

# ESB MARKEN PARTNER

KNOW-HOW. KONTAKTE. KOMMUNIKATION.









## ESB MARKETING NETZWERK

Das ESB Marketing Netzwerk ist die führende Business-Plattform im deutschsprachigen Raum für Entscheider aus den Bereichen Sport, Entertainment und Marketing. Den ESB Partnern bieten wir auf Basis einer Jahresmitgliedschaft relevantes Know-how, hochwertige Kontakte und attraktive Kommunikationsleistungen.

ESB MARKENPARTNER profitieren von:

-  Marketing- und Sponsoring-Weiterbildung als Flatrate
-  Know-how & exklusiver Austausch mit anderen Marken
-  B2B-Kommunikation für Eure Nachrichten
-  Matchmaking & Hospitality-Börse ohne Limit

Wir sind der Überzeugung, dass die besten Ideen durch Austausch und Gespräche entstehen. Darum bieten wir seit 1994 Plattformen, auf denen sich die Branche trifft, austauscht und immer weiter professionalisiert. Aus der ursprünglichen „ESB Europäische Sponsoring-Börse“ ist im Laufe der Jahre das ESB Marketing Netzwerk mit heute über 550 Partnerunternehmen und über 50 Events pro Jahr gewachsen.

# ESB MARKENPARTNER



Eine Liste aller ESB  
Partner erhältst Du hier:



# KNOW-HOW

## MARKTPLÄTZE FÜR ENTSCHEIDER AUS SPORT, ENTERTAINMENT & MARKETING.



## 1 KONGRESSE

 inklusive

360° Entertainment

[entertainment-forum.com](https://entertainment-forum.com)

Sport & Marke

[sport-marke.at](https://sport-marke.at)

Sport.Tourismus.Forum

[sporttourismusforum.com](https://sporttourismusforum.com)

Schweizer Markenkongress

[marken-kongress.ch](https://marken-kongress.ch)

Markenfestival

[markenfestival.com](https://markenfestival.com)

Arena Summit

[arena-summit.de](https://arena-summit.de)

Sport.Forum.Schweiz

[sportforumschweiz.ch](https://sportforumschweiz.ch)

FanCommerce Forum

[fancommerce.de/kongress](https://fancommerce.de/kongress)

Sport Marke Medien

[sportmarkemedien.com](https://sportmarkemedien.com)



## 2 WEB-FORUM

Digital. Relevant. Aktuell. – In den Web-Foren werden 1-2 Mal pro Quartal in einem kompakten Online-Format (60 Minuten Diskussion und anschliessendes digitales Netzwerken) aktuelle Fragestellungen der Sport-, Entertainment- und Marketing-Branche diskutiert.

[esb-online.com/webforum](https://esb-online.com/webforum)

# KNOW-HOW

**PRAXISNAHE INSIGHTS NAMHAFTER EXPERTEN.  
FÜR IHR BUSINESS.**



## 3 SEMINARE & WEBINARE – U.A.

 inklusive

Sponsoring aktiviert Marke & Vertrieb  
Awareness, Image, Bewertbarkeit & Messbarkeit mit Sponsoring

Sponsoring- & Eventprojekte professionell managen

Digital Sales

Digital Sponsorship Activation

Sustainable Sponsorship Activation

[esb-online.com/academy](https://esb-online.com/academy)



## 4 ESB MARKENFOREN

 inklusive

Die Eventserie „Markenforum“ ist die Plattform für den exklusiven Austausch sponsoringtreibender Markenentscheider. Teilnahberechtigt sind ausschliesslich geladene Markenverantwortliche, was eine vertrauensvolle Atmosphäre mit max. 30 Teilnehmern ermöglicht. Die Themen der Markenforen werden nach Gesichtspunkten der Aktualität und Interessen der Markenpartner angeboten. Bisherige Themen von Markenforen findest Du hier: [esb-online.com/events/markenforum](https://esb-online.com/events/markenforum)



## 5 NETZWERKVERANSTALTUNGEN

 inklusive

ESB Unternehmerforum

[esb-online.com/events/unternehmerforum](https://esb-online.com/events/unternehmerforum)

ESB SkiBiz

[esb-online.com/events/esb-skibiz](https://esb-online.com/events/esb-skibiz)

ESB Hospitality-Events

[esb-online.com/netzwerk/hospitality/](https://esb-online.com/netzwerk/hospitality/)



## 6 SPONSOR-METER

25% Rabatt

Analyse-Instrument zur Bewertung und Wertsteigerung von Sponsoring-Paketen.



# KONTAKTE

DIE RICHTIGEN LEUTE KENNEN.

NICHT ALLE.



## 1 ESB MATCHMAKING „INITIATIV“

 inklusive

ESB vernetzt aktiv ständig Partner untereinander. Daraus sind zahllose Geschäftsbeziehungen, Sponsoring-Partnerschaften, Kooperationen und Freundschaften entstanden



## 2 ESB MATCHMAKING „INDIVIDUELL“

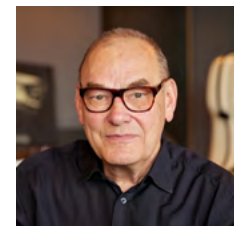
 inklusive

Vermittlung von Kontakten und Kooperationsideen aus fast 30 Jahren in der Branche nach bewährtem ESB-Prozess.



*Sich über einen Vortrag, durchgeführt von der ESB, kennenzulernen ist das Eine. Sich darüber hinaus in einen vertiefenden Dialog begeben zu können, ist das Zweite - ermöglicht durch das ESB Matchmaking. Organisatorisch wie inhaltlich ein Service erster Güte.“*

Wesound, Carl-Frank Westermann  
CEO



WESOUND



*Ein absoluter Key-Service des ESB Netzwerk, um im New Normal Business-Kontakte mit einem unabhängigen Intermediär auf angenehmste Weise herzustellen. Eine optimale Basis für entspannte wie erfolgreiche Gespräche!“*

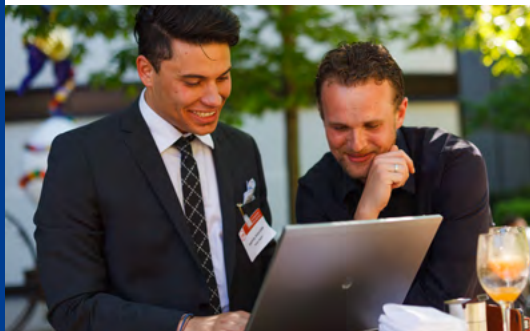
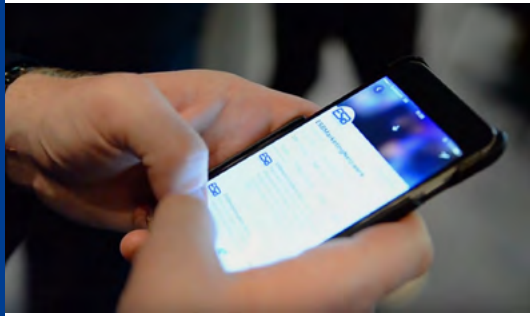
Nielsen Sports, Andreas Knupfer  
Director Business Relations



 Nielsen

# KOMMUNIKATION

BEKANNTHEIT UND AKTUALITÄT STEIGERN.  
RELEVANZ ERZIELEN.



## DIE ESB MEDIEN

- ESB Webseite esb-online.com (25'000 Seitenaufrufe/Monat)
- Wöchentlicher Newsletter ESB Aktuell (16'500 Abonnenten)
- LinkedIn (> 11'000 Follower)
- 10 themenspezifische Kongresswebseiten (15'000 Seitenaufrufe/Monat)

### 1 VERÖFFENTLICHUNG VON ARTIKELN

 inklusive

In den ESB Themenbereichen rund um Sport, Entertainment & Marketing können ESB Partner ihr Know-how auf der ESB-Homepage vermitteln. Die Artikel werden zudem im wöchentlichen Newsletter ESB Aktuell publiziert.



### 2 VERÖFFENTLICHUNG VON BUSINESS NEWS

 inklusive

Die brandaktuellen News der ESB Partner werden an Entscheider aus Sport, Entertainment & Marketing gestreut.



### 3 PRESSE SERVICE

 inklusive

Journalisten und Business-Redaktionen erhalten zielgerichtet die Pressemitteilungen der ESB Partner.



### 4 ESB FLASH

 inklusive

Netzwerkexklusiver Newsletter mit attraktiven Zusatzangeboten und aktuellen Informationen aus dem ESB Partnernetzwerk.



# REFERENZEN

## STARKE ARGUMENTE. FÜR EIN ÜBERZEUGENDES NETZWERK.



Die ESB bietet eine interessante Plattform andere Unternehmen aus der Welt des Sponsorings kennenzulernen, Dienstleister zu treffen und in einem sehr speziellen Umfeld die Vorteile von Borussia Dortmund einem Fachpublikum vorstellen zu können. Das ist eine Chance, die wir uns als Borussia Dortmund nicht entgehen lassen wollen und das ist der Grund, warum wir Mitglied der ESB sind.“

**Borussia Dortmund, Carsten Cramer**  
Geschäftsführung



Die ESB Partnerschaft bietet mir die Möglichkeit, neue Kontakte zu generieren und mein persönliches Netzwerk zu pflegen. Dies unter anderem auf der führenden Kongressplattform im Sportbusiness in der Schweiz.“

**Schweizerischer Handball-Verband, Jürgen Krucker**  
Ex-Geschäftsführer



Wir profitieren extrem von den verschiedenen Angeboten und Plattformen der ESB und können uns so weiterbilden und auch unser Netzwerk erweitern.“

**AXA, Sandro Singer**  
Head of Women's Football Sponsorship & Brand Manager



Der Mehrwert der ESB Partnerschaft ist, dass ihr auf Augenhöhe agiert und genau am Qualitätspunkt ansetzt, weil ihr absolute Fachleute aus den einzelnen Bereichen zusammenringt. Dazu Dienstleister und Unternehmen, die uns als Club weiterbringen. So schafft ihr mit jedem Event etwas, wo alle etwas mitnehmen können.“

**Kölner Haie, Torsten Pfennig**  
Direktor Finanzen & Organisation



Wir haben in der ESB einen kompetenten Gesprächspartner, Kommunikator und Multiplikator für uns gefunden. Ihr bei der ESB versteht unser Geschäft und bringt uns immer mit den richtigen Leuten auf der richtigen Plattform – sei es beim MARKENFESTIVAL oder beim eps ARENA SUMMIT – zusammen.“

**ARNECKE SIBETH DABELSTEIN, Michael Siebold**  
Senior Partner

# SCHÖN, DASS DU DABEI BIST.

## LIZENZANTRAG ESB PARTNERNETZWERK

- ESB MARKENPARTNER 5 PERSONEN:**  
Für Marken und Sponsoren. Alle Leistungen können von bis zu **5 Mitarbeitern** genutzt werden.  
**Jahresgebühr: 10'200 CHF // 7'400 EUR**
- ESB MARKENPARTNER 4 PERSONEN:**  
Für Marken und Sponsoren. Alle Leistungen können von bis zu **4 Mitarbeitern** genutzt werden.  
**Jahresgebühr: 9'000 CHF // 6'400 EUR**
- ESB MARKENPARTNER 3 PERSONEN:**  
Für Marken und Sponsoren. Alle Leistungen können von bis zu **3 Mitarbeitern** genutzt werden.  
**Jahresgebühr: 7'800 CHF // 5'400 EUR**
- ESB MARKENPARTNER 2 PERSONEN:**  
Für Marken und Sponsoren. Alle Leistungen können von bis zu **2 Mitarbeitern** genutzt werden.  
**Jahresgebühr: 5'800 CHF // 4'700 EUR**
- ESB MARKENPARTNER PERSÖNLICH:**  
Für Marken und Sponsoren. Alle Leistungen sind **personenbezogen** und nicht übertragbar.  
**Jahresgebühr: 3'900 CHF // 3'200 EUR**

Firma

Strasse, Postfach

PLZ, Ort, Land

Ansprechpartner

Funktion

Telefon

E-Mail

weitere Personen

Ort, Datum

Unterschrift

Bemerkungen

Antrag per E-Mail an [info@esb-online.com](mailto:info@esb-online.com).

Es gelten die AGB der ESB Marketing Netzwerk AG, einzusehen unter [esb-online.com/agb](http://esb-online.com/agb) sowie auf der folgenden Seite.

# Vertragsbedingungen ESB Partnerschaft (Fassung vom 20.06.2024)

## 1. Gegenstand

Gegenstand des Vertrages ist die Mitgliedschaft (Lizenznahme) eines Unternehmens im ESB Marketing Netzwerk. Die ESB dient der Optimierung, Professionalisierung des Geschäfts der ESB Mitglieder und der Initiierung von Marketing-Kooperationen. Die Mitgliedschaft setzt sich zusammen aus dem Gebrauchsrecht des Titels »ESB Partner/ESB Markenpartner« sowie im Vertrag definierte Dienstleistungen der ESB.

## 2. Definition

Die ESB Marketing Netzwerk AG, nachfolgend Lizenzgeberin genannt, überträgt dem Unternehmen, nachfolgend Lizenznehmerin genannt, **a.** Das Recht, den Titel »ESB Partner/ESB Markenpartner« weltweit während der Vertragslaufzeit als Firmenzusatz zu verwenden. **b.** Das Recht, Nebenleistungen der ESB zu nutzen. Ziel aller Nebenleistungen ist es, die Funktionsweise der ESB und die Interessen der Mitglieder zu fördern. Es ist grundsätzlich zu unterscheiden zwischen allgemeinen und individuellen Nebenleistungen. Die allgemeinen Nebenleistungen sind z.B. Informationsbeschaffung, Teilnahme an ESB Kongressen und Seminaren, Bereitstellung von Werbe- und Dokumentationsmaterial über die ESB sowie die Durchführung von Gemeinschaftsveranstaltungen der »ESB Mitglieder«. Die ESB verpflichtet sich, jährlich mindestens 4 Kongressveranstaltungen sowie 4 Seminare und mindestens ein ESB Unternehmerforum anzubieten. **c.** Individuelle Nebenleistungen sind grundsätzlich nicht Gegenstand dieses Vertrages. Individuelle Nebenleistungen sind z.B. Beratungsleistungen der Lizenzgeberin für die Lizenznehmerin.

## 3. Kongress- und Seminarteilnahme

**a.** Die Mitgliedschaft beinhaltet generell die (kostenlose) Teilnahme an Kongressen, Seminaren und Foren, die die ESB veranstaltet sowie an entsprechenden weiteren Angeboten, die über Kooperationen der ESB zur Verfügung gestellt werden. **b.** Für »ESB Partner/ESB Markenpartner« ist die Teilnahme jeweils für bis zu 3 festangestellte MitarbeiterInnen des Unternehmens möglich. Bei der Mitgliedschaft »ESB Partner persönlich/ESB Markenpartner persönlich« kann die im Vertrag bezeichnete Person »persönlich« teilnehmen. **c.** Eine Aufteilung des Kontingents auf mehr Personen, als im Vertrag vereinbart sowie die Weitergabe an Dritte ist nicht zulässig. Hotel- und Übernachtungskosten sind grundsätzlich nicht inbegriffen. **d.** Anmeldungen müssen verbindlich bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn bei der ESB erfolgen.

## 4. Beginn und Dauer der Mitgliedschaft

Die Mitgliedschaft beginnt mit dem im Lizenzvertrag genannten Datum (Beginn der Lizenzperiode). Der Lizenzvertrag ist für die im Lizenzvertrag genannte Dauer abgeschlossen und verlängert sich am Ende dieser Dauer jeweils um ein Jahr, wenn nicht ein Vertragspartner spätestens drei Monate vorher eine schriftliche Kündigung erhalten hat. Die Parteien sind berechtigt, den Vertrag aus wichtigem Grund fristlos aufzukündigen. Ein solcher liegt insbesondere vor, wenn eine der Vertragsparteien trotz Abmahnung wiederholt gegen die Bestimmungen des Vertrages verstösst oder durch ihr Geschäftsgebahren dem Ansehen der ESB oder ihrer Mitglieder schadet.

## 5. Lizenzgebühren

Für die ESB Mitgliedschaft zahlt die Lizenznehmerin eine jährliche Gebühr entsprechend der jeweiligen Preisliste. Die Lizenzgebühren werden an dem im Lizenzvertrag aufgeführten Tag (Beginn der Lizenzperiode) jedes Mitgliedschaftsjahres fällig. Alle Zahlungen erfolgen rein netto. Kommt die Lizenznehmerin binnen 14 Tagen ihrer Zahlungspflicht nicht nach, wird sie, unter Androhung der Säumnisfolgen, auf ihre Kosten schriftlich aufgefordert, binnen 14 Tagen nach Absendung der Mahnung Zahlung zu leisten. Bleibt die Mahnung ohne Erfolg, ruht die Leistungspflicht der Lizenzgeberin vom Ablauf der Mahnfrist an bis zur vollständigen Zahlung der Gebühr und Folgekosten.

## 6. Aufnahmeverfahren

Die Willenserklärung zur Mitgliedschaft an der ESB erfolgt durch Einreichung eines Antrages, der ein Unternehmensprofil sowie Referenzen entsprechend den Aufnahmebedingungen beinhaltet. Die Lizenzgeberin erteilt aufgrund der Antragsprüfung die Mitgliedschaft. Mit der Übersendung des Lizenzvertrages durch die Lizenzgeberin kommt der Vertrag zustande. Weicht der Inhalt des Lizenzvertrages vom Inhalt des Antrages ab, so kommt der Vertrag nach Massgabe des Lizenzvertrages zustande, es sei denn, dass der Antragssteller binnen 14 Tagen schriftlich widerspricht.

## 7. Rechte und Pflichten der Mitglieder

Alle Mitglieder der ESB haben die gleichen Rechte und Pflichten. Werden Sponsoren-Gesuche Dritter durch die Vermittlung oder im Namen eines Mitgliedes der ESB aufgenommen, so ist die entsprechende Lizenznehmerin dafür verantwortlich, dass alle relevanten Datenschutz-Gesetze beachtet werden. Insbesondere ist von Betroffenen das Einverständnis über den Eintrag sowie die Verbreitungswirkung des Eintrages einzuholen. Im Falle von Uneinigkeiten gilt die Entscheidung der Lizenzgeberin. Die Nicht-Akzeptanz von Entscheidungen der Lizenzgeberin sowie die Schädigung der Interessen von Mitgliedern und/oder Dritten geben der Lizenzgeberin das Recht, den Vertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen. Das auf diese Weise disziplinierte Mitglied hat keinen Anspruch auf die Rückerstattung der Jahresgebühr.

## 8. Auseinandersetzung bei Beendigung der Mitgliedschaft

Mit Beendigung der Mitgliedschaft hat die Lizenznehmerin jegliche Verwendung des Titels »ESB Partner/ESB Markenpartner« zu unterlassen. Verstösst die ehemalige Lizenznehmerin dagegen, so wird sie schadensersatzpflichtig gegenüber der Lizenzgeberin.

## 9. Vorbehalte

Die Lizenzgeberin behält sich vor, den Lizenzvertrag während der Lizenzperiode anzupassen, sofern dies erforderlich ist. Bei substantiellen Änderungen ist das Einverständnis der Lizenznehmerin erforderlich.

## 10. Haftung und Ersatzanspruch

Die Lizenzgeberin übernimmt keine Gewährleistung oder Haftung irgendwelcher Art.

## 11. Datenschutz

»ESB Partner/ESB Markenpartner« erklären sich damit einverstanden, Informationen zu ESB Veranstaltungen und netzwerkinterne Angebote per E-Mail zu erhalten. Mit der Abgabe des Lizenzantrages erklären sich »ESB Partner/ESB Markenpartner« einverstanden, dass persönliche Daten gezielt im Sinne des Netzwerkgedankens zur Förderung von Kooperationen weitergegeben werden. Nach Austritt aus der ESB Marketing Netzwerk AG bleibt das Partnerunternehmen als »ehemaliger Partner« gespeichert. Eine vollständige Löschung aller Informationen bedarf einer konkreten Aufforderung, die an [info@esb-online.com](mailto:info@esb-online.com) gesendet werden muss. Weitere datenschutzrelevante Informationen unter [esb-online.com](http://esb-online.com).

## 12. Schlussbestimmungen

Alle Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sind schriftlich geltend zu machen. Abweichende oder ergänzende Abmachungen bedürfen der Schriftlichkeit. Massgebend ist ausschliesslich Schweizer Recht.

## 13. Gerichtsstand

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist St. Gallen. Es bleibt der ESB Marketing Netzwerk AG vorbehalten, ihre Ansprüche bei dem Gericht des Ortes geltend zu machen, an dem der Vertragspartner seinen Sitz hat.

# ESB TEAM

MEHR ERFOLG IM NETZWERK.

WIR FREUEN UNS AUF DICH.



**Hans-Willy Brockes**  
Geschäftsführer



**Felix Berger**  
Leitung Netzwerk



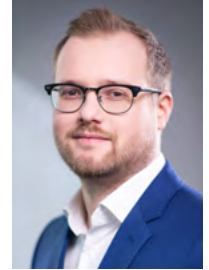
**Marcel Mutz**  
Leitung Organisation &  
Academy



**Patrick Achberger**  
Teamentwicklung Kongresse



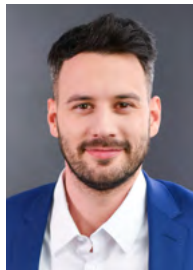
**Hendrik Ungelenk**  
Teamentwicklung Kongresse



**Alexander Klöpfer**  
Leitung Netzwerk Kommunikation



**Andrea Götte**  
Leitung Customer Experience



**Tobias Graf**  
Marketing Kongresse



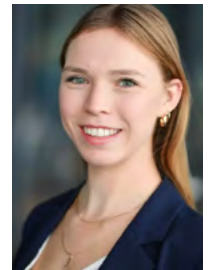
**Dennis Humann**  
Netzwerk & Events



**Jendrik Hartung**  
Kongresse



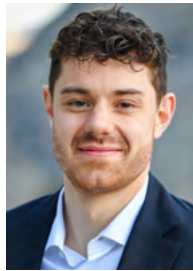
**Romy Preisig**  
Kongresse



**Lydia Schulz**  
Kongresse



**Luca Bücker**  
Kongresse



**Jonas Huchler**  
Netzwerk



**Moritz Dasbach**  
Netzwerk



**Jean-Marc Westphal**  
Netzwerk



**Bianca Weber**  
Organisation



**Christian Fontana**  
Netzwerk Schweiz



**Patrick Seitter**  
Netzwerk DACH

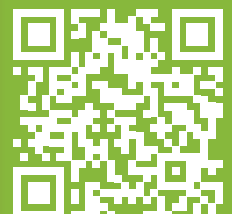


**Jörg Taubitz**  
Netzwerk Deutschland



**Timo Knop**  
Fotografie / Videoproduktion

Weitere Informationen zum  
ESB Team findest Du hier:



KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION

**ESB Marketing Netzwerk AG**  
Brunneggstr. 9/Postfach 519  
9000 St. Gallen, Schweiz  
Tel. +41 71 223 78 82  
[info@esb-online.com](mailto:info@esb-online.com)  
[esb-online.com](http://esb-online.com)