



# OLDTIMER.MARKETING.

# FORUM

■ 10. Januar 2019 // Köln-Butzweilerhof



## PARTNERANGEBOTE



**NETWORKING.  
INSPIRATION.  
WISSENSTRANSFER.**

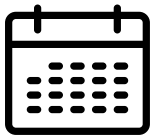
## 1. OLDTIMER.MARKETING.FORUM

# DER BRANCHENTREFF

Der **DEUTSCHE OLDTIMER CLUB** (32.000 Mitglieder) und das **ESB MARKETING NETZWERK** veranstalten das erste **OLDTIMER.MARKETING.FORUM** in der Motorworld Köln | Rheinland.

In Deutschland finden jährlich ca. 2.400 Rallyes und diverse weitere Oldtimer-Veranstaltungen statt. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Handels-Plattformen, Ersatzteillbörsen, Ausstellungen und Messen. Neben Fachmagazinen zählen Internet-Plattformen und Apps als wichtige Kommunikationskanäle, um die Oldtimer- und Youngtimer-Besitzer zu erreichen.

Die Zielgruppe der Besitzer und Investoren von Young- und Oldtimern gilt als finanzstark. Allerdings sind die Zeiten vorbei, in denen Sponsoren große Summen für eine reine Logopräsenz locker machen konnten. Sponsoren wollen mehr Leistung und einen funktionierenden Schutz vor Compliance-Konflikten. Wie dies gelingt und warum die verschiedenen Interessengruppen von Sponsoren über Veranstalter bis hin zu Dienstleistern kooperieren müssen, ist Teil des **OLDTIMER.MARKETING.FORUM**.



10. Januar 2019  
Start 9.30 Uhr



Motorworld  
Köln | Rheinland



Early Bird 350€  
Regulär 450€



Wissen & Kontakte



Chill-out & Meet  
beim Get-together

# THEMEN

- ⊕ COMPLIANCE
- ⊕ VERANSTALTUNGEN
- ⊕ SPONSOREN
- ⊕ STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN
- ⊕ BEST PRACTICE
- ⊕ ...

# PREMIUM PARTNER

**OLDTIMER.MARKETING.  
FORUM**

<b>Online</b>	Logo auf der Startseite der Website	Logo, Vorstellung, Kontakt und Verlinkung unter Partner auf der Kongress-Website <sup>(2)</sup>	Integration des Logos im Kongress-Newsletter <sup>(4)</sup>
<b>Print</b>	Integration des Logos im Programmheft	Vorstellung des Premium Partners inkl. Logo auf der Partnerseite im Programmheft	Integration des Logos auf den Teilnehmerunterlagen (Teilnehmerlisten, Badge, etc.)
<b>vor Ort</b>	12 m <sup>2</sup> Ausstellungsfläche im Get-Together-/ Foyer-Bereich	Prominente Logo-Präsentation, Sampling/Wettbewerbe (in Absprache mit dem Veranstalter) im Foyer	Logo-Präsentation auf den Partnerboards der Hauptbühne sowie auf der Leinwand der Hauptbühne
<b>Tickets</b>	10 Tickets im Wert von 4.500 €	5 Tickets mit 50% Rabatt	5 Tickets mit Early Bird Preis
<b>Sonderrechte</b>	Nutzungsrecht am Titel „Premium-Partner – OLDTIMER.MARKETING.FORUM“		

Der Status Premium Partner ist auf 5 begrenzt, um einen dominanten Werbeauftritt der Partner zu gewährleisten. Dies garantiert exklusive werbliche Präsenz bei allen Kongress-Visualisierungen sowie eine exklusive Ausstellungsfläche im Get-Together-Bereich.

**10.000 €** (zzgl. MwSt.)

# KLASSIK PARTNER

<b>Online</b>	Logo, Verlinkung und Kontakt unter Partner auf der Kongress-Website.		
<b>Print</b>	Nennung des Ausstellungs-Partners mit Logo im Programmheft	Vorstellung des Ausstellungs-Partners inkl. Logo im Kongress-Newsletter	
<b>vor Ort</b>	8 m <sup>2</sup> Ausstellungsfläche im Get-Together-/ Foyer-Bereich	Logo-Präsentation auf den Partner-Boards im Foyer	
<b>Tickets</b>	2 Tickets im Wert von 900 € + 1 Ausstellerticket im Wert von 450 €	2 Tickets mit 50% Rabatt	
<b>Sonderrechte</b>	Nutzungsrecht am Titel „Klassik-Partner – OLDTIMER MARKETING FORUM“		

Die Ausstellungsfläche ist ein Marktplatz für Ideen, Konzepte und Produkte im Oldtimer-Markt. Die Veranstalter des OLDTIMER.MARKETING.FORUM bieten die Möglichkeit, im Foyer eine Standfläche zu mieten und den Teilnehmern Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema Oldtimer zu präsentieren.

# NETZWERK PARTNER

**OLDTIMER.MARKETING.  
FORUM**

<b>Online</b>	Logo und Verlinkung unter Partner auf der Kongress-Website		
<b>Print</b>	Vorstellung des Media Partners mit Logo im Programmheft		
<b>vor Ort</b>	Logo-Präsentation auf den Partner-Boards im Foyer-Bereich		
<b>Tickets</b>	2 Tickets im Wert von 900 €	2 Tickets mit 50% Rabatt	
<b>Sonderrechte</b>	Nutzungsrecht am Titel „Netzwerk Partner – OLDTIMER MARKETING FORUM“	Möglichkeit zur Auslage von Werbematerialien, Magazinen, Printmaterialien etc. im Medienbereich	

Im Medienbereich haben führende Medien aus dem Automobilbereich, Wirtschaft, Wissenschaft und Marketing die Möglichkeit, ihre Produkte zu präsentieren.

**3.500 €** (zzgl. MwSt.)

# IHR AUFTRITT

**HABEN SIE WEITERE GUTE IDEEN FÜR IHREN AUFTRITT  
AM OLDTIMER.MARKETING.FORUM?**

**WIR FREUEN UNS AUF DEN AUSTAUSCH.**





# VERANSTALTER

**OLDTIMER.MARKETING.  
FORUM**



1994 wurde die ESB als Europäische Sponsoring-Börse gegründet. 2014 umbenannt in ESB Marketing Netzwerk ist sie Marktführer für Know-how und Kontakte im professionellen und semiprofessionellen Markt für Sport, Entertainment & Marketing. Die ESB bietet ihren Mitgliedern umfangreiches Know-how, branchenrelevante Kommunikationsmöglichkeiten, einen individuell abgestimmten Support sowie zahlreiche Kontaktmöglichkeiten. Dabei fördert die ESB gezielt Kooperationen und Geschäftskontakte für neues Business.

[www.esb-online.com](http://www.esb-online.com)

## **ESB Marketing Netzwerk AG**

Brunneggstr. 9  
9001 St.Gallen  
SCHWEIZ



**Bianca Grünwedel**  
Leitung Kongresse

[gruenwedel@esb-online.com](mailto:gruenwedel@esb-online.com)  
Tel +41 71 223 78 82



Der Deutsche Oldtimer Club ist eine der größten markenunabhängigen Oldtimer-Gemeinschaften in Deutschland. Mit einem umfassenden Expertennetzwerk kümmert sich der Club um alle Angelegenheiten rund um klassische Fahrzeuge. Seit 2010 bietet der Deutsche Oldtimer Club seinen über 32.000 Mitgliedern Einkaufsvorteile, Informationen und Hilfestellung zum Oldtimer. Heute liegt der Schwerpunkt auf der individuellen Beratung der Mitglieder und auf der Empfehlung von relevanten Produkten und Dienstleistungen. Der Club ist offen für Oldtimerinteressierte, sowie für Fans von Youngtimern und jungen Klassikern.

[www.deutscheroldtimerclub.de](http://www.deutscheroldtimerclub.de)

## **Deutscher Oldtimer Club**

Postfach 100913  
95409 Bayreuth  
DEUTSCHLAND



**Stephan Lehnen**  
Präsident

[lehn@deutscheroldtimerclub.de](mailto:lehn@deutscheroldtimerclub.de)  
Tel +49 170 227 93 26

# AGB

## Legende

Programmheft: Auflage 8.000, sowie Direkt Mailings durch ESB (insgesamt 5.000)

Newsletter: Newsletter: 10 Newsletter mit mind. 8.000 Kontakte

Website: [www.oldtimermarketing.com](http://www.oldtimermarketing.com)

[www.esb-online.com](http://www.esb-online.com) (rund 15.000 Visits pro Monat),

[www.deutscheroldtimerclub.de](http://www.deutscheroldtimerclub.de)

## Umsetzung

Die Gestaltung des Standes im Foyer und Get-Together-Bereich sind den Partnern auf der Fläche ihres Standes freigestellt. Vorgabe ist, dass alle Massnahmen dem Charakter des Kongresses als Business-Plattform dienen. Alle Aktionen sowie der Gesamtauftritt des Partners müssen daher im Vorfeld mit dem Veranstalter abgesprochen werden, wobei sich der Veranstalter ein Vetorecht vorbehält.

Die Abrechnung von Tickets der Gäste der Kongress-Partner erfolgt im Nachgang zum Kongress nach der tatsächlichen Zahl eingelöster und genutzter Tickets. Die Tickets der Kontingente müssen vor dem Kongress eingelöst werden. Eine nachträgliche Anrechnung auf das Kontingent ist nicht möglich.

Über die in den Paketen enthaltenen Leistungen hinaus haben die Partner kein Recht weitere Aktionen oder Sonderleistungen zu beanspruchen. Kosten für Standbau, Strom, Personal etc. gehen zu lasten des Partners.

## Zahlungsbedingungen

Mit Vertragsabschluss werden 100% der Sponsoring-Summe sofort fällig.

## Höhere Gewalt

Wird die Abhaltung des Kongresses durch unvorhergesehene Ereignisse, die nicht von dem Veranstalter zu vertreten sind, ganz oder teilweise unmöglich oder kann diese nicht in der Art wie vorgesehen durchgeführt werden, insbesondere durch Terroranschläge, Naturkatastrophen, höhere Gewalt, bauliche Veränderungen seitens des Vermieters, Wasserschäden, behördlich angeordnete Räumung oder Stilllegung, ist der Veranstalter berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten. Der Veranstalter ist verpflichtet, den Aussteller unverzüglich über die teilweise oder vollständige Unmöglichkeit der Durchführung des Kongresses zu informieren und diesem im Falle der vollständigen Undurchführbarkeit die bereits geleisteten Zahlungen, im Falle der teilweisen Undurchführbarkeit die anteiligen Zahlungen zu erstatten.

## Haftung des Veranstalters

Der Veranstalter übernimmt keine Obhutpflicht für Messegüter und Standeinrichtungen und schliesst jede Haftung für Schäden und Abhandenkommen aus.

## Ausschlussklausel/Verjährung

Ansprüche des Presenting-Partners gegen den Veranstalter sind innerhalb von drei Monaten nach Schluss der Ausstellung schriftlich geltend zu machen, später geltend gemachte Ansprüche sind ausgeschlossen. Alle Ansprüche des Partners gegen den Veranstalter verjähren innerhalb von sechs Monaten ab dem Ende des Monats, in den der Schlusstag des Kongresses fällt. Ausgenommen sind Ansprüche bei Haftung des Veranstalters wegen Vorsatzes.

## Schlussbestimmung

Es gilt Deutsches Recht. Gerichtsstand ist Köln.

# TIMELINE

2018	Deadline	Meilensteine
	Bei Vertragsabschluss	<b>Anlieferung Logo und Unternehmenstext des Partners zur Vorstellung auf der Kongress-Website</b>  Vorgaben Dateiformat/Zeichenanzahl: Logo: Vektorgrafik (.EPS oder .AI) Unternehmenstext: max. 500 Zeichen inkl. Leerzeichen (Link zur Website separat)
	Bis 21.09.2018	<b>Freigabe Gut zum Druck + Druck des Programms</b> Freigabe der Inhalte durch den Partner
	Bis 20.12.2018	<b>Einreichung Gästeliste</b> Die Gäste der Partner werden gesammelt in einer Liste (wird durch den Veranstalter zugestellt) angemeldet.
	09.01.2019	<b>Aufbau OLDTIMER.BUSINESS.FORUM</b>
	10.01.2019	<b>Kongress OLDTIMER.BUSINESS.FORUM</b>

Die Zeitvorgaben sind verbindlich für alle Partner. Sollten einzelne Fristen durch den Partner nicht eingehalten werden, ist der Veranstalter rechtzeitig zu informieren. Sollten sich einzelne Fristen durch unvorhersehbare Ereignisse verschieben, wird der Veranstalter alle Partner rechtzeitig informieren.

[www.oldtimermarketing.de](http://www.oldtimermarketing.de)

- ⊕ WERTVOLLE POSITIONIERUNG
- ⊕ HOCHWERTIGES BRANDING
- ⊕ AUF- UND AUSBAU NETZWERK