

## RETNINGSLINJER FOR PROVISJONSARBEID - LAG I SIL

Spjelkavik Idrettslag (*heretter SIL*) verdsetter samarbeidet med sponsorer som bidrar til å støtte klubbens aktiviteter og utvikling. Det legges derfor ned mye tid til å finne nye samt forlenge klubbens eksisterende sponsoravtaler, men vi ser også et stort potensial i nettverket til medlemmene – for å kunne nå ut til enda flere.

For å øke inntektene til klubben, samt å gi et insentiv for å bidra til dette, vil klubben åpne for en «klubbdugnad» rundt innhenting av sponsorer, som et ekstra supplement til det eksisterende sponsorarbeidet i SIL. Dette innebærer at enkeltlag gis muligheter til å få utbetalt provisjon ved å bistå i innhenting av nye sponsoravtaler til klubben.

SIL ønsker med dette å stimulere til aktivt sponsorarbeid blant medlemmer og utøvere – og har derfor satt følgende retningslinjer som vil være gjeldende for ordningen:

### HVORDAN KAN MITT LAG HENTE SPONSORER TIL KLUBBEN?

#### EKSISTERENDE SPONSORLISTE:

Klubben vil til enhver tid ha en oppdatert liste over eksisterende sponsorer som alle medlemmer har tilgang til. Dersom noen har forbindelser eller bekjentskap til potensielle sponsorer som ikke står på denne listen, så vil det være mulig å få en andel av inntektene (ytterligere beskrivelse følger). Link til denne sponsorlisten ligger på sponsorsiden på våre hjemmesider.

#### FØR KONTAKT MED AKTUELL BEDRIFT / SPONSOR:

Klubbens liste over bedrifter som har blitt kontaktet relatert til sponsor eller levering av tjenester oppdateres og vedlikeholdes av Partnerutvalget (heretter PU) og daglig leder (heretter DL) i SIL. Dersom man ønsker å benytte seg av denne provisjonsordningen så må man, **uten unntak**, ta kontakt med DL i SIL for å innhente et klarsignal **før** man kontakter en potensiell bedrift / sponsor.

Alle henvendelser til DL skal foregå pr. epost – og i eposten må følgende informasjon inkluderes:

- Personalia
- Hvilket lag man representerer
- Hvilke lag evt. inntektsandeler skal tilfalle
- Navn på potensiell sponsor

For å effektivt kunne respondere og behandle henvendelser, skal dette nevnes allerede i Emne feltet i e-post til DL (se eksempel under)

The image shows a screenshot of an email form with two red boxes and arrows pointing to specific fields. The first red box, labeled 'MOTTAKER', points to the 'Til' field which contains the email address 'gaute@spjelkavikil.no'. The second red box, labeled 'DETALJER', points to the 'Emne' field which contains the text 'SIL Håndball J10 - SPONSOR: EQUINOR'.

Til	gaute@spjelkavikil.no	MOTTAKER
Kopi		
Emne	SIL Håndball J10 - SPONSOR: EQUINOR	DETALJER

Innhenting av klarsignal fra DL er for å unngå at bedrifter utsettes for ukoordinerte henvendelser fra forskjellige hold, men også for at DL / PU skal kunne gjennomføre en sjekk relatert til konkurransehensyn (mht. at eksisterende sponsoravtaler kan hindre mulighet for samarbeid med den aktuelle bedriften).

I etterkant av klarsignalet, tar representanten for laget kontakt med potensiell sponsor med forespørsel om et møte / presentasjon av SIL. Ved positiv respons, viderefremmes firmanavn, kontaktperson og kontaktdetaljer til PU - og PU tar så kontakt for å beramme tid og sted for møtet (møteform vil kunne variere basert på avtaleform / avtalestørrelse). Det anses som fordelaktig at representanten for laget også deltar på det innledende møtet (hvis avtalt møteform tilsier at dette er aktuelt).

I etterkant av et møte med den potensielle sponsoren betjener PU / DL den videre kontakten og de praktiske gjøremål - og representanten for laget har ingen videre forpliktelser eller oppgaver (uten at dette i fellesskap vurderes som formålstjenlig).

#### **PROVISJON VED NYE SPONSORAVTALER:**

Ved salg av nye sponsoravtaler som ikke finnes på listen over eksisterende sponsorer, vil selgeren få 50 % av første års beregnede nettoinntekt fra avtalen - som kan fordeles til ett eller flere valgfrie enkeltlag i SIL. Følgende regler gjelder:

- For at ordningen skal gjelde så må den nye avtalen inngås med minimum varighet på 2 år, der det andre avtaleåret minst må gi like høy inntekt som i det første avtaleåret
- Provisjonsandelen på 50% av nettoinntekten fra avtalen gjelder kun for første avtaleår
- Når en ny sponsoravtale er inngått, legges sponsoren til på klubbens sponsorliste, og det kan ikke gis provisjon for fremtidige avtaler med denne sponsoren.
- Provisjonen må fordeles til enkeltlag i SIL - eller til Hovedlag dersom ingen enkeltlag blir valgt (betales ikke ut direkte til selger)
- Provisjon vil ikke utbetales før sponsormidlene er mottatt av SIL

#### **INNTAKSFORDELING:**

Midlene som kommer inn til klubben gjennom disse sponsoravtalene (øvrige 50% av nettoinntekten første avtaleår, samt for resterende avtaleperiode) vil fordeles på samme måte som dagens sponsorinntekter til klubben.

#### **SPONSORPAKKER:**

Klubben har tilgjengelig et utvalg av ferdige sponsorpakker i forskjellige størrelser og omfang (f.eks. skiltreklame, partnerpakker, etc.). Disse sponsorpakkene kan man få innsyn i for å danne seg et bilde over mulighetene i forkant av et avtalt møte. Men det er PU som er eier og som vil avgjøre hva som skal presenteres i et eventuelt møte.

Merk også at det (etter innsalget) er SIL som er den formelle parten som vil inngå og endelig godkjenne og signere en ny sponsoravtale. M.a.o. så det er klubben som vil ta det siste steget før en avtale er formelt på plass.

#### **OPPSTART:**

Denne provisjonsordningen innføres med oppstart fra 1. mars til og med 1. juli. Inngåtte avtaler iht. denne ordningen må dermed ferdigstilles innenfor denne perioden. Det vil i etterkant av denne perioden tas en evaluering av ordningen inkludert en vurdering om den skal innføres permanent.

## **ANDRE VILKÅR RELATERT TIL ORDNINGEN FØLGER:**

*Klubben forbeholder seg retten til å avslutte eller endre ordningen på kort varsel (innenfor nevnt periode) dersom man ser at dette ikke forløper seg etter hensikten. Dersom det skulle inntreffe så vil klubben i så fall varsle tydelig at ordningen er stoppet eller endret.*

*Klubben, representert ved DL, er alene den formelle parten som utdeler klarsignal til å kontakte bedrifter etter denne ordningen. Klubben forbeholder seg dermed retten til å gjøre slike beslutninger etter eget grunnlag og basert på flere gjeldende hensyn.*

*Reglene for provisjonsordningen må følges selv om det gjelder en bedrift hvor man selv er ansatt.*

*Nettoinntekt defineres som den inntekten SIL mottar etter at avtalerelaterte kostnader er trukket fra (f.eks. kostnader til skiltproduksjon, etc.).*

*Denne provisjonsordningen er ikke gjeldende for ansatte eller tilknyttede personer i SIL som i dag har en formell rolle innenfor sponsorarbeid i klubben (f.eks. ansatte med sponsoroppgaver, personer i partnerutvalg eller andre ordninger som allerede har en aktiv rolle relatert til sponsorinnhenting på klubbens vegne).*

Disse retningslinjene er laget for å sikre at SILs sponsorarbeid foregår på en måte som ivaretar klubbens interesser og verdier, samtidig som det gir muligheter for økt sponsorengasjement blant medlemmer og trenere.

For eventuelle spørsmål om ordningen, eller for ønske om å innhente klarsignal som nevnt tidligere i dokumentet, så kan man ta kontakt med daglig leder i SIL (kontaktinfo følger).

Mvh Partnerutvalget

**Ved Gaute Hole Vik – Daglig leder**

Epost: [gaute@spjelkavikil.no](mailto:gaute@spjelkavikil.no)

Mobil: 926 44 904