

BOBCATSSS 2008: Last Minute in Sponsoringfragen

von Diana Marten und Sebastian Wilke

Der Anfang

Die Finanzen für ein so großes Projekt wie BOBCATSSS zu verwalten war keine leichte Aufgabe. Zunächst haben wir mit Hilfe von Finanzplänen unserer Vorgänger und den kroatischen Erfahrungen von der LIDA-Konferenz einen ersten Entwurf unseres finanziellen Rahmens entworfen. Die Kosten für Raummiete, Catering, Konferenztaschen, Tagungsband und allerlei Kleinigkeiten wie Kugelschreiber, Blöcke und Namensschilder ergaben eine enorme, beinahe unbezahlbare Summe. Dem gegenüber standen zum Glück schon unsere geschätzten Einnahmen aus den Teilnehmergebühren und eine lange Liste potentieller Sponsoren.

Klinken putzen

Um Sponsorengelder einzuwerben ist unbedingt sehr viel Geduld einzuplanen, viel mehr Hartnäckigkeit und so viele persönliche Kontakte wie nur möglich. Eine Erstinformation via Kommunikationsmittel Fax und E-Mail und darauf folgende Telefonate oder sogar persönliche Besuche auf Messen haben viel Zeit in Anspruch genommen, die sich aber auch gelohnt hat und Erfolge brachte. Gelernt haben wir dabei vor allem, dass mit zaghaftem Bitten, das zudem Wörter oder Phrasen wie „vielleicht“, „eventuell“ und „Sie können sich ja dann bei mir melden“ kaum ein Weiterkommen gelingt. Überzeugendes und vor allem zielstrebiges Auftreten verbunden mit klaren Vorstellungen versprechen dagegen Erfolg, wenn man endlich an Sekretärinnen und Faxgeräten vorbei gezogen ist und den richtigen Ansprechpartner erwischt hat.

Es hat sich gelohnt

Jedes einzelne Telefonat, jedes einzelne Fax, jede einzelne E-Mail und jedes Händeschütteln haben sich gelohnt, denn in den letzten zwei Monaten vor Symposiumsbeginn sind sogar einige Firmen von sich aus auf uns zugekommen und haben Unterstützungsmöglichkeiten angeboten. „Europa ist in Sponsoringfragen immer ein wenig last minute“, hat man uns auch einmal gesagt. Bei Geldfragen behalten wir von nun an jedenfalls die Nerven. Schließlich hat sich das Symposium wie jedes Jahr durch Teilnehmergebühren, Sponsorengelder und Sachspenden finanzieren können – eine gute Bilanz.

Firmen hautnah in Zadar

Das besondere Bonbon war dabei für uns die Firmenausstellung: An insgesamt zwölf Ständen konnten sich in diesem Jahr die BOBCATSSS-Teilnehmer bei Verlagen, Datenbankanbietern und Organisationen aus dem LIS-Bereich informieren und Kontakte knüpfen. Beim Betreuen der Aussteller kam für uns richtiges „Messe-Feeling“ auf: Vom Auf- und Abbau der Stände und Zuweisen der Firmen über das Auftreiben zusätzlicher Materialien zwischendurch bis hin zum täglichen Small Talk mit dem Firmenvertretern hat dieser Job aufgrund seiner Vielfältigkeit einfach großen Spaß gemacht! Eine Firmenausstellung dieser Größe gab es bei BOBCATSSS übrigens bislang noch nicht. Daher würden wir uns sehr freuen, wenn durch die in diesem Jahr gewonnenen Kontakte auch bei BOBCATSSS 2009 in Porto (Portugal) eine ebenso umfangreiche Ausstellung zustande kommt, von der alle Beteiligten nur profitieren können.