



Sponsorreglement PMI-Nederland

Sponsorreglement

Inhoud

1. Doelstelling
2. Organisatie
3. Uitvoering
4. Uitgangspunten
5. Gedragsregels

1. Doelstelling

Doelstelling sponsorbeleid

Het Project Management Instituut Nederland (PMI) organiseert elk jaar evenementen, zoals de Project Management Parade en het Congres. Om deze evenementen te organiseren, te promoten, voor belangstellenden betaalbaar te houden en/of extra activiteiten te ontplooiën tijdens voornoemde evenementen, is sponsoring een noodzakelijk uitgangspunt. Bovendien is door sponsoring een constante inkomstenbron voor PMI te realiseren.

De doelstellingen van het sponsorbeleid zijn:

- Structuur aan te brengen in c.q. richting te geven aan sponsoring binnen PMI;
- Vermijden dat bij elk evenement opnieuw nagedacht dient te worden over het te hanteren referentiekader of beleid ten aanzien van sponsoring;
- Werven en behouden van een aantal vaste sponsors voor één jaar of langer, waardoor de inspanningen om sponsors te werven per evenement verminderd worden;
- Vereenvoudigen van het werven van sponsors voor specifieke evenementen door werkgroepen, door het beschikbaar stellen van richtlijnen, draaiboeken etc.
- Het verbeteren van de uitstraling c.q. de positionering van PMI door middel van de sponsors die zich op deze wijze aan de organisatie verbinden.

In zijn totaliteit wordt de algemene doelstelling van PMI (professionalisering, bekendheid, imago, kennis en ervaring) ondersteund door dit sponsorbeleid.

Uitzonderingen sponsorbeleid

Het bestuur van PMI is, bij moverende redenen, te allen tijde gerechtigd anders te besluiten dan in dit sponsorreglement is vastgelegd.

2. Organisatie

De directeur is samen met de functionaris Communicatie & Marketing belast met de uitvoering van de sponsorwerving.

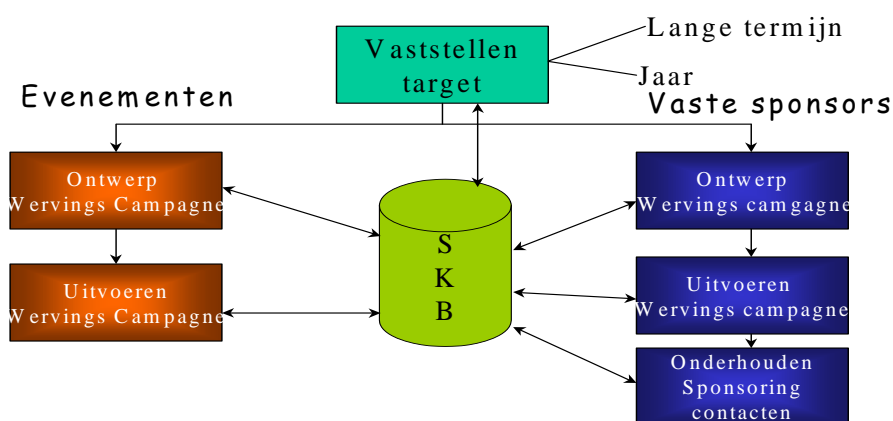
Taken directeur:

- Onderhouden sponsorreglement:
 - Initieert, creëert, onderhoudt en bewaakt (de toepassing van) het sponsorbeleid zoals vastgelegd in het statuut;
 - Evalueert het sponsorbeleid regelmatig, stuurt bij en past het sponsorbeleid waar nodig aan;
- Accountmanagement sponsors:
 - Werft de 'vaste' sponsors volgens het sponsorbeleid;
 - Onderhoudt de contacten met de vaste sponsors;
- Samenstellen sponsorpakketten voor de hoofd- en jaarsponsors en opstellen (maatwerk)contracten

Taken functionaris Communicatie & Marketing

- onderhouden draaiboeken voor de werving van evenementsponsors;
- adviseren bij de samenstelling van de sponsorpakketten bij evenementen
- in onderling overleg met de evenementorganisatie: het werven van evenementsponsors
- onderhouden van de database met de gegevens van (potentiële) sponsors;
- pro-actief benaderen van de evenementorganisaties, zodat zij goed op de hoogte zijn van het sponsorbeleid en de ondersteuning die geboden kan worden bij het werven van sponsors.

Processchema sponsoring



3. Uitvoering

Sponsorcontracten

Om afspraken tussen sponsors en PMI eenduidig en gestructureerd vast te leggen, wordt gebruik gemaakt van sponsorcontracten. In de bijlagen zijn voorbeelden van standaard sponsorcontracten opgenomen:

- een sponsorcontract voor hoofdsponsors: vaste sponsors voor twee jaar;
- een sponsorcontract voor jaarsponsors: vaste sponsors voor één jaar;
- een sponsorcontract congres;
- een sponsorcontract Project Management Parade.

Sponsorpakketten

Er zijn vaste sponsorpakketten samengesteld voor de vaste sponsors. Deze sponsorpakketten beschrijven de mogelijkheden van de diverse sponsorschappen.

De sponsorpakketten worden ieder jaar (november/december) gecontroleerd, geactualiseerd en opnieuw goedgekeurd door de directeur.

4. Uitgangspunten

PMI is onafhankelijk en neutraal

Dit wordt o.a. gewaarborgd door niet 1 hoofdsponsor, maar minimaal 2 en maximaal 4 hoofdsponsors toe te laten.

Daarnaast streeft PMI branche-exclusiviteit na: bij voorkeur geen sponsors uit één en dezelfde branche. Dit draagt mede bij aan het imago van PMI (brede toepassing PM) en eventueel de bekendheid (spreiding over meerdere branches), maar straalt zeker ook een gelijkmatige verdeling van aandacht uit.

Duidelijkheid

Het contract biedt duidelijkheid over de rechten en plichten van beide partijen.

Exclusiviteit

PMI-Nederland belooft vaste sponsors met meer exclusieve rechten. Zo hebben bijvoorbeeld vaste sponsors recht op vermelding op de homepage van PMI-Nederland en eventensponsors alleen op evenementenpage.

Win-Win situatie creëren / streven naar symbiose

Tussen PMI-Nederland en de sponsors bestaat een wederzijdse afhankelijkheid, tegelijkertijd hebben beide partijen eveneens complementaire behoeften:

PMI	Sponsors
-----	----------

continuïteit van kennisdeling verkenning van markt: producten & diensten netwerken dekking van kosten	continuïteit van kennisgeneratie aanbieden van producten en diensten netwerken investeringsbereidheid
---	---

Er doet zich dus een situatie voor, waarin er in de bevrediging van beider behoeften kan worden voorzien.

Bestendigen relaties

De relaties met de sponsors dienen op zodanige wijze onderhouden te worden dat te allen tijde sprake is van een win-win situatie. Dit houdt, onder meer, in dat er aan het volgende gewerkt moet worden:

- Duidelijk aanspreekpunt aan beide kanten
- Klantvriendelijkheid vanuit PMI-Nederland

5. Gedragsregels

Sponsors

- Afgezien van afspraken die in het sponsorcontract zijn gemaakt, genieten vaste sponsors geen voorkeursbehandeling.
- Bij de organisatie van evenementen krijgen alle sponsors een gelijke behandeling, afgezien van wat in sponsorcontracten is vastgelegd. Naast de volgorde van binnenkomst, kunnen door de evenementcommissie ook andere criteria voor het specifieke evenement vastgesteld worden.
- (Potentiële) sponsors staan te goeder naam bekend.
- (Potentiële) sponsors dienen enige relevantie met PMI te hebben en dit ook uit te dragen.
- (Potentiële) sponsors dienen zich te kunnen aansluiten bij de normen en waarden van PMI en bij hetgeen in dit sponsorstatuut staat beschreven.
- Er dient een gemeenschappelijk belang te zijn voor de (potentiële) sponsor en PMI.
- Sponsor en PMI zullen geen oneigenlijk gebruik maken van elkaars naam en van het feit dat er een sponsorcontract tussen beiden is.
- PMI behoudt het recht voor sponsors te weigeren/sponsorcontracten te annuleren, als niet voldaan wordt aan hetgeen gesteld is in dit sponsorstatuut, wanneer men niet op tijd betaalt en wanneer de sponsor de goede naam en faam van PMI schaadt.

Algemeen

- Er wordt door alle partijen vertrouwelijk omgegaan met gegevens.
- Bij het werven van algemene sponsors, geeft PMI aan alle potentiële sponsors gelijke kansen, mits in overeenstemming met de branche-exclusiviteit.