

# FINANZIERUNG: TIPPS & TRICKS ZU CROWDFUNDING, FÖRDERTÖPFEN & CO

Philip Gräter & Roman Seiffert (Fairplaid), Mandy Pierer (MTV Stuttgart), Laura Bartsch (WLSB)



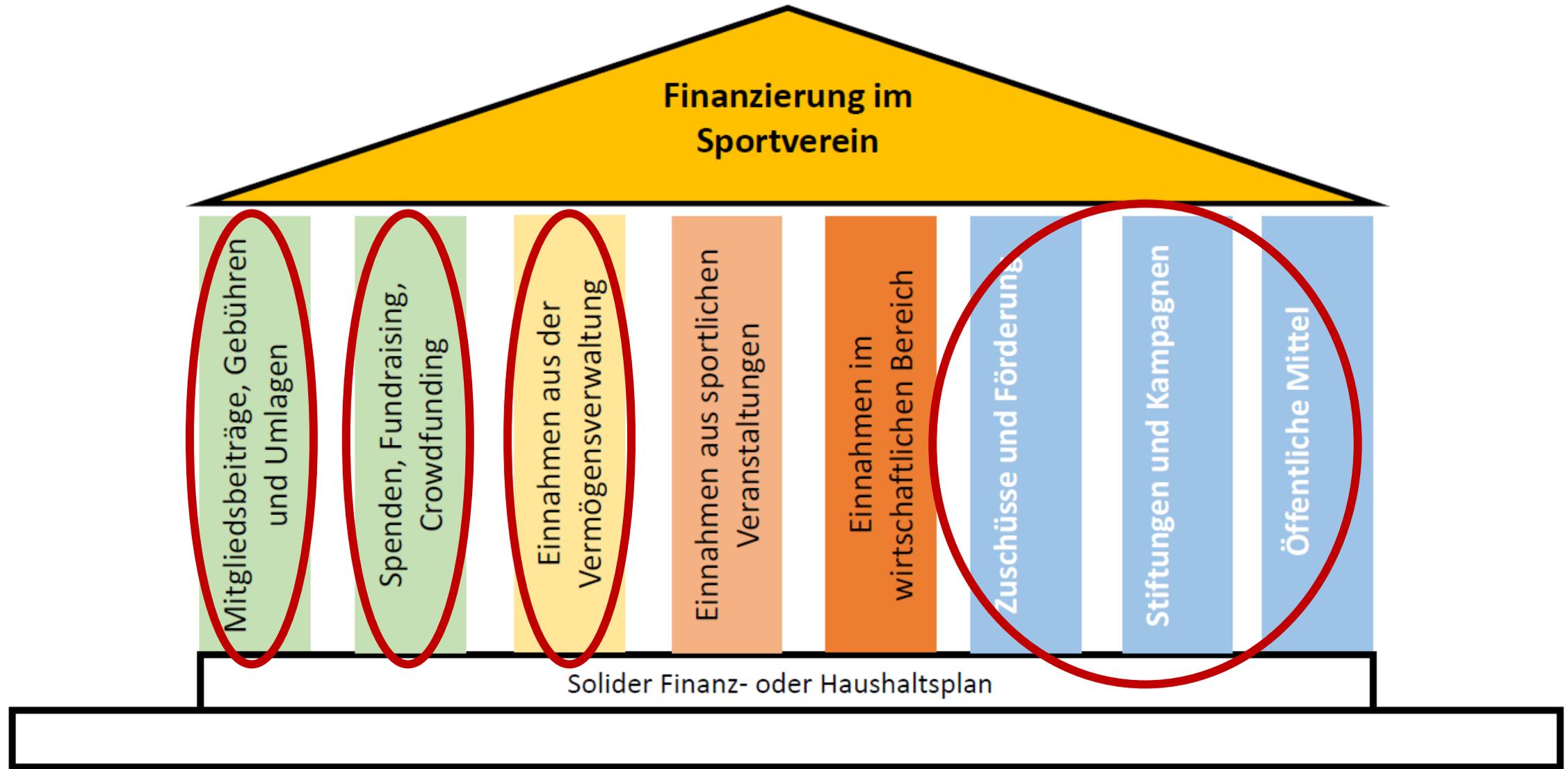
### Lust auf Sport? Sei dabei!

Du möchtest Sport machen, weißt aber nicht was? Dann komm zu uns! Wir probieren jeden Monat eine Sportart aus. Alle ab 18 Jahren können mitmachen. Alle Angebote sind kostenlos. Hier bekommst Du mehr Infos: [WhatsApp 0176 57 83 42 26](https://www.whatsapp.com/business/profile/17657834226)

Ein Projekt von: Gefördert von:



# FINANZIERUNG IM SPORTVEREIN



# MITGLIEDSBEITRÄGE

## Finanzielle Zugangsbarrieren

- Besondere Mitgliedsbeiträge werden über Satzung und Beitragsordnung geregelt → Vermindern/Erlassen von Beiträgen ist möglich (Verankert in Satzung/Beitragsordnung)
  - Ersatzleistungen ermöglichen als Ausgleich
- Bildungs- und Teilhabepaket bewerben
- Sozialfonds/ Förderverein

## SV SGV Freiberg Schwimmpatenschaften

- Durch die Patenschaft bieten wir den Kindern und Jugendlichen die kostenlose Teilnahme an unseren Anfängerschwimmkursen sowie die kostenlose Mitgliedschaft im Schwimmverein,
- Außerdem unterstützen wir durch die Bereitstellung oder Förderung von Schwimmbekleidung und -ausstattung
- Paten: Mitglieder und Sponsoren



© LSB NRW / Mark Hermenau



# EINNAHMEN AUS VERANSTALTUNGEN/ AKTIONEN

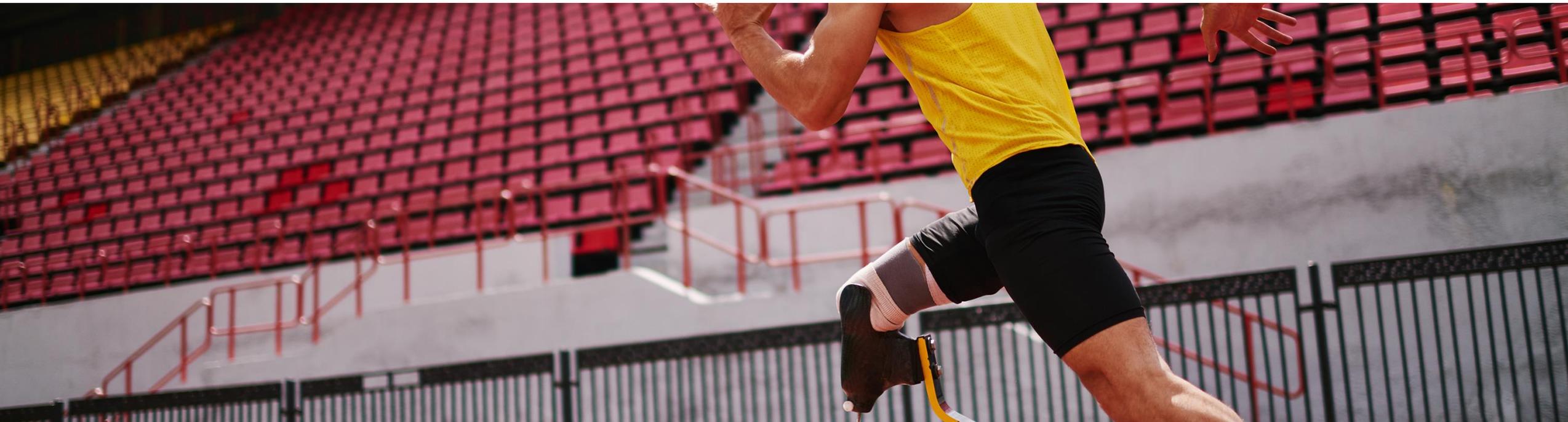
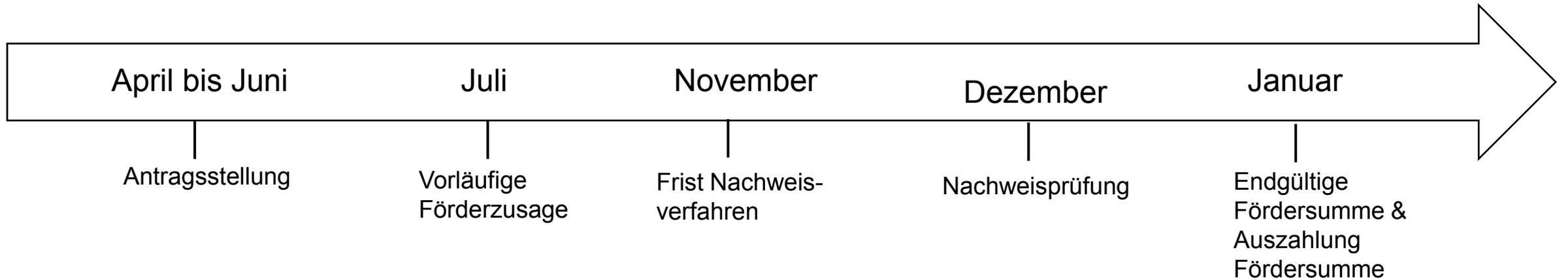


- Benefizlauf für den guten Zweck
- 284 Teilnehmende
- Inklusive Läufer\*innen-Teams, Firmen, örtliche Vereine, Lebenshilfe...
- Zeichen für inklusive Sportlandschaft
- Generieren von Spenden und Teilnahmegebühren



# FÖRDERGELDER DES WLSB

## Inklusion im und durch Sport



# ANTRAGSVERFAHREN

## Förderfähige Kosten

- Maßnahmen, die barrierefreien Zugang ermöglichen
- Assistenzleistungen, Mitschreibe-/Vorlesedienste, Übersetzungen von Medien in leichte Sprache / Gebärdensprache
- Fahrtkosten
- Sport- und Spielgeräte
- Sensibilisierungs-/Aus- und Fortbildungsmaßnahmen
- Mietkosten
- Kosten für Veranstaltungen und Ausflüge
- Personalkosten (Hauptamt)
- Personalkosten (Ehrenamt)

# ANTRAGSVERFAHREN

## Beispiele für nicht förderfähige Kosten

- Einzelförderungen
- Wettkampf-/Leistungssport (z.B. Start-/Meldegebühren)
- Hardware (Laptops etc.)
- Sportbekleidung
- Mitgliedsbeiträge
- Dekorationsartikel
- Preisgelder

# FÖRDERGELDER DES WLSB

## Integration durch Sport

- **Zielgruppe:** Menschen mit Zuwanderungsgeschichte und/ oder Fluchterfahrung & sozial benachteiligte Personen
- **Ziel:** Diesen Menschen einen niederschweligen Zugang in den Sportverein ermöglichen



# INTEGRATION DURCH SPORT

## Förderfähige Maßnahmen

- **Kurzfristige Angebote** :  
z.B. Schnupperangebote, Workshops, zeitlich befristete Sportangebote, integrative Spiel- und Sportfeste o.ä.
- **Regelmäßige Angebote** neue Angebote sowie die gezielte Öffnung von bestehenden Angeboten möglich.
- **Außersportliche Angebote** z.B. Sport und pädagogische Angebote, sprachfördernde Maßnahmen, kulturelle Angebote, integrative Ausflüge und Freizeiten)
- **Für Qualifizierungsangebote** z.B. Kosten für Referierende, Verpflegung und Reisekosten

# FINANZIERUNG

## Förderfähige Ausgaben

Förderfähige Ausgaben	Nicht förderfähige Ausgaben
Honorare für Freiwillig Engagierte in den Projekten	Sportbekleidung aller Art
Sport- und Spielgeräte	Anschaffungen für Wettkämpfe/ im Leistungssport
Öffentlichkeitsmaßnahmen wie Plakate oder Flyer	Investive Maßnahmen (z.B. bauliche Aktivitäten)
Mietkosten für externe Sportanlagen	Honorare und Ausgaben im Rahmen des Wettkampfbetriebes
Kosten für Sporttage, Ausflüge, Schulungen (Verpflegung, Unterkunft...)	Mitgliedsbeiträge
Fahrtkosten (im Rahmen des Trainingsbetriebes)	Pokale, Geschenke, Gutscheine etc.
	Drogerieartikel

# INTEGRATION DURCH SPORT

## Finanzielle Unterstützungsleistung

Mikroprojekt	Einzelmaßnahme	Stützpunktverein
<ul style="list-style-type: none"><li>• Max. 1000 Euro pro Projekt/Abteilung</li><li>• Max 5 Abteilungen pro Verein</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Einmaliges Event</li><li>• Förderung bedarfsorientiert</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Umfangreiches, nachhaltiges Engagement</li><li>• Begleitung und Beratung</li><li>• Förderung über 5 Jahre möglich</li></ul>
Niederschwellige Förderung zum Einstieg		Ganzheitlicher, nachhaltiger Ansatz

# FÖRDERMITTEL WLSB

## Kontakte

- **Inklusion im und durch Sport**

Tel. [0711 / 28077-177](tel:0711/28077-177)

E-Mail: [inklusion@wlsb.de](mailto:inklusion@wlsb.de)

[Website](#)

- **Integration durch Sport**

Tel. [0711 / 28077-158](tel:0711/28077-158)

E-Mail: [integration@wlsb.de](mailto:integration@wlsb.de)

[Website](#)

# „Willkommen im Sport“

- Qualifizierung zu Trainer\*innen (Trainer\*innenlizenz)
- Trainer\*innen-Vorbereitungsseminar(e) für Geflüchtete



**Sergej Gergert**

Landessportverband  
Baden-Württemberg e. V.  
Tel.: 0711/280 77 871

E-Mail: [s.gergert@lsvbw.de](mailto:s.gergert@lsvbw.de)

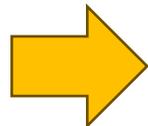
# FÖRDERMITTEL KOOPERATIONSMODELLE

## Kooperation Schule – Verein

- **Der Antragsfrist:** 15. Mai eines Jahres für Maßnahmen im folgenden Schuljahr
- **Versicherungsschutz:** Alle gemeldeten Kooperationsmaßnahmen erhalten Versicherungsschutz gem. Sportversicherungsvertrag bzw. über die gesetzliche Unfallversicherung der Schulen.
- Zuschuss: **250 bzw. 500 Euro** pro Schuljahr

## Kooperation Kita – Verein

- **Antragsfrist 15. Mai** für Maßnahmen nach den folgenden Sommerferien
- Zuschuss: **500 Euro** pro Kindergartenjahr
- **Versicherungsschutz:** Alle gemeldeten Kooperationsmaßnahmen erhalten Versicherungsschutz gem. Sportversicherungsvertrag



Regelmäßige Durchführung des Angebots muss gewährleistet werden



## Übersicht Stiftungen, Förderpreise, Förderprogramme für mehr Vielfalt und Teilhabe

Organisation	Ausschreibung	Homepage	Förderung	Zielgruppe	Fördermittel	Meldeschluss
1 Aktion Mensch e.V.	Lebensbereich Freizeit  Lebensbereich Barrierefreiheit und Mobilität	<a href="https://www.aktion-mensch.de">Förderprogramme   Aktion Mensch (aktion-mensch.de)</a>	Förderbereiche (u.a.): Ferienreisen/ Sportcamps  regelmäßige Bewegungsangebote  Baumaßnahmen für mehr Barrierefreiheit/ Mobilität	Menschen mit Behinderung  Menschen mit sozialen Schwierigkeiten (ohne Wohnung, aus gewaltgeprägten Lebensumständen etc.)	max. 350.000 € je nach Antrag nur prozentuale Teilfinanzierung (Eigenmittel teilw. Erforderlich)	jederzeit, aber bevor Projekt begonnen hat
2 Children for a better World e.V.	Children Jugend hilft!	<a href="https://www.children.de/jugend-hilft/fonds">https://www.children.de/jugend-hilft/fonds</a>	Fördergelder für soziale, gesellschaftspolitische oder ökologische Projekte die hauptsächlich von Kinder und Jugendlichen initiiert werden	Kinder und Jugendliche	bis zu 2.500 € je Förderzeitraum	im Zeitraum von 15.10. - 15.03. des Folgejahres kann ein Antrag gestellt werden
3 Heidehof Stiftung gGmbH	"Menschen mit Behinderung"  "Soziales"	<a href="https://www.heidehof-stiftung.de/foerderbereiche">https://www.heidehof-stiftung.de/foerderbereiche</a>	Kinder- und Jugendförderung	Menschen mit Behinderung, Kinder und Jugendliche, Menschen mit Zuwanderungsgeschichte	Individuelle, finanzielle Förderung	mind. zwei Monate vor Projektbeginn
4 Ferry Porsche Stiftung	"Soziales"  "Sport"	<a href="https://www.ferry-porsche-stiftung.de/foerderung-gemeinnuetziger-projekte">Ferry-Porsche-Stiftung: Förderung gemeinnütziger Projekte</a>	soziale Projekte im Sport	benachteiligte Personengruppen  Projekte im Breiten- und Spitzensport	je nach Projekt variabel	jederzeit
5 Integrationsoffensive BW		<a href="https://www.integrationsoffensive.de">vor der Förderung - Integrationsoffensive</a>	Förderung der Teilhabe von Kindern und Jugendlichen mit Migrationserfahrung  Interkulturelle Öffnung von Organisationen	Kinder und Jugendliche mit und ohne Migrationsgeschichte von 8-27 Jahren  Multiplikator*innen aus allen Arbeitsfeldern der Kinder- und Jugendarbeit und der Jugendsozialarbeit	max. 7.000 € für max. 2 Jahre	Ausschreibung Herbst 2024
6 Stiftung Engagement und Ehrenamt	Mikroförderung	<a href="https://www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de">Mikroförderprogramm - Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt (deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de)</a>	Projekte Anerkennung Ehrenamtliches Engagement  Projekte zur Gewinnung und Bindung von Ehrenamtlichen (z.B. Schnupper-angebote, Website-Aufbau etc.)  Digitalisierung	gemeinnützige Organisationen	max. 2.500 €	jederzeit, mind. 8 Wochen vor Projektbeginn

Organisation	Ausschreibung	Homepage	Förderung	Zielgruppe	Fördermittel	Meldeschluss
7 Postcode Lotterie	Sozialer Zusammenhalt Chancengleichheit	<a href="http://postcode-lotterie.de">Förderung Beantragen (postcode-lotterie.de)</a>	Chancengleichheit, Natur- und Umweltschutz sowie sozialer Zusammenhalt.	gemeinnützige Organisationen mit Projekten im Bereich der Zielstellung	max. 30.000 bis max. 250.000 € je nach Förderlinie	14.07. 13.01.
9 Herzenssache hilft Kindern	Soforthilfe Nachhaltig (3 Jahre) Mobilität	<a href="http://herzenssache.de">Mobilität für dein Projekt! - Herzenssache</a>	Projekte für benachteiligte Kinder und Jugendliche (bis 18 Jahre); Förderung der Mobilität von benachteiligten Kindern und Jugendlichen	Kinder und Jugendliche	5.000 € 50.000 - 500.000 € bedarfsorientiert	jederzeit bis 20. August 30. Juli
10 Katarina Witt Stiftung	Sportförderung	<a href="http://katarina-witt-stiftung.de">Förderanträge (katarina-witt-stiftung.de)</a>	Förderung der Mobilität von Kindern und Jugendlichen mit einer Behinderung  Sportförderung	Kinder und Jugendliche mit einer Behinderung	Höhe variiert	jederzeit
11 Adele Winter Stiftung	Soziales Engagement	<a href="http://adele-winter-stiftung.de">Förderung: Soziales Engagement - Adele-Winter-Stiftung</a>	Die Anschaffung behindertengerechter Kraftfahrzeuge und der Umbau zu solchen  Behindertengerechte Umbauten	Menschen/ Projekte aus der Region Stuttgart	Höhe variiert	jederzeit
12 WLSB-Sportstiftung	Kategorie "Ehrenamtliches Engagement"  Kategorie "Soziale Kompetenz"  Kategorie "Präventionskonzepte"  Kategorie "Kooperationsmodelle"	<a href="http://wlsb-sportstiftung.de">WLSB-Sportstiftung</a>	Jedes Jahr versch. Ausschreibungen in den jeweiligen Kategorien	Projekte von Sportvereinen, die auf die Kategorien einzahlen	1. Platz: 4.000 € 2. Platz: 1.500 € 3. Platz: 1.500 €	15. Jan 24
13 Sterne des Sports (DOSB)		<a href="http://www.sterne-des-sports.de">www.sterne-des-sports.de</a>	soziale Projekte im Sport	Kinder und Jugendliche mit Migrationshintergrund	Bronze: 1.500 €; Silber: 2.500 €; Gold: 10.000 €	03.07.23 - 30.06.24
14 Stiftung Mitarbeit		<a href="http://www.mitarbeit.de/foerderung.html">http://www.mitarbeit.de/foerderung.html</a>	Starthilfenförderung an kleinere lokale Organisationen mit geringen eigenen finanziellen und personellen Ressourcen sowie an neue Initiativen und Gruppen, die in den Bereichen Soziales, Politik, (Erwachsenen-)Bildung, Kultur, Umweltschutz, Gesundheit und Kommunales innovativ tätig sind. Demokratieförderung	alle Bürger*innen	bis zu 5.000€	15.07-30.09

15	Jugendstiftung Baden-Württemberg	Demokratie leben Kultur und Freizeit erleben sonderförderprogramm	<a href="http://www.jugendstiftung.de/de/">www.jugendstiftung.de/de/</a>	Die Stiftung hat die Aufgabe, im Land Baden-Württemberg pädagogische/sozialpädagogische Vorhaben in der Jugendarbeit zu unterstützen	Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene	1.5000 - 10.000€ 6 Monate bis 3 Jahre	15.03./ 15.09
16	Amadeu Antonio Stiftung		<a href="http://www.amadeu-antonio-stiftung.de/start/">http://www.amadeu-antonio-stiftung.de/start/</a>	Initiativen für Zivilgesellschaft und demokratische Kultur. Insbesondere Anti-Rassismus und Projekte zum interkulturellen und Demokratie-Lernen	Kinder, Jugendliche, Erwachsene, kommunale Netzwerke	bis zu 2.500€	31.01. und 31.07.



# CROWDFUNDING

So finanzierst du dein Projekt erfolgreich mit  
FAIRPLAID Crowdfunding



seit 2013

## Das haben wir bisher erreicht

> 3.000

erfolgreiche Projekte

> 50

verschiedene Partner

> 18 Mio €

Gesamtfördersumme

> 220.000

Unterstützer:innen

Expertise im Crowdfunding  
**Unsere Projekt-Coaches**



Claudia Schmidt



Niklas Hoserek



Leo Stamelos



Jasmin Riehmer



Roman Seiffert



Anna Wächter



Steffi zur Loye



Eva Anders



Antje Blumhagen



Francesca Poschen

Crowdfunding als Lösung im Finanzierungskonzept

# **Geld ist Anlass, Weiterentwicklung das Ziel!**

*"Zudem hat sich unser Netzwerk vergrößert und wir kamen mit lokalen Akteur:innen ins Gespräch, die sich im selben Bereich engagieren."  
Projektstarterin*

Vorab zur Definition

# **Crowdfunding?**

**Klingt nicht nur gut. Ist es auch.**

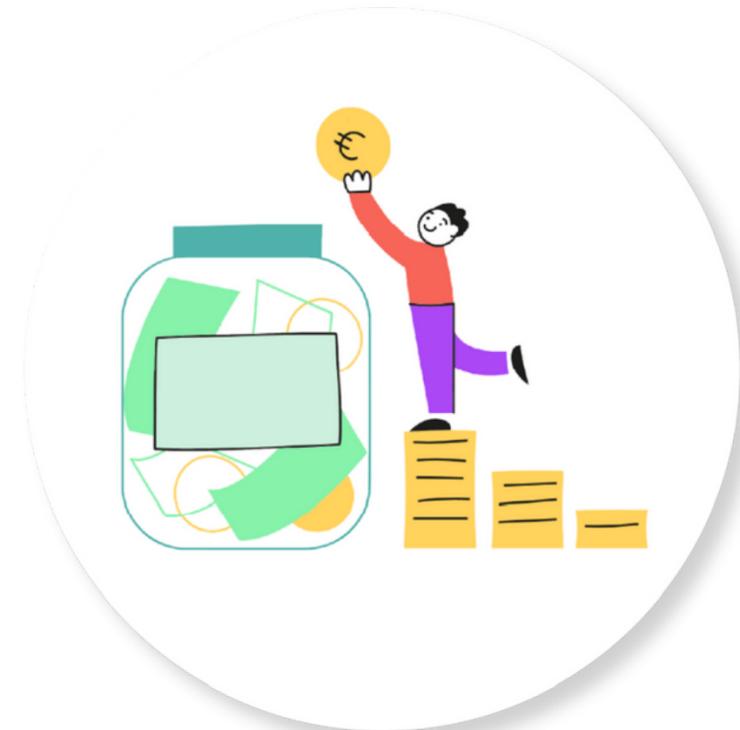
Was Crowdfunding bedeutet

# Definition Crowdfunding



**CROWD**

Menge / Publikum / Schwarm



**FUNDING**

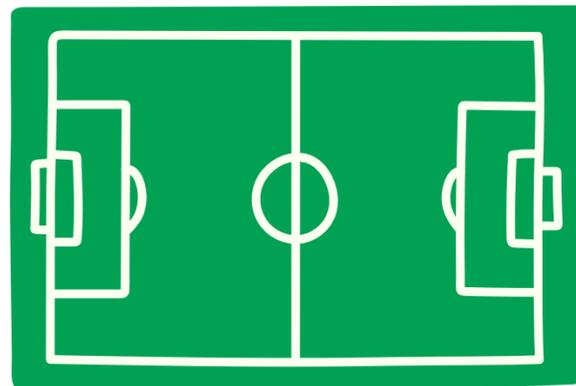
Finanzierung

Die Prinzipien von Crowdfunding

**Doch warum ist Crowdfunding  
eigentlich so erfolgreich?**

Vier Crowdfunding-Prinzipien

# Crowdfunding-Prinzipien



**Vorhaben**



**KAMPAGNEN-PRINZIP**



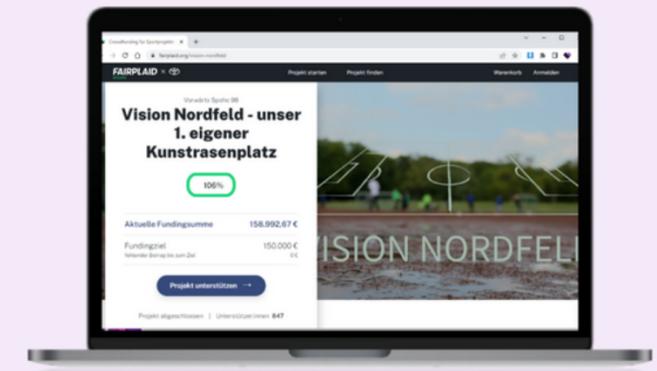
**CROWD-PRINZIP**



**PRÄMIEN-PRINZIP**



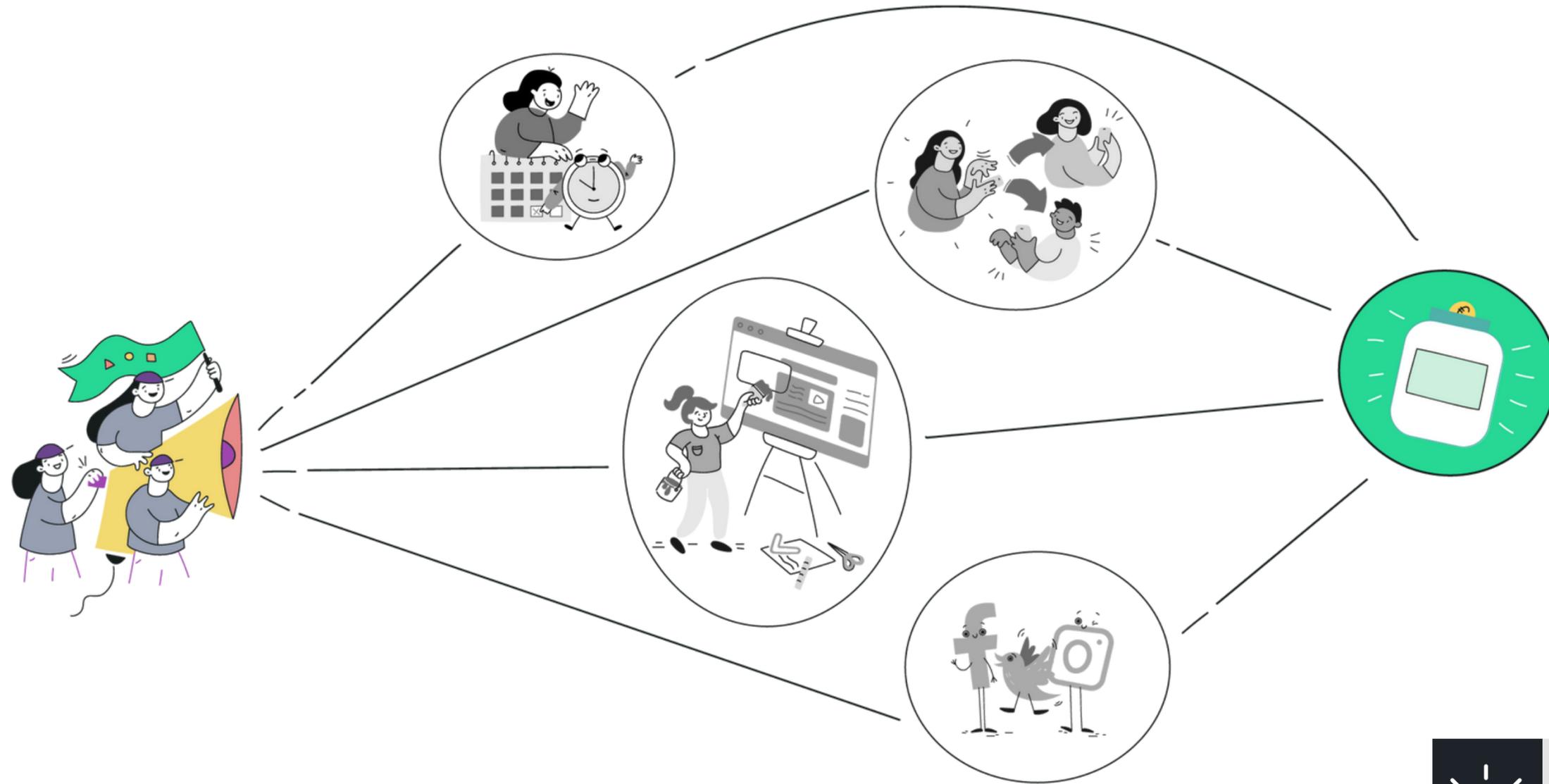
**ALLES-ODER-NICHTS-PRINZIP**



**Mission**



## KAMPAGNEN-PRINZIP



- feste Zielsumme und fester Zeitraum
- geplantes und koordiniertes Handeln
- konkreter Anlass
- hohe Reichweite



Dein Projekt ist deine eigene Marketing-Kampagne



## CROWD-PRINZIP



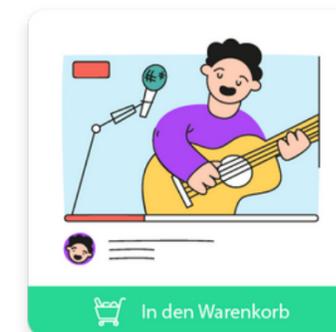
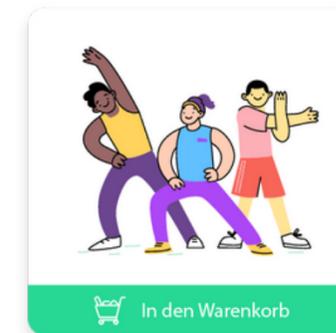
- große, diverse Gruppe unterstützt euer Vorhaben
- die Finanzierung wird zunehmend demokratisch und unabhängiger
- Jede:r kann sich in beliebiger Höhe beteiligen
- Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen



Motto:  
Viele sind besser als eine:r



## PRÄMIEN-PRINZIP



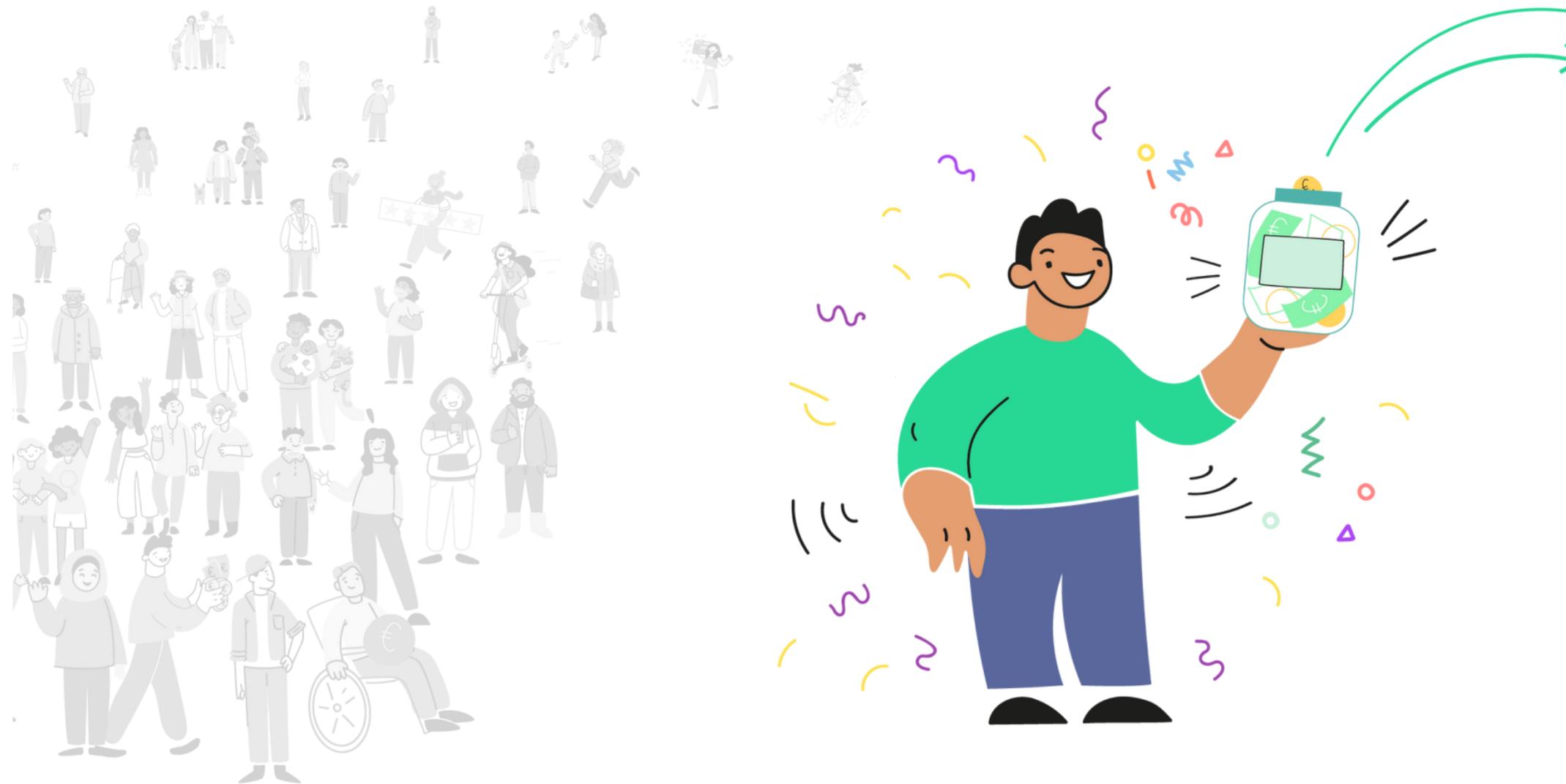
- Reward-based Crowdfunding / Gegenleistung
- Shopsystem auf euer Projektseite
- materiell und immaterielle Prämien
- höhere Unterstützungen als über eine reine Spende
- durch Prämien Engagement ausdrücken



Prämien steigern die Fundingsumme und können Bindung erzeugen



## ALLES-ODER-NICHTS-PRINZIP



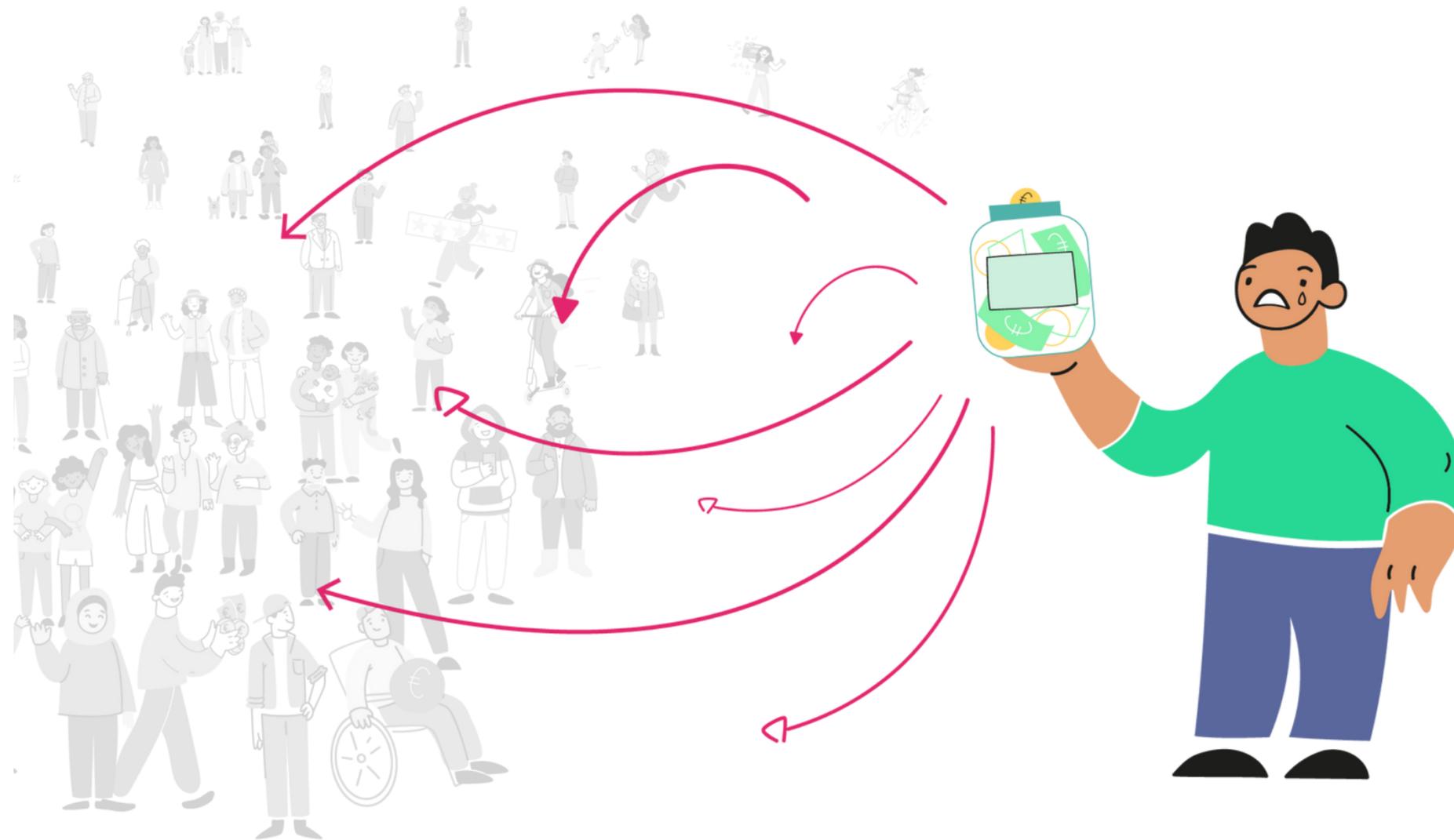
- festgelegte Zielsumme muss in definierter Laufzeit erreicht werden
- erhöhte Motivation durch klare Zielsetzung
- Umsetzungssicherheit
- Gebühren sind in Fundingsumme einkalkuliert, dadurch kein Risiko



Umsetzungssicherheit durch finanzielle Mittel



## ALLES-ODER-NICHTS-PRINZIP



- bei Nicht-Erfolg werden keine Gebühren fällig
- jede:r Unterstützer:in erhält sein Geld zurück
- Prämien müssen nicht abgewickelt werden
- keine Erklärungsnot gegenüber Unterstützer:innen



Kein Risiko und keine  
Gebühren bei Nicht-Erfolg

Effekte deiner Crowdfunding-Kampagne

**Was du alles erreichst.  
Und dafür auch noch Geld bekommst!**

# Effekte deiner Crowdfunding-Kampagne

## Wahrnehmung

- Image, Bekanntheit
- Selbstbewusstsein, Motivation

## Netzwerk

- neue Zuschauer:innen, Kontakte
- Sponsoren, Partner
- Sachleistungen

## Mitglieder & Personal

- Gemeinschaftsgefühl
- aktive Mitgestaltung
- Gewinnung durch innovatives Vereinsleben

## Professionalisierung

- Weiterentwicklung der Organisation
- Strukturen schaffen und ausbauen

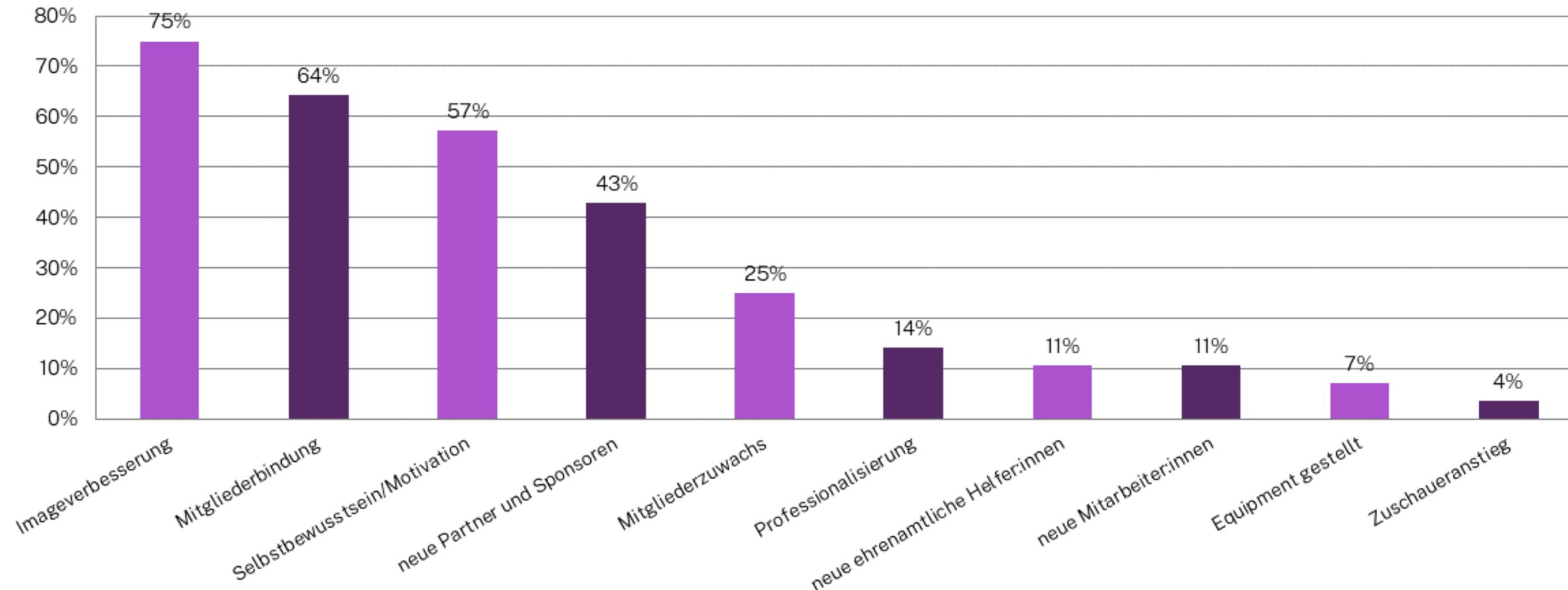
„Es haben sich Unternehmen beteiligt die bisher nicht in unserem Partnernetzwerk enthalten waren. Wir hoffen das wir jetzt auch längerfristig mit den neuen Partnern zusammenarbeiten können. Zudem hat das Crowdfunding für uns Entwicklungsfelder im Verein aufgezeigt.“



Marcel Gohlke, Projektstarter  
SV UNION Halle-Neustadt e.V.

Deine Organisation weiterentwickeln

# Effekte wissenschaftlich belegt



*\*Daten basieren auf einer E-Mail Umfrage mit 28 beendeten Projekten (erfolgreich und nicht-erfolgreich).*



Nachhaltig von den Effekten profitieren

Einordnung

# **Wie passt Crowdfunding in deinen Finanzierungsmix?**

# Crowdfunding als aktivierender Baustein

**Wirtschafts-  
unternehmen**



Sponsorenmarkt  
stark umkämpft

**Bund und  
Stiftungen**



hohe Bürokratie  
hohe Auflagen  
keine passende Förderung



**Innenfinanzierung**



**Crowdfunding**

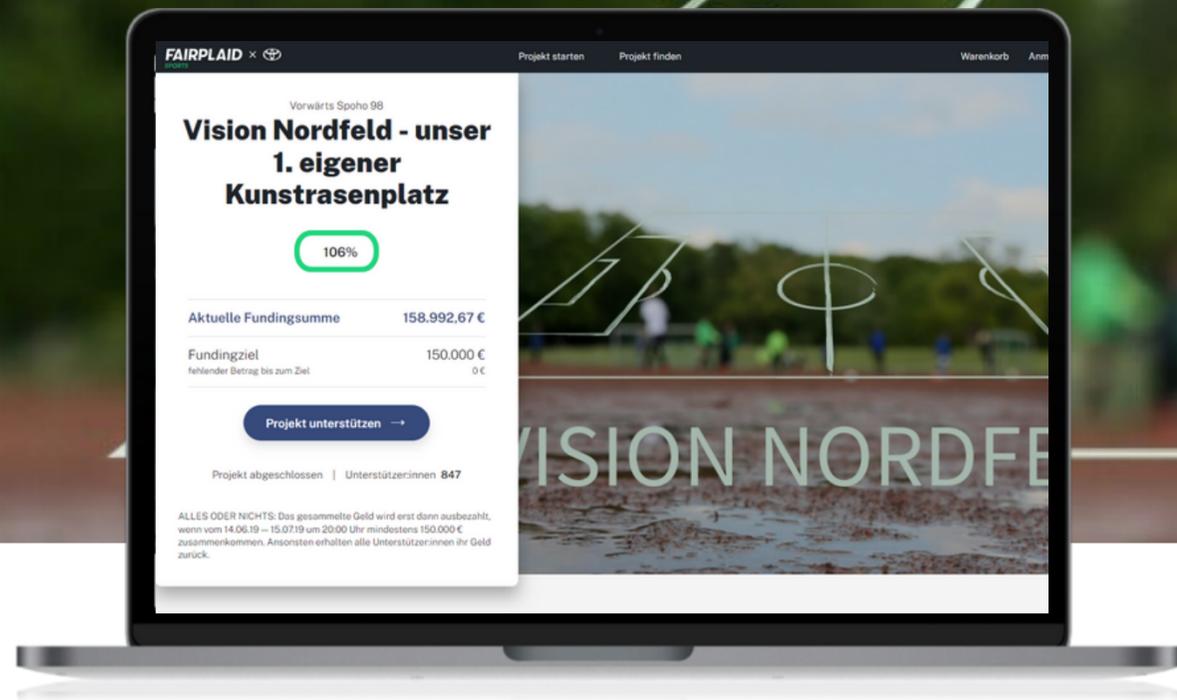
- bottum-up durch Crowdfunding
- aktivierend, transparent
- demokratisch und unbürokratisch



Crowdfunding als ergänzende  
Finanzierungsäule

Wer hat es bereits erfolgreich durchgeführt?

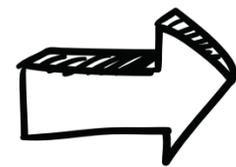
# Showcases



## Ein neuer Kunstrasenplatz - Vision Nordfeld

**158.993** Euro

**847** Unterstützer:innen



Besseres und mehr Trainingsmöglichkeiten durch neuen, eigenen Kunstrasenplatz



Effekt: Professionalisierung und feste Sponsoren

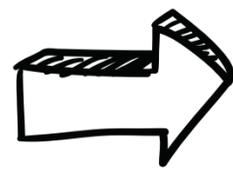


**13.070 Euro**

**122 Unterstützer:innen**



Wir wollen uns einen gemeinsamen Traum erfüllen: Ein internationales Fußballturnier in Barcelona!



TikTok - Mit über 52.000 Followern sind wir die Nummer 1 in Deutschland

Deine Organisation weiterentwickeln

# Projektstarter:innen berichten

”

## Aufmerksamkeit

Bedingt durch den guten Draht zur örtlichen Presse haben wir in den vier Wochen Laufzeit vier größere Berichte in der Zeitung gehabt. Dadurch sind unsere Mitglieder oft angesprochen worden, was wir denn da vorhaben. Das öffentliche Interesse an unserem Verein ist noch deutlich gestiegen.



**Wolfgang Peters,**  
Projektstarter

Kanu-und Surfverein Schwerte e.V.

”

## Neue Kooperationen

„Es haben sich Unternehmen beteiligt die bisher nicht in unserem Partnernetzwerk enthalten waren. Wir hoffen das wir jetzt auch längerfristig mit den neuen Partnern zusammenarbeiten können. Zudem hat das Crowdfunding für uns Entwicklungsfelder im Verein aufgezeigt.“



**Marcel Gohlke,**  
Projektstarter

SV UNION Halle-Neustadt e.V.

”

## Mehr Selbstbewusstsein

Wir haben tatsächlich bemerkt, dass wir durch das erfolgreiche Crowdfunding-Projekt mutiger geworden sind uns Hilfe und Unterstützung zu holen. Das aber auch nur, weil wir mit dem FAIRPLAID-Team wirklich gute Unterstützung hatten und viele wertvolle Tipps erhalten haben.



**Projektstarterin**

Reiterverein



Nachhaltig von den Effekten profitieren

To put it in a nutshell

# Wie starte ich mit FAIRPLAID Crowdfunding durch?

## FAIRPLAID Faktoren

- individuelles Projekt-Coaching
- Tools & Technologie
- Zusatzfinanzierung durch Fördertöpfe

## Jetzt dein Projekt starten

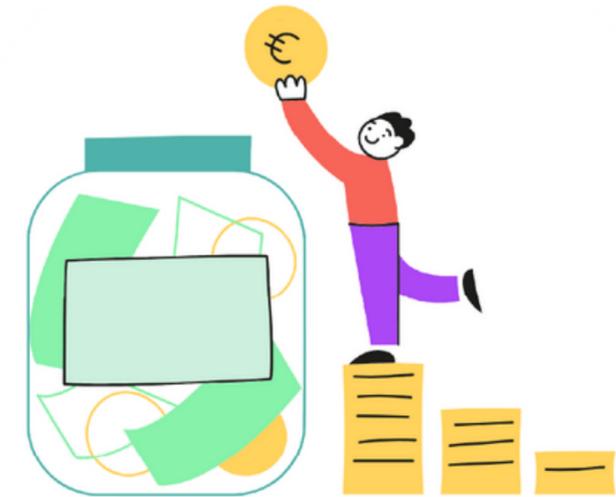
- Projektseite anlegen und ausfüllen
- Prüfung beantragen
- Austausch mit deinem Projekt-Coach

## Nachhaltige Effekte deines Projekts

- Wahrnehmung deiner Organisation
- Netzwerkeffekte
- Mitglieder und Personal
- Professionalisierung deiner Strukturen

## Durchführung deiner Kampagne

- explosiver Projektstart
- Umfeldler mit einbeziehen
- Crowdfunding Feuer entfachen



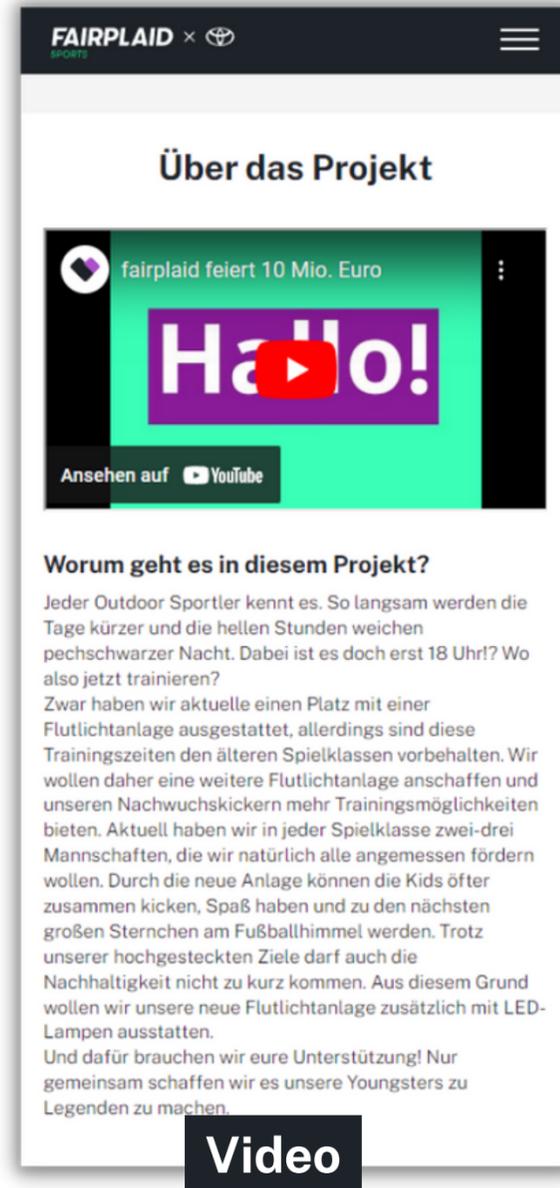
Von den FAIRPLAID  
Vorteilen profitieren

Alles klar soweit?

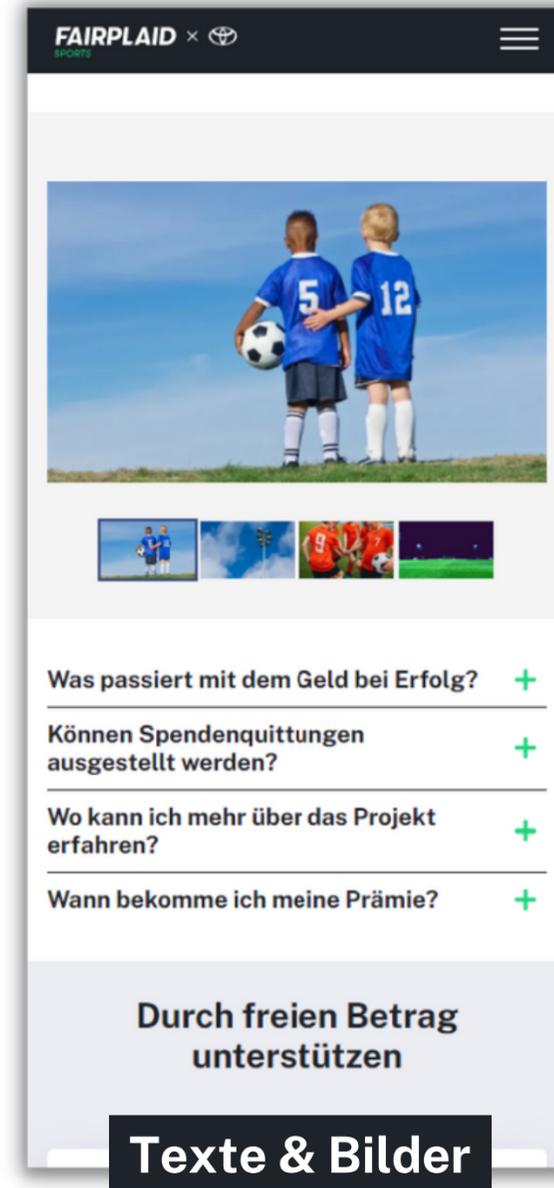
# Fragen



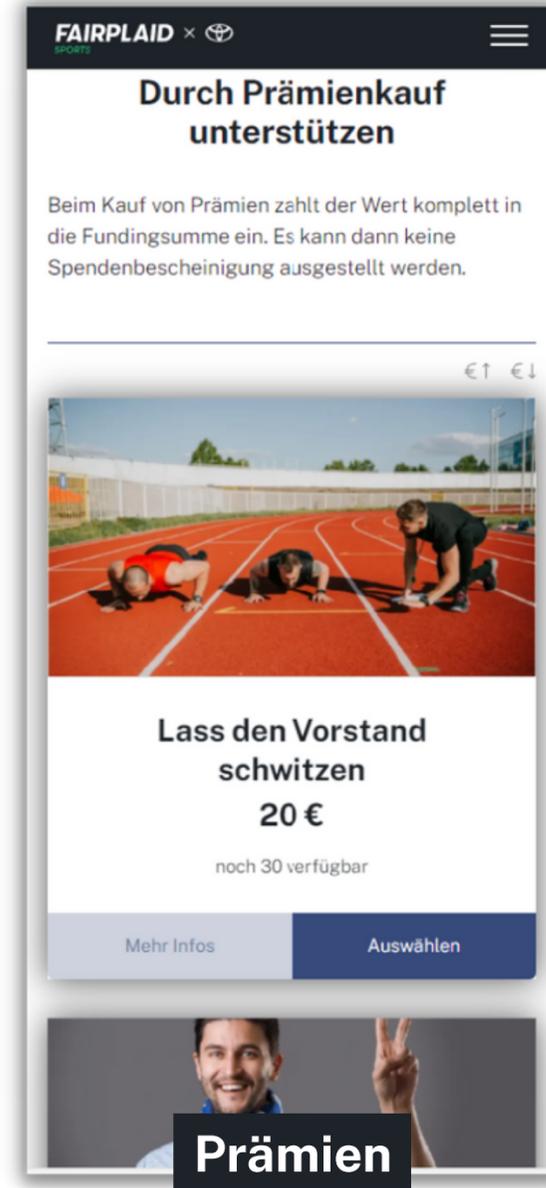
- spiegelt deine Mission wider
- emotional, motivieren, prägnant



- optional
- kurz, motivierend und direkt in der Ansprache



- Texte: emotional, transparent und persönlich
- Bilder: lebendig, thematisch



- vielfältig, ansprechend, authentisch



# FÖRDERMÖGLICHKEITEN UND FÖRDERTÖPFE FÜR DIE INKLUSION IM UND DURCH SPORT

EINE SCHULUNG VON MANDY PIERER, INKLUSIONSMANAGERIN DES MTV STUTTGART 1843 E.V.

1. Projekte im Allgemeinen
2. Projektmöglichkeiten
3. Projektanträge
4. Projektförderung über Verbände, Stiftungen, Lotterien etc.
  1. WLSB
  2. Aktion Mensch
  3. Heidehofstiftung
  4. Katarina Witt Stiftung
  5. Adele Winter Stiftung
  6. Ferry Porsche Stiftung
  7. Städte und Kommunen

# 1. Projekte im Allgemeinen

Besonderheiten eines Projekts:

- Einmaligkeit
- Ergebnisorientierung
- Hohe Komplexität
- interdisziplinäre Struktur

Die Bearbeitung solcher Probleme/ Themen sind in der Regel in der bestehenden Organisationsstruktur nicht möglich, umständlich oder nicht sinnvoll.

## 2. Projektmöglichkeiten

- Investitionsvorhaben
- Entwicklung oder Einführung eines neuen Produkts/ Dienstleistung
- Ein einmaliger Auftrag
- Organisationsentwicklungsprozesse und Restrukturierungsprozesse

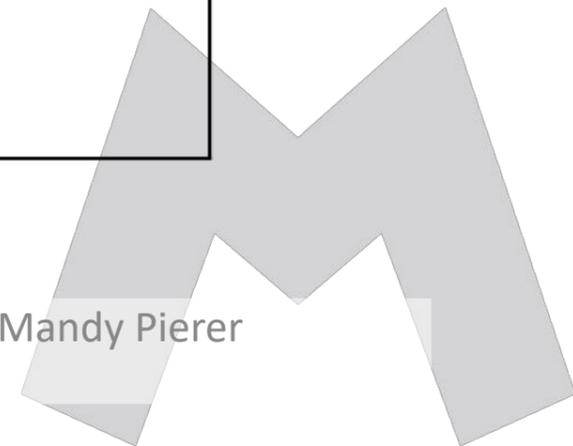


### 3. Projektanträge

Warum?	Inhalt	Bemerkungen
Allgemeine Begründung für das Projekt		
Bezug zu den Grundsatzzielen bzw. zum Leitbild der Organisation.		
Was?		
Quantitativer Arbeitsauftrag		
Qualitativer Arbeitsauftrag		
Prüfkriterien		

### 3. Projektanträge

<b>Wer?</b>						
Projektleitung						
Projektgruppe						
Ggf. weitere Funktionen						
<b>Womit?</b>						
Personelle Ressourcen						
Sachliche Ressourcen						
Ggf. Projektbudget						
<b>Wann?</b>						
▪ Zeitpunkte für Projektstart und Ende						
▪ „Meilensteine“						



## 4. Projektförderung

1. WLSB
2. Aktion Mensch
3. Heidehofstiftung
4. Katarina Witt Stiftung
5. Adele Winter Stiftung
6. Ferry Porsche Stiftung
7. Städte und Kommunen

## 4. Projektförderung

### 1. WLSB - Württembergischer Landessportbund

Förderung Inklusion im und durch Sport

- Bis 1.500 € ohne Eigenmittel
- Ab 1.500 € Eigenmittel, Kostenplan, Zeitplan notwendig

„Einfach Macher!“

[EINFACH MACHER \(wlsb.de\)](http://wlsb.de)



**Der WLSB setzt sich für das gemeinsame Sporttreiben**



## 4. Projektförderung

### 2. Aktion Mensch

[Förderprogramm Begegnung, Kultur und Sport - Förderprogramm Begegnung, Kultur und Sport - Aktion Mensch \(aktion-mensch.de\)](#)

**AKTION  
MENSCH**



## 4. Projektförderung

### 3. Heidehofstiftung

[Menschen mit Behinderung - Heidehof Stiftung \(heidehof-stiftung.de\)](https://heidehof-stiftung.de)

 Heidehof  
Stiftung

## 4. Projektförderung

### 4. Katarina Witt Stiftung

[Startseite \(katarina-witt-stiftung.de\)](https://www.katarina-witt-stiftung.de)

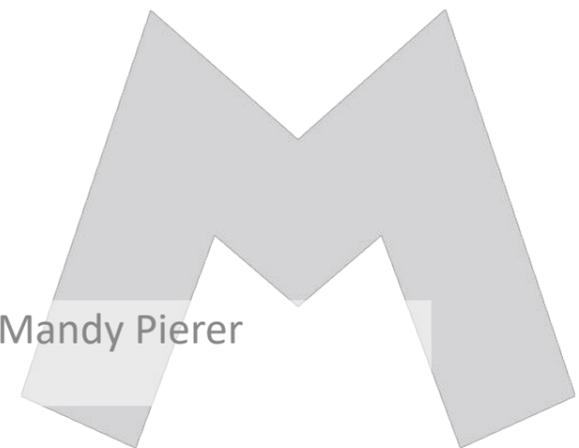


## 4. Projektförderung

### 5. Adele Winter Stiftung

[Adele-Winter-Stiftung –](#)

| Adele |  
| Winter |  
| Stiftung |



## 4. Projektförderung

### 6. Ferry Porsche Stiftung

[Ferry-Porsche-Stiftung: Förderung gemeinnütziger Projekte](#)

**Ferry Porsche**  
S T I F T U N G



## 4. Projektförderung

### 7. Städte und Kommunen

Beispiel Stuttgart:

Amt für Sport und Bewegung

INKLUSIVE KINDER- UND  
JUGENDROLLSTUHLSPORTGRUPPE





- Seit 2014
- gemeinsam mit meinem Mann Marcel und unseren Kindern
- Henry '07 (Spina Bifida, HC), June '09 und Haily '12
- Inklusive Kinder- und Jugendrollstuhlsportgruppe mit regelmäßigen **Workshops** in verschiedenen **Para-Sportarten** und passenden **Abteilungen** des MTV Stuttgart 1843 e.V

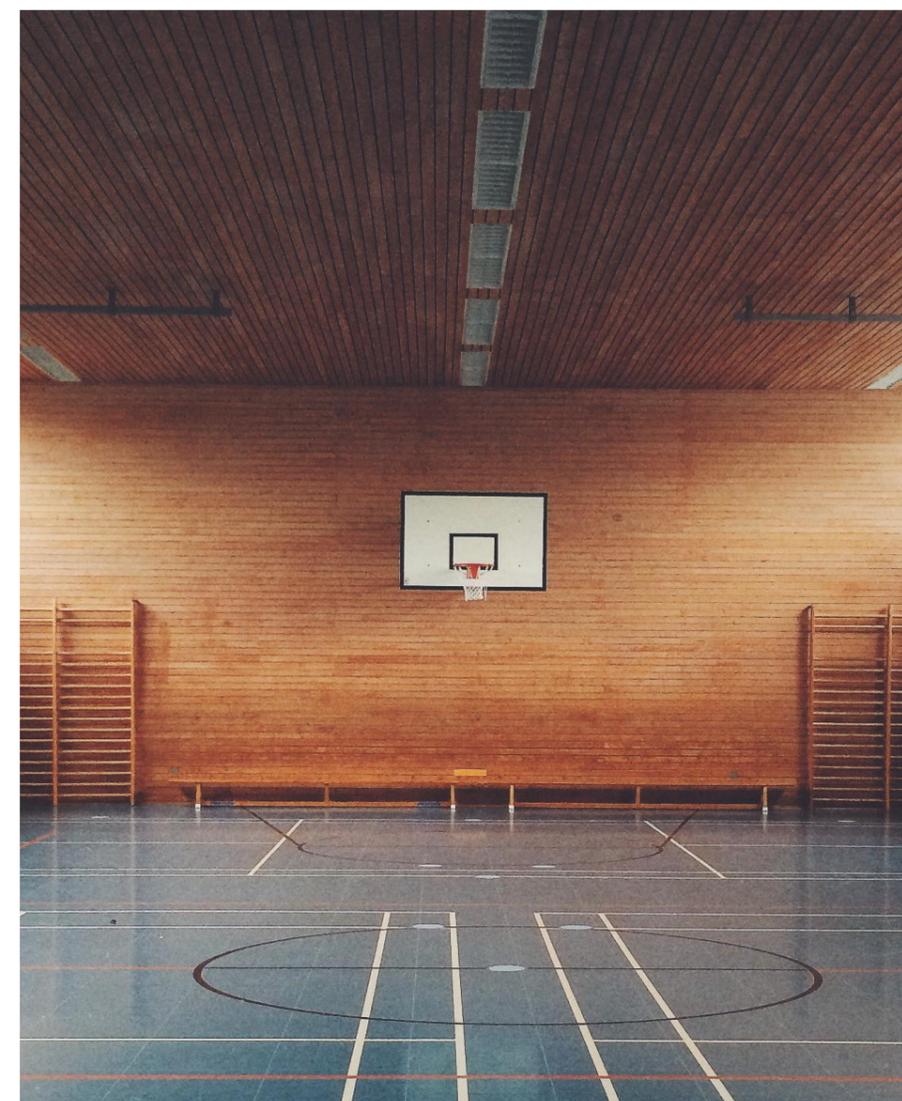




- Seit Juni 2021 Inklusionsmanagerin
- Inzwischen 75%-Stelle
- Aufgabengebiete:
  - Einzelberatung (Sportler:innen, Trainer:innen)
  - Gruppenberatung (Abteilungen, Vereine, Einrichtungen, Institutionen)
  - Förderung des Para-Breitensport
  - Förderung des Para-Sport
  - Netzwerk Inklusion im Sport Stuttgart



- Ca. 8800 Mitglieder davon ca. 4100 Kinder und Jugendliche
- Verfügt über 2 Sportanlagen in Stuttgart
- Sportangebote in 32 Abteilungen
- Erfolge im Turnen, Trampolin, Volleyball, Basketball, Bindenfußball und Para-Ski-Nordisch
- 45 festangestellte Mitarbeiter:innen über 200 ehrenamtliche Übungsleiter:innen



# KONTAKT

- Mandy Pierer
- Inklusionsmanagerin
- MTV Stuttgart 1843 e.V.
- [Mandy.Pierer@mtv-stuttgart.de](mailto:Mandy.Pierer@mtv-stuttgart.de)
- 017643130508
- 0711 639918
- [www.mtv-stuttgart.de](http://www.mtv-stuttgart.de)



# WLSB AUSGABE 3 | 2019 SPEZIAL



MITGLIEDSBEITRÄGE SINNVOLL GESTALTEN

SPENDEN, SPONSORING, CROWDFUNDING

FÖRDERPROGRAMME UND WETTBEWERBE

FINANZIERUNGSQUELLEN  
KENNEN UND NUTZEN

## FINANZEN UND FINANZIERUNG

UNSERE PARTNER



Foto: Philip Steury/AdobeStock

Umwelt schonen – Geld sparen



# DER ÖKO-CHECK FÜR SPORTANLAGEN

DIE ENERGIEBERATUNG FÜR VEREINE UND KOMMUNEN

Die Öko-Check-Beratung ist eine neutrale und individuelle Fachberatung. Darin werden sämtliche Bereiche Ihrer Sportanlage auf energetische Schwachstellen geprüft und gezielte Empfehlungen zu folgenden Gesichtspunkten gegeben:

- **Wirtschaftliche und nachhaltige Modernisierung**
- **Schonender Umgang mit Ressourcen**
- **Betriebskosten senken**
- **Fehlinvestitionen vermeiden**

Sie sind ein WLSB-Mitgliedsverein oder kommunaler Träger?  
**Lassen Sie sich jetzt beraten!**

Württembergischer Landessportbund e.V.  
Geschäftsbereich Sportstätten, Sport- und Bewegungsräume und Kommunalberatung  
Tel.: 0711 / 28077-170  
E-Mail: [bau@wlsb.de](mailto:bau@wlsb.de)



# In diesem Heft

Die Finanzen stets im Blick .....	4
Porträt: 20 Jahre Schatzmeister beim TSV Haiterbach.....	6

## Mitgliedsbeiträge

Zusammensetzung von Mitgliedsbeiträgen: Ein Überblick.....	8
Interview mit Finanzexperte Helmut Stütz.....	9
Vier Ebersbacher Vereine tun sich zusammen .....	10
Der Sportpool in Bad Cannstatt .....	11

## Spenden und Sponsoring

Interview: Beim Fundraising richtig vorgehen .....	12
Gutes Beispiel: Spendensammeln beim SV Kornwestheim.....	14
Teamevents für Firmen: So macht's der ABV Stuttgart.....	16
Interview: Sponsoring ist Leistung und Gegenleistung .....	17

## Veranstaltungen

Modellbörse als Besuchermagnet beim SV Owingen.....	18
Das Handballturnier der HSG Owen-Lenningen .....	19

## Vereinsbesteuerung

Das kleine Einmaleins der Vereinsbesteuerung.....	26
Zuwendungen zwischen Vereinen: Das ist zu beachten.....	28

Impressum.....	34
----------------	----



Beim WLSB können Vereine für unterschiedliche Angebote und Projekte Fördermittel beantragen. Aber auch über Wettbewerbe und weitere Fördertöpfe können sie Geld erhalten. Eine Übersicht gibt's auf der Doppelseite 24/25.

Foto: WSJ



**Von Andreas Felchle**  
Präsident des  
Württembergischen  
Landessportbundes

EDITORIAL

## Geld ist nicht alles, aber ohne geht's auch nicht

Haushaltsplanung, Steuererklärung, Buchhaltung, das Ausstellen von Spendenbescheinigungen und noch einiges mehr zählen zu den Vereinsaufgaben. Wer bei uns im Sport die Verantwortung für die Finanzen trägt, hat einen besonders wichtigen (ehrenamtlichen!) Job. Und bei der Mitgliederversammlung steht der oder die Finanzverantwortliche dann ganz besonders im Mittelpunkt. Stimme die Kasse? Ist genügend Geld da? Oder muss der Verein sparen? Die Presse nimmt das Jahresergebnis dann gerne auch noch in die Überschrift ihres Berichts.

Dabei spricht der Schwabe ja nicht gerade gerne übers Geld, zumal Vereine davon meistens zu wenig haben. Denn der Sportbetrieb mit Trainern und Übungsleitern, notwendigen Sportgeräten und Fahrten zu Wettkämpfen und Spielen kostet genauso wie die Anmietung oder der Unterhalt von Sportanlagen. Auch Versicherungen und Verbandsmitgliedschaften gibt es nicht umsonst. Andererseits verfügt jeder Verein über vielfältige Möglichkeiten, Einnahmen zu erzielen und seine finanzielle Ausstattung zu verbessern. Doch bei allem „Hirnen“, wie man Spenden einwirbt, Veranstaltungen aufzieht oder die Vereinsgaststätte füllt, gerät manchmal die größte Geldquelle aus dem Blick: die Mitgliedsbeiträge, der Kern der Vereinsfinanzierung.

Mitgliedsbeiträge sind in den Vereinen allerdings oft ein „heißes Eisen“. Wer will den Mitgliedern schon ohne Not tiefer in die Tasche greifen? Da verwundern die im aktuellen Sportentwicklungsbericht veröffentlichten Zahlen zu den monatlichen Mitgliedsbeiträgen nicht: Bei der Hälfte der Vereine Baden-Württembergs liegt der für Kinder bei maximal 3,30 Euro und für Erwachsene bei maximal 10 Euro. Das ist ein Bruchteil dessen, was Sport bei vielen privaten Anbietern kostet. Und wir sind nicht schlechter!

Keine Frage: Sozial verträgliche Beiträge sind wichtig im gemeinwohlorientierten Sportverein. Eine solide ausgestattete Vereinskasse ist es aber auch. Deshalb sollte in regelmäßigen Abständen die Beitragshöhe zumindest überprüft werden. Mindestens Anpassungen um die allgemeine Teuerungsrate müssen immer drin sein. Und in unserem marktwirtschaftlichen Leistungssystem gilt auch: Für bessere Leistungen darf man auch mehr verlangen!

# Die Finanzen stets im Blick

**Ob Mitgliedsbeiträge, Spenden, Sponsoring, Crowdfunding oder Fördermittel – wenn es um Geldquellen geht, lohnt es sich, auf dem Laufenden zu bleiben**

Die Sportvereine im Land sind nach wie vor von Hunderttausenden Ehrenamtlichen geprägt. Sie trainieren, organisieren und ackern unentgeltlich für die Gemeinschaft. So gelingt es, die Beiträge für die Mitgliedschaft und damit die Zugangsbarrieren auf niedrigem Niveau zu halten. Doch manche Dinge kann man nicht selbst erledigen, herstellen oder umsetzen. Neue Tore für die Hockeyjugend, die Miete für die städtische Halle oder die Instandsetzung der Weitsprunggrube kosten einfach Geld.

Diese Ausgabe des WLSB Spezial nimmt deshalb das Finanzmanagement als eine zentrale Aufgabe von Sportvereinen in den Fokus. Das Themen-Heft soll als Ideengeber dienen und aufzeigen, welche Möglichkeiten es gibt, Mittel für den Verein zu akquirieren, was jeweils berücksichtigt werden sollte und wie andere Vereine schon erfolgreich vorgegangen sind.

Laut dem aktuellen Sportentwicklungsbericht des DOSB geben Vereine ihr Budget vor allem aus für

- qualifiziertes Personal (Trainer, Übungsleiter, Sportlehrer)
- Unterhalt und Betrieb eigener Sportanlagen
- Wareneinkauf
- Sportgeräte und Sportkleidung

- Mieten und Kostenerstattung für die Benutzung von nicht vereinseigenen Sportanlagen/-einrichtungen
- Weitere Posten sind beispielsweise die Durchführung von Veranstaltungen, Abgaben an Dach- und Fachverbände, Versicherungen, Wartungspersonal (z. B. Platzwart) oder Start- und Meldegebühren.

## **Mitgliedsbeiträge sind die größte Einnahmequelle**

Gedeckt werden laufende sowie einmalige Kosten zu einem großen Teil durch Mitgliedsbeiträge – nach wie vor die Haupteinnahme für Sportvereine. Daneben werden weitere Geldquellen genutzt. Laut Sportentwicklungsbericht sind das vor allem

- Spenden
- Zuschüsse des Landeskreises, der Stadt oder Gemeinde
- Speisen- und Getränkeverkauf (z. B. bei Sportfesten oder Weihnachtsmärkten)
- Einnahmen aus Sportevents und geselligen Veranstaltungen
- Selbstbetriebene Gaststätten
- Kursgebühren
- Zuschüsse der Sportorganisationen
- Zusatzleistungen an Mitglieder und Nicht-Mitglieder gegen Entgelt (z. B. Platzvermietung)

- Zuschüsse aus Fördervereinen
  - Sponsoring und Werbung
- Das zentrale Wahlamt, das sich ums Geld im Verein kümmert, ist der Schatzmeister, Kassenwart oder Finanzvorstand. Er oder sie ist dafür verantwortlich, dass die Einnahmen und Ausgaben stimmen und aus steuerrechtlicher Sicht alles korrekt abläuft. Um diese wichtige Arbeit für die Gemeinschaft zu würdigen, wird stellvertretend ganz am Anfang des Heftes Jürgen Buhl vom TSV Haiterbach vorgestellt. Er macht den „Job“ inzwischen seit 20 Jahren – gewissenhaft und ehrenamtlich. Er weiß, dass Personen in seinem Amt mitunter nicht geliebt werden, weil sie auch mal unbequeme Entscheidungen treffen müssen. Den Verein damit zu erhalten, ihn weiterzuentwickeln und auf sichere Beine zu stellen, motiviere ihn, schon so lange dabei zu sein. Lesen Sie mehr auf Seite sechs.

## **Mitgliedsbeiträge möglichst exakt kalkulieren**

Auf den Seiten acht bis elf werden die Mitgliedsbeiträge unter die Lupe genommen. Jeder Verein erhebt sie. Einmal festgesetzt, werden sie aber nicht selten für eine sehr lange Zeit nicht mehr beleuchtet. Daher wird zunächst ein Überblick gegeben,



Für die allermeisten Sportarten braucht es Equipment und passende Sportstätten. Beides kostet Geld, das der Verein aufbringen muss.

Foto: Baumann

worauf bei der Beitragsgestaltung grundsätzlich zu achten ist und woraus er sich typischerweise zusammensetzt. Im Interview empfiehlt Finanzexperte und Referent Helmut Stütz, die Beiträge auf Basis möglichst exakter Kostenkalkulationen zu berechnen und nicht nur grob zu überschlagen. So sei auch eine Erhöhung deutlich leichter zu rechtfertigen, da transparent ist, welche Ausgaben wofür getätigt werden. Wie es mit den Beiträgen bei Kooperationen aussehen kann, zeigen zwei Beispiele aus Ebersbach und Stuttgart-Bad

Cannstatt. Dort wurden verschiedene Modelle für die Zusammenarbeit entwickelt, die in diesem Heft vorgestellt werden.

### Zusätzliche Einnahmen durch Spenden und Sponsoring

Wenn eine größere Investition, etwa ein Bauprojekt, ansteht, reichen Mitgliedsbeiträge oftmals nicht mehr aus, um den Finanzierungsbedarf zu decken. Hier kommen weitere Ideen ins Spiel, um zusätzliche Einnahmen zu erzielen. Der Themenblock auf den Seiten 14 bis 17 widmet sich daher den Spenden und dem Sponsoring. Experten auf diesen Gebieten geben jeweils wertvolle Tipps im Interview und räumen mit falschen Vorstellungen auf. Erfolgreich angepackt hat das der SV Kornwestheim, der in den letzten Jahren sein Spendenaufkommen verdoppelt hat. Eine etwas andere Art des Sponsorings hat der ABV Stuttgart für sich entdeckt: Die Lacrosse-Abteilung bietet Teamevents für Firmen an. Beides wird jeweils in einem Artikel vorgestellt.

Eine weitere Doppelseite stellt Veranstaltungen in den Mittelpunkt. Diese können ebenfalls eine Einnahmequelle für Vereine sein. Möglich sind sowohl sportliche als auch außersportliche Events – wie das Handballturnier der HSG Owen-Lenningen und die Modellbörse des SV Owingen (Seiten 18/19). Bei der Entscheidung für oder gegen die Organisation solcher Veranstaltungen spielen in der Regel zwei Dimensionen die Hauptrolle:

- Wie hoch ist der Aufwand in der Vorbereitung und Durchführung?
- Wie hoch ist der Ertrag?

Beides sollte im Vorfeld bedacht und anhand der speziellen Voraussetzungen vor Ort und im Verein abgeklöpft werden. In einem Workshop der Württembergischen



Bei einem Workshop der Sportjugend haben Teilnehmer verschiedene Veranstaltungen nach den Dimensionen Aufwand und Ertrag sortiert. Grafik: WSJ

Sportjugend haben einige Teilnehmer beispielhaft verschiedene Veranstaltungsarten nach diesen zwei Dimensionen geordnet (siehe Abbildung). So oder so ähnlich kann man sich relativ gut einen Überblick zu unterschiedlichen Ideen verschaffen.

### Förderprogramme und Wettbewerbe nutzen

Auf den Seiten 24 und 25 sind die Förderprogramme von WLSB und WSJ, Wettbewerbe und weitere Geldgeber in einer großen Übersicht dargestellt. Auch hier können Vereine finanzielle Mittel für ihre Projekte, Angebote und Vorhaben erhalten. Vielleicht ist etwas dabei, was Sie bislang nicht auf dem Schirm hatten? Die Seiten 26 bis 29 greifen grundlegende Aspekte der Vereinsbesteuerung auf – ein Thema, an dem niemand vorbeikommt, der sich mit den Finanzen beschäftigt. Zusammen mit dem Steuerexperten Timo Lienig wurde ein „Kleines Einmaleins der Vereinsbesteuerung“ erarbeitet, um auf besonders relevante und häufige Aspekte aufmerksam zu machen. Zudem werden Fördervereine näher beleuchtet, da diese eine besondere Bedeutung als Geldgeber für Sportvereine besitzen.

### Weiterbildung, Vereins-ServiceBüro und WLSB-Infothek

Auch einige der WLSB-Partner und -Berater unterstützen Vereine bei der erfolgreichen Finanzierung von Projekten. So bietet

die BW-Bank mit ihrer Plattform *bw crowd* die Möglichkeit, Geld für bestimmte Projekte mittels Crowdfunding zu sammeln (S. 20). Über Xavin können mit Hilfe von Crowdfunding Fördergelder zwischenfinanziert werden, die zwar bewilligt sind, aber erst später ausbezahlt werden (S. 22). Bizerba Leasing bietet, beispielsweise für die Anschaffung von Pflegegeräten für den Sportplatz, das Modell des Mietkaufs (S. 21). Wie für den Einbau energieeffizienter LED-Beleuchtung Fördergelder über die sogenannte Kom-

munalrichtlinie beantragt werden können, kann bei Lumosa auf S. 30 nachgelesen werden. Und im McArena-Betriebskonzept werden unterschiedliche Alternativen der (Re-)Finanzierung einer Freiluft-Sporthalle erläutert (S. 31).

Das WLSB Spezial schließt mit einer Übersicht der nächsten WLSB-Seminare rund um Finanzen, Steuern und Finanzierung. Denn fürs „Vereinsmanagement“ gibt es jedes Jahr eine Vielzahl an Weiterbildungen für Ehren- und Hauptamtliche in den Vereinen. Wenn dann noch Fragen offenbleiben, gibt es kompetente Auskunft beim VereinsServiceBüro des WLSB unter Tel. 0711 / 28077-125 oder [info@wlsb.de](mailto:info@wlsb.de) sowie eine Vielzahl an Übersichten, Merkblättern und Infomaterial in der WLSB-Infothek unter [www.wlsb.de/infothek](http://www.wlsb.de/infothek). ■

Carmen Freda-Koch



Vereine geben im Durchschnitt am meisten Budget für qualifizierte Trainer und Übungsleiter aus. Foto: LSB NRW

# Jürgen Buhl muss auch mal „Nein“ sagen

Der 69-Jährige ist seit rund 20 Jahren Schatzmeister des TSV Haiterbach. In diesem Amt sei man „nie eine geliebte Person“, sagt er



Die Sportanlage und das Vereinsheim haben viel Geld gekostet.

Foto: Verein

Dass er im TSV Haiterbach nicht zu den Leuten gehört, die stets gemocht werden, weiß Jürgen Buhl schon lange. Eine seiner Aufgaben ist es schließlich, das Geld zusammenzuhalten. Da muss er auch mal „Nein“ sagen oder darauf hinwirken, ein Projekt in die Zukunft zu verschieben. Weil die Kasse im laufenden Jahr nicht mehr so gut gefüllt ist oder der Verein mal wieder etwas sparen sollte. Das aber passt dann nicht immer allen im TSV. „Der Schatzmeister ist nie eine geliebte Person“, erklärt Buhl daher.

## Jede Woche sechs Stunden Arbeit für den Verein

Seit 20 Jahren hat der 69-Jährige nun diese Aufgabe bei dem rund 1000 Mitglieder großen Verein im Nordschwarzwald. Bereut hat er die lange Zeit offenbar nicht. Jede Woche arbeitet Buhl etwa sechs



Rechnungen schreiben, Belege aufbereiten oder Sponsoren suchen: Es gibt viel zu tun für Jürgen Buhl. Und das alles ehrenamtlich.

Foto: Verein

Stunden für den Verein, einschließlich der Betreuung des Rasenteams im Stadion. Eine weitere Aufgabe, die er übernommen hat – natürlich alles ehrenamtlich.

Als er noch berufstätig war und in der Logistik eines großen Textilunternehmens arbeitete, sei das schon viel gewesen. „Meine Frau hat schon mal gesagt, jetzt würde es reichen. Aber nicht so, dass es gefährlich war“, sagt Buhl und lacht. Nun im Ruhestand sei es aber „schön, dass man so eine Aufgabe noch hat. Wenn man das geistig und körperlich noch kann, ist das ok.“

## Die Ausbildung als Kaufmann hat es ihm leichter gemacht

Buhl hat den Vorteil, dass er von Hause aus Kaufmann ist. Er kannte sich also schon mit Belegen, Rechnungen und anderen Dingen aus, bevor er Schatzmeister des TSV wurde. „Man kann sich in die Aufgabe einarbeiten, aber man tut sich leichter, wenn man eine entsprechende Ausbildung hat.“ Dennoch musste ihn der TSV etwas drängen, bis er 1999 endlich zusagte und der Herr der Finanzen wurde. Mit dem damaligen Vorstand war er gut befreundet. Und weil seine drei Söhne im Verein Fußball spielten und er selbst bis 1976 die Handballabteilung geleitet hatte, kam der Vorstand auf ihn zu und fragte ihn, ob er nicht Schatzmeister werden wolle. „Ich habe nicht gleich zugesagt, weil ich damals beruflich ziemlich eingebunden war. Aber irgendwann habe ich dann nachgegeben“, sagt Buhl. Und sitzt heute noch im erweiterten Vorstand des TSV Haiterbach.

## Ein hauptamtlicher Geschäftsführer ist nicht finanzierbar

„Die Zusammenarbeit mit den Mitstreitern macht Spaß“, meint Buhl. „Den Verein damit zu erhalten, ihn weiterzuentwickeln und auf sichere Beine zu stellen.“ Ihm sei es auch sehr wichtig, dass das alles ehrenamtlich geleistet würde. Einen hauptamtlichen Geschäftsführer könne sich der Verein nicht leisten. „Das würde unsere finanziellen Möglichkeiten an den Rand bringen“, erklärt Buhl.

So kümmert er sich eben das ganze Jahr über um die Finanzen des Vereins. Neben der monatlichen Beiratssitzung ist das die Kassenführung, die Aufbereitung der Belege für den Steuerberater, die Suche nach Sponsoren und vieles mehr. „Und wir schreiben pro Jahr etwa 200 Rechnungen“, erklärt Buhl. „Im Grunde sind wir eine kleine Firma, so kann man sich das schon vorstellen.“

In den Jahren 2000 und 2008 ist diese „Firma“ finanziell ziemlich in die Vollen gegangen. Zunächst erhielt der TSV auf dem Haiterbacher „Bus“ ein neues Vereinsgelände, das etwa eine Million kostete – damals noch D-Mark. 2008 gab es dann noch ein neues Sportheim dazu, zu dem auch eine Gaststätte und ein Gymnastikraum gehört. Kostenpunkt: zwei Millionen Euro.

Wie bei anderen Vereinen auch, brachten die TSV-Mitglieder zwar viel planerische und handwerkliche Eigenleistung ein, dennoch war es viel Geld. „Aber die Verbindlichkeiten haben wir mittlerweile ziemlich heruntergefahren. Wir stehen eigentlich gut da“, erklärt Buhl.

So wichtig ihm die Zahlen auch sind: Noch wichtiger findet er, dass die Abteilungen gut ausgestattet sind – mit Bällen, Geräten und vielem mehr, das sie brauchen, um ihren Sport ohne Probleme bestreiten können. „Das ist die Priorität Nummer eins“, betont Buhl.

So viel er auch für den TSV Haiterbach getan hat und noch tut: 2021 soll Schluss sein. „Dann bin ich fast 72 Jahre alt, dann reicht es“, erklärt er. Der Verein soll nicht in die Situation kommen, dass ihm plötzlich etwas zustößt und noch kein Nachfolger bereitsteht. Das ist ihm wichtig.

Matthias Jung

Hamberger Flooring GmbH & Co. KG  
Postfach 10 03 53 · 83003 Rosenheim · Deutschland  
Telefon +49 8031 700-240 · Telefax +49 8031 700-249  
E-Mail info@haro-sports.de · www.haro-sports.de

**HARO®**  
Sports Flooring

HARO Sportböden & Prallwände:

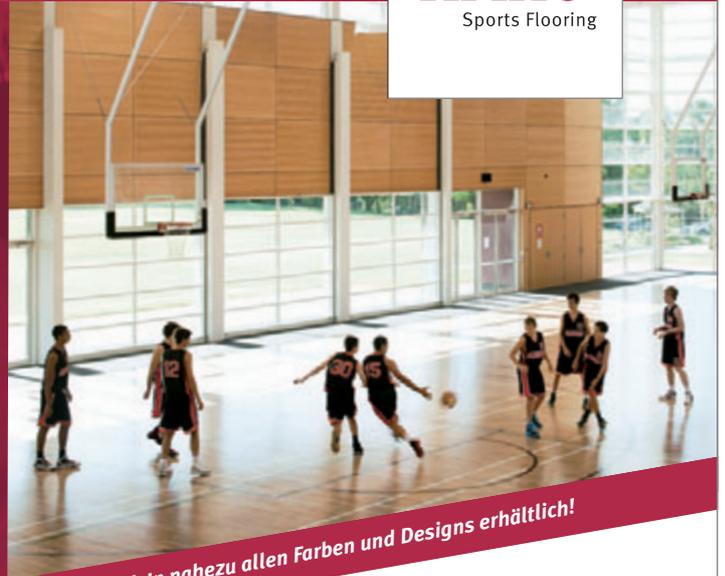
## Erfahrung im Doppelpack

Seit mehr als einem halben Jahrhundert entwickelt und produziert HARO das wichtigste Gerät im Hallensport: den Sportboden. Mit PROTECT Light, der neuesten Generation von flächenelastischen Prallwänden setzt HARO jetzt einmal mehr Maßstäbe. Für Sport- und Mehrzweckhallen sind damit Komplettlösungen möglich, die alle geforderten Normen übertreffen, die Einhaltung behördlicher Auflagen garantieren und eine schnelle, kostengünstige Montage erlauben. So viel ist sicher!



**NEU!**  
PROTECT LIGHT 27 PRO

Jetzt auch mit Brandzertifikat! In nahezu allen Farben und Designs erhältlich!



SPORTVEREINE IN  
BADEN-  
WÜRTTEMBERG

# MEHR ALS SPORT

LEIDENSCHAFT. ZUSAMMENHALT. GEMEINSCHAFT.

Ob beim Breitensport oder im Wettkampf, am Spielfeldrand oder im Vorstandsamt: Leidenschaft, Zusammenhalt, Gemeinschaft zeichnet unsere Sportvereine aus. Was bedeutet „Mehr als Sport“ für dich? Zeige es mit deinen Fotos auf Instagram oder Facebook!

[www.mehr-als-sport.info](http://www.mehr-als-sport.info)

  [facebook.com/mehr.als.sport.bw](https://facebook.com/mehr.als.sport.bw)  
[instagram.com/mehr.als.sport.bw](https://instagram.com/mehr.als.sport.bw)

#mehralssport



# Wie gestalten sich die Beiträge?

**Mitgliedsbeiträge sind nach wie vor die Haupteinnahmequelle für Sportvereine. Professor Wadsack gibt Tipps zu ihrer Gestaltung**

Professor Ronald Wadsack betrachtet als Vorstand des Instituts für Sportmanagement der Hochschule Ostfalia das Vereinsmanagement aus der betriebswirtschaftlichen Perspektive. Für Informationsplattform des Landessportbundes Nordrhein-Westfalen VIBSS hat er zum Thema Mitgliedsbeiträge Tipps und Wissenswertes zusammengetragen. Ein Überblick:

## Beitragssystem

Für die Gestaltung des Vereinsbeitrages gilt als Faustregel: so einfach wie möglich, nur so komplex wie nötig. Jede zusätzliche Regelung, die nachgewiesen werden muss, sorgt für zusätzlichen Aufwand.

Die meisten Vereine unterscheiden bei den Beiträgen in

- aktive und passive Mitglieder
- Erwachsene und Kinder bzw. Jugendliche
- Schüler/Studenten

Die Frage von Abteilungsbeiträgen stellt sich vor allem für Mehrspartenvereine, in denen die entstehenden Kosten ungleich verteilt sind.

## Vergünstigungen

Für die Gestaltung von Vergünstigungen ist insbesondere die spezielle Situation des Sportvereins ausschlaggebend. Macht es etwa die soziale Lage im Einzugsgebiet erforderlich, soziale Akzente zu setzen? Dann sind etwa Familienbeiträge oder Vergünstigungen für Sozialhilfeempfänger und Arbeitslose ein Diskussionspunkt.

## Sonderbeiträge

Darunter fallen Sonderzahlungen für einen begrenzten Zeitraum (zum Beispiel für eine Baufinanzierung) oder für besonders teure Sportgruppen.

## Änderungen

Hat sich die Meinung durchgesetzt, dass Veränderungen am Beitragssystem (Einführung von Abteilungsbeiträgen, Aufhebung von Vergünstigungen) nötig sind, dann müssen die Konsequenzen abgeschätzt werden. Dabei ist zu ermitteln:

- Welche Beiträge verändern sich wie?
- Wie viele Mitglieder sind davon betroffen?
- Welche finanziellen Auswirkungen wird dies für den Verein haben?

Diese Ermittlung dient einerseits der Disposition der Vereinsfinanzen, sie kann aber auch die Argumentation verbessern.

## Beitragskalkulation

Der Beitrag sollte möglichst genau kalkuliert und nicht nur grob überschlagen werden. Eine gründliche und solide Berechnung dient:

- der Ermittlung der Auswirkungen von gravierenden Veränderungen im Verein bzw. einer Abteilung (zum Beispiel Aufstieg)
- der Dokumentation des Finanzmitteleinsatzes im Verein

Eine **grobe Beitragskalkulation** wird mit Hilfe der Beitragssumme des vergangenen Jahres vorgenommen. Diese Summe wird durch eine für das gleiche Jahr repräsentative Mitgliederzahl geteilt.

Um eine bessere Finanztransparenz zu erhalten, bedarf es einer **detaillierteren Kostenaufgliederung**. Dabei können folgende Positionen des vorangegangenen Wirtschaftsjahres unterschieden werden:

- Vereinsbetrieb (Personalkosten, Sport-/Wettkampfbetrieb, Jugendarbeit)
- Verbandsabgaben
- vereinspezifische Abgaben an Versicherungen
- allgemeine Vereinsverwaltung (Personal, Kommunikation, Bürobedarf, Bürogeräte, Büroustattung, Kopier-/Druckkosten, Literatur)



Mitgliedsbeiträge unterscheiden sich auch nach dem Alter: Kinder und Jugendliche zahlen in der Regel weniger als Erwachsene. Foto: Ian Allenden/123RF.com

- Mitgliederverwaltung (EDV-Kosten, Vereinszeitung, Mitgliederwerbung)
- Veranstaltungskosten (abteilungsübergreifend)
- Vereinseinrichtungen (Miete, Betriebskosten, Gebäudekosten, Personalkosten, Anlagenpflege)
- Finanzierungen
- Beiträge Berufsgenossenschaft
- Steuern und Abgaben (Abschreibungen wegen Wertverlust)

## Beitragsanpassung

Statt eine Erhöhung des Mitgliederbeitrags mit einer Notlage („Wir kommen mit den verfügbaren Beiträgen nicht mehr hin!“) zu begründen oder dem Hinweis, dass der Beitrag seit zehn Jahren stabil war, sollte mit einer zukunftsgerichteten Entwicklung argumentiert werden. Ein Vereinskonzept ist dabei die wichtige und richtige Argumentationsgrundlage. Der Ausbau des Gesundheitssports, die Einrichtung einer Geschäftsstelle oder einfach die vorausschauende Planung der Vereinsfinanzen im Lichte von anstehenden Preissteigerungen überzeugen mehr. Einsparmöglichkeiten oder andere Einnahmemöglichkeiten sollten allerdings vorher schon überprüft worden sein.

Schließlich sollte eine Beitragserhöhung durch Berichte in den Vereinsmedien und Information der Abteilungsleiter systematisch vorbereitet werden und nicht überraschend erfolgen. ■

Quelle: [www.vibss.de](http://www.vibss.de)



Sonderbeiträge erheben Vereine für einen begrenzten Zeitraum, zum Beispiel für eine Baufinanzierung. Foto: bildlove/Adobe Stock

# „Beitrag muss wettbewerbsgerecht sein“

Wer seinen Mitgliedsbeitrag erhöhen möchte, sollte eine stichhaltige Argumentation vorlegen, empfiehlt Finanzexperte Helmut Stütz

Als Betriebswirt kennt sich Helmut Stütz mit Zahlen aus. Nach 18 Jahren als Finanzvorstand der SG Bettringen auch im Vereinswesen. Dieses Wissen gibt er bei Seminaren des WLSB weiter und berät Vereine im Auftrag des Schwäbischen Turnerbundes.

**Herr Stütz, die Sportvereine wollen mit ihren Beiträgen möglichst alle Bevölkerungsschichten ansprechen. Gleichzeitig müssen ihre Angebote attraktiv sein, was Geld kostet. Wie kann dieser Spagat gelingen?**

In diesem Punkt stecken die Vereine durchaus in einem Dilemma. Der Beitrag, den die Vereine verlangen, soll einerseits sozial ausgewogen sein, er soll aber auch dem Angebot angepasst sein. Ich bin immer der Meinung, dass man für entsprechende Leistung auch Geld nehmen kann. In Zukunft muss der Beitrag auch wettbewerbsgerecht sein.

**Meinen Sie damit einen Wettbewerb unter den Vereinen?**

Nein, ich meine den Wettbewerb zum kommerziellen Bereich. Das wird schwierig für viele Vereine.

**Wie sollte ein moderner Verein aufgestellt sein, um in diesem Wettbewerb bestehen zu können?**

Ab einer gewissen Größe ist eine Geschäftsstelle einfach notwendig. Obwohl viele längst eine haben sollten, weigern sich nicht wenige Vereine diese einzurichten. Man kann dabei durchaus mit einer bezahlten Kraft auf 450-Euro-Basis starten, was letztlich auch einen kleinen Verein nicht überfordern dürfte.

**Aus welchen Gründen?**

Die Ehrenamtlichen müssen entlastet werden, denn die Bürokratie macht vor den Vereinen nicht halt. Das ist ein immenser Aufwand. Allein die Datenschutz-Grundverordnung hat noch einmal einen Schub gebracht. Das Tagesgeschäft verhindert das Entwickeln von Strukturen und Denken an die Zukunft.



Finanzexperte Helmut Stütz

Foto: Klaus-Eckhard Jost

**Ist die Furcht vor einer Diskussion mit den Mitgliedern groß, dass mit der Einrichtung einer Geschäftsstelle eine Beitragserhöhung folgt?**

Der wichtigste Grund bei der Argumentation für eine Beitragserhöhung ist, dass ich einen Mehrwert für den Verein generieren will. Mehrwert dadurch, dass man die Verwaltung optimiert, dass man die Ehrenamtler entlastet, dass man die Trainer besser ausbilden kann, dass man neue Übungsleiter in seinen Verein holen kann. Das ist wichtig. Meine Erfahrung ist die: Je besser und stichhaltiger die Argumentation ist, desto einfacher bekommt man eine Beitragserhöhung von den Mitgliedern genehmigt.

**Und wenn der Nachbarverein günstiger ist, wandern die Mitglieder ab?**

Klar kursiert diese Angst, gleichzeitig wird auch die Notwendigkeit höherer Beiträge gesehen. Die Lösung wäre eine konzertierte Aktion, dass alle Vereine aus dem näheren Umfeld an einen Tisch geholt werden und mit ihnen über eine gemeinsame Erhöhung gesprochen wird.

**In welchem Rhythmus sollten die Beiträge angepasst werden?**

Die einen erhöhen in relativ kurzen Abständen, orientieren sich dabei am Lebenshaltungskosten-Index. Andere haben zehn

Jahre dieselben Beiträge. Irgendwann müssen sie dann den ganz großen Sprung machen. Allerdings kalkulieren die wenigsten Vereine exakt, sondern setzen auf den bestehenden Beitrag fünf oder zehn Prozent oben drauf. Für kleine Vereine, für Einspartenvereine, kann diese Methode möglich sein. Je größer ein Verein ist, umso mehr muss er versuchen exakt auf Basis einer realen Kostensituation zu kalkulieren.

**Sie haben vier Vereine in Ebersbach beraten und ihnen einen Beitragskorridor vorgeschlagen (siehe auch S. 10 in diesem Heft).**

Solche Kooperationen könnten in Zukunft Garanten dafür sein, dass man sich Step by Step auf ein gewisses Beitragsniveau angleicht und gleichzeitig den Mitgliedern die Möglichkeit verschafft, dass sie beim einen Verein Rückengymnastik machen können und beim anderen Yoga. Und sie müssen nicht mehr bezahlen. Trotzdem schlage ich immer mal wieder eine Fusion vor.

**Aber gerade auf dem Land wird dies schwierig umzusetzen sein. Da gibt es aus der Historie heraus häufig Feindseligkeiten.**

Es nicht mehr so schlimm wie vor 50 Jahren. Wenn keine Fusion, dann wäre eine Kooperation, bei der die Eigenständigkeit der Vereine bestehen bleibt, ein Ansatz. Auf der anderen Seite muss man auch das Führungsthema sehen. Vier Vereine haben beispielsweise jeweils sieben Vorstandsmitglieder. Das sind beinahe 30 Leute, die sich in diesem engen Raum mit Vorstandsarbeit befassen. Wenn sich dieser Verein verdichten würde, wenn man ihn fusionieren würde, dann käme man mit fünf, sechs Vorstandsmitgliedern aus und der Rest könnte sich um die Basisarbeit kümmern, um die Umsetzung neuer Sportangebote. Das will in Zukunft immer mehr überlegt sein. ■

Das Gespräch führte Klaus-Eckhard Jost

# Zum Wohle aller

## Kooperation statt Fusion: In Ebersbach können die Sportler mit nur einer Mitgliedschaft die Angebote von vier Vereinen nutzen

Andreas Zimmermann ist ein sehr pragmatischer Typ. „Für Familien kann es ganz schön teuer werden, wenn die Eltern und ihre zwei oder drei Kinder verschiedene Sportarten in mehreren Vereinen betreiben“, sagt der Vorsitzende des Sportclub Weiler. Deshalb hat er gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen vom Sportverein Ebersbach, vom Turn- und Gesangverein Roßwälden und vom Turnverein Bünzwangen die „Kooperation Ebersbacher Sportvereine“ ins Leben gerufen.

### Zusammenarbeit ermöglicht familienfreundliche Angebote

Die Intention dieses lockeren Zusammenschlusses ist ganz einfach. Jedes Mitglied eines dieser vier Vereine kann die Sportangebote der drei anderen Clubs kostenlos besuchen. „Damit sind wir familienfreundlich“, sagt Zimmermann.

Begonnen hat alles 2011, als Zimmermann zum 2. Vorsitzenden in Weiler gewählt wurde. Bei einer Begegnung mit seinen Vorstandskollegen aus Ebersbach hat er nachgefragt, ob es ein regelmäßiges Treffen zum Erfahrungsaustausch unter den Vereinen gebe. Fortan gab es diese Vorstandstreffen. Daraus hat sich die Idee der Kooperation ergeben, die im Ebersbacher Rathaus ebenfalls seine Zustimmung fand. Doch bis im März dieses Jahres die Kooperationsvereinbarung unterschrieben werden konnte, mussten noch einige Dinge geklärt werden. Vorangegangen waren

Bünzwangen und Weiler. „Das zentrale Element war dabei die gegenseitige Öffnung der Sportangebote – kostenlos“, sagt Joachim Wilting. Er leitet die Bünzwanger-Geschäftsstelle.

Auch als 2019 Roßwälden und der SV Ebersbach dazukamen, war die kostenlose Öffnung für den Turnverein Ebersbach keine Option. Deshalb gehört der mit knapp 1500 Mitgliedern größte Verein in Ebersbach dem Verbund nicht an. Die vier Kooperationspartner kommen nun zusammen auf 2400 Mitglieder.

Eine Hürde auf dem Weg zur Kooperation waren die Mitgliedsbeiträge. Die Spanne der jährlichen Beiträge lag für Erwachsene zwischen 40 und 70 Euro. Zu wenig. „Wir haben die Strukturen analysiert und werden dies 2020 umsetzen“, sagt Zimmermann. Wobei die Struktur nicht nur die Beiträge erfasst, sondern auch die Staffellungen. Künftig wird es fünf Beitragsklassen geben: Kinder, Jugendliche, Erwachsene, Familien, Senioren. Außerdem gibt es dann einen Korridor mit Mindestbeitrag und Obergrenze.

### Fernziel ist ein einheitliches Beitragsniveau

Die Mitglieder haben auf ihren Versammlungen bereits den Beitragsstrukturen und Obergrenzen zugestimmt. „Diese Anpassung wurde ohne Gegenstimme akzeptiert“, erklärt Hans Nußbaumer, Vorsitzender des SV Ebersbach. Der Korridor liegt



bei 80 bis 100 Euro. Das Fernziel ist ein gleiches Beitragsniveau. Denn Roßwäldens Vorsitzender Werner Neubert sagt: „Wir wollen kein Mitglieder-Hopping.“

Ein entscheidender Punkt bei der Realisierung der Kooperation war, dass die vier Vereine unterschiedliche Schwerpunkte haben. Beim SV Ebersbach sind traditionell die Fußballer und Ringer stark, beim TV Bünzwangen wird geturnt, getanzt und Handball gespielt, der SC Weiler hat eine große Volleyballabteilung und beim TGV Roßwälden wird Tischtennis gespielt. Und gesungen. Einfacher ist es im Bereich Freizeit- und Gesundheitssport. „Warum soll jeder Verein einen Zumba- oder einen Yogakurs anbieten?“, fragt Nußbaumer. Aufeinander abgestimmt kann das Angebot viel breiter ausfallen.

### Eine Fusion würde dann doch zu weit gehen

Bei so viel Eintracht und Übereinstimmung stellt sich die Frage, warum die vier Vereine nur kooperieren und nicht fusionieren? Werner Neubert erklärt: „Wir sind alles eingemeindete Stadtteile, die über eine eigene Geschichte verfügen.“ Und Joachim Wilting ergänzt: „Wir sind alle dörfliche



Sie treffen sich regelmäßig zu Besprechungen (v.l.n.r.): Brigitte Neubert (Finanzvorstand TGV Roßwälden), Martina Jourdan (stellv. Vorsitzende SC Weiler), Werner Neubert (Vorsitzender TGV Roßwälden), Hans Nußbaumer (Vorsitzender SV Ebersbach), Andreas Zimmermann (Vorsitzender SC Weiler) und Joachim Wilting (Geschäftsstellenleiter TV Bünzwangen).

Foto: Klaus-Eckhard Jost

Vereine mit sehr viel Tradition. Diese gibt man nicht so schnell weg.“ Diese Tradition reicht teilweise mehr als 120 Jahre zurück. Teilweise gab es in der Vergangenheit selbst innerhalb der Vereine Grabenkämpfe. „Deshalb wäre eine Fusion nur sehr schwer zu verkaufen gewesen“, erklärt Nußbaumer. Auch sein Weiler Kollege Zimmermann hat immer wieder gehört: „Eine Fusion würde mir nicht gefallen.“ Über die Kooperation haben die Mitglieder und Vorstände nun die Möglichkeit, sich

noch besser kennenzulernen und alte Resentiments abzubauen. Dass dies bei entsprechendem Handlungsdruck nicht unmöglich ist, zeigt auch das Beispiel Bünzwangen und Ebersbach. Diese beiden Clubs bilden im Handball schon seit einiger Zeit eine Spielgemeinschaft, die HSG Ebersbach/Bünzwangen, obwohl sie davor mehr als nur Gegner waren. „Es war für alle ein schwerer Schritt“, erinnert sich Joachim Wilting. Aber inzwischen läuft es sehr gut.

### Die vier Partner sind offen für weitere Vereine

Die Mitglieder sehen die Kooperation und das daraus resultierende größere Angebot sehr pragmatisch und geben ein durchweg positives Feedback. Über ein gemeinsames Logo und den Namen „Kooperation Ebersbacher Sportvereine“ wird Identität geschaffen. Als wären die vier Clubs einer. Und eines betont Andreas Zimmermann auch: „Wir sind offen für weitere Vereine.“

Klaus-Eckhard Jost

## Der Sportpool als Einstieg in den Verein

Die Türen zu einem Sportverein stehen allen offen, trotzdem geht nur etwa ein Drittel der Bürger hindurch. Bad Cannstatt geht neue Wege



Unter anderem mit einem Ground-Poster im Cannstatter Bahnhof und mithilfe von Bannerwerbung macht der Sportpool auf sein Angebot aufmerksam.

Foto: Sportkreis Stuttgart

Es war eine innovative Idee, die der Sportkreis Stuttgart im März 2018 umgesetzt hat. Im Projekt „Sportpool – ein kooperatives Mitgliedschaftsmodell für Vereine“ wurden 77 Angebote von zwölf Cannstatter Sportvereinen zusammengefasst. Interessierte können für einen Monatsbeitrag von zehn Euro (Erwachsene) oder acht Euro (Kinder) am Sportpool-Modell teilnehmen und alle Angebote von Badminton über Basketball, Gymnastik, Nordic Walking, Tanzen, Tennis bis Volleyball nutzen. Maximal zwei Jahre lang. „Wir wollen fit sein für die Zukunft“, sagt Sportkreis-Geschäftsführer Dominik Hermet.

Mit dem Sportpool will der Sportkreis zweierlei erreichen. Zum einen sollen Kinder und Jugendliche die Sportart für sich finden, die ihnen am meisten Spaß macht. Und zwar ohne sich über eine Mitgliedschaft lange zu binden. Die Zugehörigkeit zum Sportpool ist deswegen monatlich kündbar. Zum anderen soll auch

Erwachsenen der Einstieg in einen Sportverein leichter gemacht werden. Entweder der Wiedereinstieg oder die Findung des passenden Klubs nach einem Wohnortwechsel. „Der Sportpool ist die Vorstufe für eine Mitgliedschaft in einem Verein“, erklärt Projektleiterin Ulrike Schmauder. Noch ist das auf drei Jahre angelegte Projekt in der Phase, sich einem breiten Publikum bekannt zu machen. Mit Flyern, Plakataktionen, Brückenbannern, einem Ground-Poster im Cannstatter Bahnhof und Social-Media-Aktivitäten wird das Konzept beworben. Facebook und Instagram werden vom Sportkreis als Dienstleister regelmäßig mit neuem Content befüllt.

### Finanzierung durch verschiedene Fördertöpfe

Finanziert wird der Sportpool in seiner Projektphase mit einem jährlichen Zuschuss von 5000 Euro durch die Stadt Stuttgart. Auch aus dem Fördertopf „Sport bewegt

Vielfalt“ des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB) und der Stiftung Lebendige Städte fließt Geld. Zudem hat die WLSB-Sportstiftung die Kooperationsidee mit einem Anerkennungspreis in Höhe von 1500 Euro ausgezeichnet.

Das erklärte Ziel des Sportpools ist es, dass die Vereine neue Mitglieder erhalten. Deshalb kann die Anmeldung bequem online über die Internetseite ([www.sportpool-stuttgart.de](http://www.sportpool-stuttgart.de)) erfolgen. Dies scheint zu gelingen. Etwa ein Drittel aller Sportpool-Mitglieder haben schon den Sprung in einen Klub vollzogen. Deshalb sind sich die Verantwortlichen des Sportkreises und der Vereine einig, dass der Sportpool über das Auslaufen der Projektphase zum Ende des kommenden Jahres fortgeführt werden soll. Über die Bedingungen wird bereits gesprochen. Klar ist auch, dass die Angebote des Sportpools erweitert werden sollen, indem auch andere Stadtteile und Vereine integriert werden.

Klaus-Eckhard Jost

# „Beim Fundraising muss man dicke Bretter bohren“

Im Interview erklärt Julian Feil, wie man bei der Spendergewinnung richtig vorgeht und warum sich Vereine um das Thema kümmern sollten

Julian Feil gibt seit vielen Jahren Seminare und Workshops zum Thema Fundraising beim WLSB. Außerdem leitet der Experte die Agentur „feil marketing fundraising“, die seit 2007 in ganz Süddeutschland Spendenkampagnen für gemeinnützige Einrichtungen und Fortbildungen, Seminare und Coachings durchführt.



Julian Feil, Referent für Vereinsfinanzierung  
Foto: Privat

das Tool Spendengewinnung deshalb einfach mit dazu. Außerdem ist Fundraising auch ein Element der Öffentlichkeitsarbeit. Die Projekte, die spendenwürdig sind, stellen in der Regel Leuchtturmprojekte für die Vereinsarbeit dar. Die Kommunikation ist eine wichtige Komponente des Fundraising und platziert zugleich die Bedeutung des Vereins im gesellschaftlichen Bewusstsein der Region.

wichtiges Projekt kann man zum einen den Spendenbedarf klarmachen und zum anderen eben auch zeigen, wofür die eigene Einrichtung steht. Damit das klappt, muss man funktionierende Fundraising-Zuständigkeiten im Verein auf Vorstandsebene, in der Öffentlichkeitsarbeit sowie in der Verwaltung schaffen. Denn Fundraising bedeutet, „dicke Bretter bohren“. Nur wer bereit ist, nachhaltig am Thema dran zu bleiben, wird langfristig erfolgreich sein.

## **Warum sind Spenden ein wichtiges Thema für Vereine? Warum sollten sich Vereine damit auseinandersetzen?**

Zum einen geht es bei Spenden um Geld, das die Vereine gut gebrauchen können. Neben den Mitgliedsbeiträgen haben sie sonst ganz wenige Ertragsmöglichkeiten. Bei der Vereinsfinanzierung gehört

## **Was sind die zentralen Punkte, die Sie mit den Teilnehmern in Ihren Seminaren zum Thema Spenden besprechen?**

Zunächst tut man sich leichter mit dem Thema Spendenwerbung, wenn man ein aktives Projekt hat. Über ein interessantes,

## **Mit welchen Fragen kommen Seminarteilnehmer zu Ihnen?**

Die Leute halten das Thema häufig für sehr schwierig und nicht leicht durchführbar oder bezweifeln teilweise auch den Spendererfolg. Ich kann hier nur sagen, dass dies an der mangelnden Erfahrung liegt. Wenn die Leute dranbleiben und eben die entsprechenden Strukturen schaffen, mit der sie nachhaltiges Fundraising betreiben können, dann sind sie auch erfolgreich. Wenn aber beispielsweise Nachhaltigkeit oder Vorstandszuständigkeit fehlen oder es kein interessantes Projekt gibt, dann führt Fundraising auch nicht zum Erfolg.

## **Wie sollten Vereine auf der Suche nach Spendern vorgehen? Was sollte man auf keinen Fall machen?**

Ein weit verbreitetes Missverständnis ist, dass man einen Flyer macht oder vielleicht noch ein Plakat und dann denkt, dadurch generiere man Spenden. Die Wirklichkeit sieht so aus, dass Spenden hauptsächlich über persönliche Kontakte erschlossen werden. Großspenden kommen fast immer durch persönliche Ansprache zustande. Deshalb ist es essentiell, dass man eine Fürsprecherkultur aufbaut. Die Kommunikation in Form von Flyern und Plakaten braucht man natürlich trotzdem, weil man das den Leuten ergänzend in die Hand drücken kann. Und über Bilder und Texte die Botschaften natürlich auch vervielfacht und damit verstärkt.



Das persönliche Gespräch ist nach wie vor eines der wichtigsten Mittel beim Sammeln von Spenden im Verein, erklärt Julian Feil im Interview.

Foto: Iliderina / AdobeStock

### Welche Formen von Spenden gibt es und was unterscheidet diese voneinander?

Grundsätzlich kann man nach Größe unterscheiden. Es gibt Privatspender, die einfach für große Summen stehen, wie beispielsweise Dietmar Hopp. Das sind Leute, die spenden sechsstellig. Jedoch natürlich nur, wenn sie vom Spendenzweck bzw. dem Projekt überzeugt sind. Diese Leute suchen nach guten Ideen und achten auf eine gute Präsentation. Danach staffelt es sich runter bis zum Kleinspender, der wie beim Kirchgang was in die Sammelbüchse schmeißt. Die persönliche Ansprache, die beispielsweise auch in Form eines persönlichen Briefes erfolgen kann, führt meist zu den größten Spenden. Es gibt auch Unternehmen, die spenden und kein Sponsoring machen. Trotzdem sind Privatspender die wichtigste Zielgruppe überhaupt.

### Welche Rolle spielt für Vereine die Spendenbescheinigung?

Stellt man keine Spendenbescheinigung aus, vergibt man die Chance, sich bei den Leuten so zu bedanken, dass der Verein bei diesen auch in guter Erinnerung bleibt.

Denn die wichtigste Strategie im Fundraising ist die der Spenderbindung. Wer einmal gespendet hat, signalisiert damit ein Interesse am Verein. Bis jemand eine Spende macht, ist es oft ein großer Schritt. Deshalb ist es anschließend wichtig, die Leute zu informieren, sich zu bedanken, immer wieder zu melden und auf weitere Unterstützungsmöglichkeiten hinzuweisen. Das kann man auch statistisch belegen. Wenn man beispielsweise einen Spendenbrief bei allen Haushalten im Einzugsgebiet eines Sportvereins in die Briefkästen werfen würde, dann hat man dort statistisch ein gutes Ergebnis, wenn man bei bis zu einem Prozent Rücklauf liegt. Wenn man aber gezielt bestehenden Spendern einen Brief schreibt und sagt: „Wir sind auf einem guten Weg, benötigen jedoch noch weitere Spenden um das Projekt zu realisieren“, dann hat man dort einen Rücklauf von bis zu 50 Prozent.

### Was genau bedeutet „Fundraising“ im Vergleich zur Spende?

„Fundraising“ ist frei übersetzt einfach nur der englische Ausdruck für Mittelbeschaffung. „Fundraising“ ist Spendenwerbung.

Die amerikanische Kultur ist diejenige, in welcher das Spendenwesen sehr stark entwickelt wurde. Bei den Amerikanern ist es eben so, dass sie ihr Land nicht hätten erschließen können, wenn sie nicht eine Kultur des Miteinander gehabt hätten. Die gegenseitige Unterstützung ist bis heute, nicht zuletzt auch in der Steuergesetzgebung, dort stark verankert. Dass man spendet, gehört in Amerika zum guten Ton. Deshalb hat der Begriff dort seinen Ursprung. ■

Das Gespräch führte Stefan Seeger



#### Muster-Spendenbescheinigung

In der WLSB-Infothek stehen Vereinen kostenlos Muster zur Bestätigung von Geld- oder Sachzuwendungen zur Verfügung. Diese können heruntergeladen werden unter [www.wlsb./vereinsmanagement](http://www.wlsb./vereinsmanagement) in der Rubrik „Finanzen & Steuern“.



Alle Infos unter:  
[www.bw-crowd.de](http://www.bw-crowd.de)



## Dein Projekt, viele Unterstützer, eine Plattform: bw crowd.

BW-Bank  
Spenden-Topf:  
1.500 Euro  
pro Monat.

Realisiere deine Idee mit der Crowdfunding-Plattform fürs Ländle.

Du hast eine tolle Idee für deinen Verein, deine Klasse oder Gemeinde? Aber nicht das nötige Geld? Dann präsentiere dein Projekt auf bw crowd und überzeuge möglichst viele, sich finanziell zu beteiligen. Mach's einfach auf [www.bw-crowd.de](http://www.bw-crowd.de).



# Gutes tun und darüber reden

**Die Einnahmen durch Spenden sind beim SV Kornwestheim stark gestiegen. Dies hängt auch mit der Öffentlichkeitsarbeit des Vereins zusammen**

Seit über 125 Jahren bewegt der SV Salamander Kornwestheim in über 20 Abteilungen Menschen aller Altersgruppen, Interessen und Nationen. Er ist einer der größten Vereine in der Region mit fast 7000 Mitgliedern. Doch er sticht noch mit einem anderen Merkmal hervor: „Die Spenden haben sich in den letzten Jahren knapp verdoppelt“, sagt Thomas Eeg, Geschäfts-



Thomas Eeg, Geschäftsführer des SV Kornwestheim *Foto: Privat*

führer des SV Kornwestheim, stolz. Vor allem das Auftreten, das Image sowie die Außendarstellung des Vereins spielten seiner Meinung nach dabei eine große Rolle. Spenden zu akquirieren ist aus Eegs eine wichtige Maßnahme für einen Verein. Dadurch kann er sich noch stärker für das Gemeinwohl einsetzen. „Rein aus Mitgliedsbeiträgen ist es heutzutage immer weniger möglich, den Haushalt zu decken“, erklärt der studierte Sportökonom. „Da gehören eben Spenden mit zur Finanzierung dieses gemeinnützigen Konstrukts.“

## Projektbezogene Spenden funktionieren besser

Um Spenden zu generieren hat der SVK einiges unternommen. Dabei ist er strategisch vorgegangen. Zunächst wurde auf

dem Internetauftritt des Vereins sowie in den sozialen Medien das Thema in den Fokus gerückt. So wurden unter anderem auf der Website Informationen eingestellt und in der Vereinszeitung, welche zweimal im Jahr erscheint, wird ebenfalls auf die Möglichkeit zu spenden hingewiesen. „Wir haben auf unserer Website beispielsweise einen eigenen Bereich für Spenden eingerichtet, in dem wir um Unterstützung bitten“, berichtet der SV-Geschäftsführer. Zudem gibt es immer wieder Projekte, für deren Verwirklichung der Verein um Unterstützung bittet. „Es funktionierte auf jeden Fall besser, wenn man projektbezogen um Spenden bat“, fiel Thomas Eeg in den letzten Jahren immer wieder auf. In diesem Fall wüssten die Leute schließlich ganz genau, wofür ihr Geld letzten Endes verwendet werde und sie sind dadurch eher bereit zu spenden. „Außerdem setzt sich der aktuelle Präsident des Vereins sehr für das Ansehen des Vereins in der Öffentlichkeit ein, was sicherlich auch eine wichtige Rolle bei der Spendenbereitschaft der Leute spielt“, ergänzt Eeg. Doch auch verschiedene Veranstaltungen und das Behandeln von Themen wie

Integration, Inklusion und Prävention gegen sexualisierte Gewalt im Sport sorgen für ein gutes Image des Vereins und ist somit laut dem 49-jährigen als Grund für das erhöhte Spendenaufkommen in den letzten Jahren zu sehen. Eingesetzt werden die Gelder für ganz unterschiedliche Zwecke. Zum einen gibt es Spenden,

die auf Sportarten bezogen sind. Hierbei geben die Leute dem Verein beispielsweise gezielt Geld für die Fußball- oder Handballjugend. „Außerdem bekommen wir Spenden im Bereich Behindertensport, die dann dort auch eingesetzt werden“, erläutert Eeg. Davon wurde beispielsweise schon in Kooperation mit dem Down-Syndrom-Verein 46PLUS ein eigenes Sportprogramm für Kinder- und Jugendliche mit Behinderung auf die Beine gestellt.

Zum anderen werden Spenden beim SV Kornwestheim für die Verbesserung der Infrastruktur des Gesamtvereins, wie zum Beispiel den Bau einer Flutlichtanlage, eingesetzt.

## Den Fokus auf die Öffentlichkeitsarbeit legen

Auch in Zukunft möchte der SV Kornwestheim weiter um Spenden werben. „Wir werden den Weg, den wir vor einigen Jahren eingeschlagen haben, weiter forcieren“, betont Eeg. Dabei soll das Thema immer wieder über die Medien des Vereins präsent gehalten werden. Außerdem soll es auch weiterhin projektbezogene Spenden geben. Aktuell stehen dabei unter anderem eine Platzsanierung der Tennisabteilung sowie zwei weitere kleinere Projekte im Fokus. Dafür strebt der Verein auch die Kooperation mit professionellen Partnern an, die für einzelne Projekte eine Akquise unterstützen.

Anderen Vereinen rät Thomas Eeg, sich im Bereich Spenden vor allem auf die Öffentlichkeitsarbeit zu konzentrieren. Schließlich müssten die Leute wissen, was der Verein alles für das wenige Geld, welches er von den Mitgliedern bekommt, leiste. „Das heißt man tut sehr viel Gutes und man muss darüber reden, um Spenden zu bekommen“, erklärt Eeg. Demnach sollte in erster Linie darauf hingewiesen werden, dass die Möglichkeit zu spenden besteht. Dabei sollte den potentiellen Unterstützern auch vermittelt werden, dass jede Spende wichtig ist. „Hierbei kann man mit einem überschaubaren Beitrag auch etwas leisten, da es in der Summe dem Verein dann auch wirklich hilft“, fügt Eeg abschließend hinzu.

Stefan Seeger



Für den Bau einer Flutlichtanlage wurden beim SV Kornwestheim unter anderem Spendengelder eingesetzt. *Foto: Verein*

Nie wieder am Rad drehen ...



## WLSB ONLINE-BRANCHENBUCH Alle Kontakte auf einen Klick!

Im WLSB Online-Branchenbuch finden Sie Kontaktdaten zahlreicher Anbieter von Produkten und Dienstleistungen speziell für den Vereins- und Sportbedarf.

Übersichtlich nach Kategorien sortiert, schnell und mobil verfügbar – reinklicken lohnt sich!

[www.wlsb.de/branchenbuch](http://www.wlsb.de/branchenbuch)



Alle Kontakte auf einen Klick.

# Teamevents als Finanzierungsquelle

Die Lacrosse-Abteilung des ABV Stuttgart bietet Unternehmen an, die Sportart auszuprobieren und das Gemeinschaftsgefühl zu stärken

Sie rennen mit Helm, Schulterprotektoren, Ellenbogenschützern und großen Handschuhen über den Kunstrasen. In ihren Händen liegen lange Schläger mit Fangnetzen, mit denen sie sich einen tennisballgroßen Hartgummiball zuspielen. Die Rede ist von Lacrosse, der schnellsten Sportart auf zwei Beinen. Den Ball zu fangen und zu passen, ist zu Beginn gar nicht so einfach. Schnell merken das

auch die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Teamevents, die von der Lacrosse-Abteilung des ABV 1863 Stuttgart organisiert werden. Sportartikelhersteller, Unternehmen aus der Automobilbranche und Banken haben das Angebot des Vereins auf der Waldau bereits in Anspruch genommen.

## Kompakt und individuell: die Teamevents der Stuttgarter Lacrosser

Anfragen erhält die Lacrosse-Abteilung regelmäßig, ob per E-Mail, Facebook oder die persönliche Ansprache. Wohl auch, weil die Sportart in Deutschland immer noch recht unbekannt ist und ausprobiert



Johannes Somfleth, Abteilungsleiter Lacrosse beim ABV 1863 Stuttgart  
Foto: Privat

werden möchte. Wer schon einmal ein Video gesehen hat, weiß: Lacrosse ist dynamisch und manchmal auch spektakulär. Anfang der 90er Jahre gelangte der Sport erstmals nach Deutschland, seit 2003 wird in Stuttgart Lacrosse gespielt. Für jedes Teamevent wird gemeinsam mit den Trainern entsprechend der Mitarbeiterzahl und individueller Wünsche ein Konzept erarbeitet. „Das,

was man normalerweise in einem halben Jahr Training lernt, versuchen wir in etwa zwei Stunden unterzubringen. Immer darauf bedacht, dass niemand überfordert wird und jeder Spaß hat“, erklärt Johannes Somfleth, Abteilungsleiter Lacrosse. Sowohl für Damen als auch für Herren stellt der ABV entsprechende Ausrüstung bereit. Den teilnehmenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vermitteln die Trainer auf dem Vereinsgelände Basics wie Fangen, Passen und Schießen. Sie können aber auch die körperliche Härte des Sports spüren und abschließend in einem Testspiel das Gelernte direkt umsetzen. „Besonders

interessant zu beobachten sind dann die Situationen, wenn der Chef ins 1:1 gegen seine Mitarbeiter geht. Sind sie eher zurückhaltend oder gehen sie drauf?“, so der 33-jährige Abteilungsleiter mit einem Augenzwinkern. Die Events werden vormittags und nachmittags angeboten, immer abgestimmt auf den Trainings- und Ligabetrieb der rund 100 aktiven Lacrosser.

## Abseits vom Arbeitsalltag den Zusammenhalt fördern

Gegenüber dem klassischen Spendensammeln bietet das Veranstalten von Teamevents viele Vorteile, meint Johannes Somfleth. Zum einen kann die Bekanntheit des Vereins und der Sportart gesteigert werden. „Im besten Fall kommen die Teilnehmer im Anschluss in unseren Verein. Da kommt es aber auch immer darauf an, wie alt die teilnehmenden Mitarbeiter sind“, so Somfleth, der selbst seit über 10 Jahren Lacrosse spielt. Gleichzeitig kann mit den Teamevents der Trainings- und Spielbetrieb gefördert werden. In der Regel erhalte die Lacrosse-Abteilung Sportartikel wie Bälle oder Hürden, die für das Training verwendet werden oder eben bares Geld. Beides gilt es wie beim klassischen Sponsoring zu versteuern. Doch auch für Unternehmen kann es sinnvoll sein, bei Teamevents auf Mannschaftssportarten wie Lacrosse zu setzen. „Abseits der Arbeitsthemen können gemeinsam Herausforderungen bewältigt, Erfolge gefeiert und die Gemeinschaftsstruktur gestärkt werden“, erklärt Johannes Somfleth. Lacrosse biete hierfür viel Potential, denn die Sportart lebt vom Teamgeist, Einzelkämpfer sind unerwünscht. Jeder kann seine verschiedenen Stärken und Schwächen einsetzen – wie auch im Arbeitsalltag. Das Event runden die Lacrosser mit der Möglichkeit ab, gemeinsam zu grillen oder bei umliegenden Vereinsgaststätten den Tag ausklingen zu lassen. Denn Zusammenhalt wird beim ABV nicht nur auf, sondern auch neben dem Platz großgeschrieben. ■

Julia Marte



Teambuilding mal anders: Das HR-Team eines Unternehmens lernte beim Event der Stuttgarter Lacrosser die Sportart kennen.  
Foto: Verein

# „Sponsoring heißt eine Leistung zu verkaufen“

Beim Thema Sponsoring haben Vereine viele Möglichkeiten. Worauf es dabei zu achten gilt, erklärt Thiemo Potthast im Interview

Thiemo Potthast hat Sportmanagement studiert. Seit er denken kann ist der 32-Jährige in einem Verein aktiv. Schon mit 16 Jahren hat er als Übungsleiter im Tischtennis begonnen und ist mittlerweile seit sechs Jahren Jugendleiter der Tischtennis Abteilung des SC Vöhringen. Das Thema Sponsoring begegnet ihm in seinem Tagesgeschäft als hauptamtlicher Geschäftsführer der TG Biberach. Darüber hinaus hat er ein persönliches Interesse dafür entwickelt. Für den WLSB hält er das Seminar „Das 1x1 des Sponsorings im Verein“.



Thiemo Potthast

Foto: Privat

wir uns die Frage, welche rechtlichen Rahmenbedingungen es in Deutschland gibt. Dann geht es konkret um die Möglichkeiten des Sponsorings. Hier ist es wichtig, sensibel für das Thema zu werden und ein Gefühl dafür zu entwickeln, was Sponsoring bedeutet. Es bedeutet eben nicht, dass ich wohin gehe und um Geld bettle. Sondern ich verkaufe eine

Leistung. Diese Leistung und auch das Verkaufen herauszuarbeiten ist ein zentrales Thema in der Schulung.

### **Mit welchen Erwartungen kommen die Seminarteilnehmer zu Ihnen?**

Mir fällt bei den Teilnehmern auf, dass sie oft eine falsche Herangehensweise an das Thema haben. Manche denken, dass nur weil eine Firma in einem bestimmten Ort ansässig ist, sie sich auch in diesem engagieren muss. Die richtige Herangehensweise ist jedoch, dass ich ein gutes Angebot für eine Firma schaffe. Beispielsweise eine attraktive Fläche oder etwas Anderes, das einer Firma einen Mehrwert bringt. Dieses Verständnis entwickelt sich oft erst im Laufe des Seminars.

### **Warum ist Sponsoring ein wichtiges Thema für Vereine?**

Im letzten Jahrzehnt sind die öffentliche Förderung sowie die Einnahmen durch Mitgliedsbeiträge nicht in dem Maß gestiegen wie der Finanzbedarf, den ein Sportverein heutzutage hat. Gerade wenn es in Richtung Leistungs- bzw. sogar Hochleistungssport geht steigen die Kosten für Trainer oder Spielergehälter exponentiell an. Sponsoring ist hierbei die einzige Möglichkeit, diesen Sport zu finanzieren.

### **Was sind die zentralen Punkte, die im WLSB-Seminar besprochen werden?**

Das Seminar stellt einen Einstieg in das Thema dar. Zu Beginn geht es vor allem um die rechtlichen Grundlagen. Dabei stellen

### **Wie sollten Vereine auf der Suche nach Sponsoren konkret vorgehen?**

Die Frage ist schwer pauschal zu beantworten. Ein Verein, der beispielsweise ein Leistungsteam hat, unterscheidet sich von

einem Verein, der sich als Gesamtverein betrachtet. Für eine Mannschaft Sponsoring zu machen ist immer relativ einfach, weil man eine klare Struktur mit Spielen, Wettkämpfen und Zuschauern hat. Wenn man ein Verein mit mehreren Fachbereichen ist, wird es um einiges komplexer. Wichtig ist, dass die Suche nach Sponsoren immer ein Gemeinschaftswerk ist. So etwas funktioniert vor allem über Kontakte und mehrere Termine. Wenn man am Ende dann einen Sponsor für seinen Verein gewinnen konnte, ist es also fast immer ein Teamerfolg.

### **Was sollte man auf keinen Fall machen?**

Ein No-Go, welches mich auch im Alltag immer wieder beschäftigt, ist, den Unterschied zwischen Spende und Sponsoring nicht zu kennen. Dieser ist oft selbst den Firmen nicht klar. Hier bekommt man schnell mit dem Finanzamt Probleme, wenn man nicht genau unterscheidet. Bei einer Spende handelt es sich um eine freiwillige Leistung ohne Gegenleistung. Sponsoring hingegen ist ein Tausch von Leistung gegen Geld. Dies wird bei der Steuer unterschiedlich behandelt. In der Praxis gibt es oft Beispiele, wo Vereine zu Firmen sagen: Ich hänge auf meinem Gelände eine Bande auf, dann spendest du etwas und bekommst dafür eine Spendenbescheinigung. Das ist rechtlich nicht zulässig. Hier bekommt am Ende in erster Linie der Verein Probleme mit dem Finanzamt, da er die Spendenbescheinigung unterschrieben hat. ■

Das Gespräch führte Stefan Seeger



Nicht nur im Leistungs-, sondern auch im Breitensport wird Sponsoring immer wichtiger.  
Foto: Baumann



Der Unterschied zwischen Spende und Sponsoring ist bei der Steuer zu beachten.  
Foto: Andriy Popov / 123RF.com

# „Das Event nicht sterben lassen“

Eher zufällig kam der SV Owingen zu einer Modellbaubörse. Die Einnahmen fließen direkt in Anschaffungen wie Trikots, Bälle oder Tore



Die beiden Vorstände des SV Owingen Ewald Sinz (links) und Thomas Saumweber freuen sich auch dieses Jahr wieder über zahlreiche Besucher.  
Foto: Carola Lenski

„Wir hatten gute Vorproduzenten“, sagt Thomas Saumweber, erster Vorstand des SV Owingen, und bezieht sich damit auf die alljährliche Modellbörse des Vereins. Diese war ursprünglich aus einer Privatinitiative einiger Bürger heraus entstanden. Anschließend fand sie 25 Jahre lang statt, bis die Betreiber sich aus privaten Gründen 2016 dazu entschlossen, sie nicht mehr weiter zu veranstalten. Bis dahin hatte der SV Owingen nur die Bewirtung zur Modellbörse beigesteuert. Nachdem sich die bis dato Verantwortlichen zurückgezogen hatten, entschloss sich der Verein die Organisation komplett zu übernehmen. „Wir wollten das Event nicht sterben lassen. Das wäre sehr schade für alle Beteiligten gewesen“, betont Saumweber. Schließlich sei es ein wahrer Besuchermagnet, so der 39-jährige.

## Gezielte Werbung in Modellbauzeitschriften

Dieses Jahr organisierte der SV Owingen somit zum dritten Mal die Modellbahn- und Modellautobörse. Dabei ist dem Vorstand vor allem eine vorausschauende Planung wichtig. „Wir achten darauf, dass wir uns relativ früh im alten Jahr um die Hallenbelegung sowie um potenzielle Helfer kümmern“, berichtet der gelernte Betriebswirt.

Im nächsten Schritt werden alle bisherigen Aussteller angeschrieben. Anfang

Dezember erhalten die potenziellen Interessenten eine E-Mail mit einem Formular, mit dem jeder maximal zwei Tische für sich reservieren kann. Im Laufe des Dezembers und Anfang Januar kommen dann die Rückmeldungen. „Wir müssen dabei nicht nachhaken. Die kommen alle von allein“, erwähnt der 39-jährige stolz. Bis Mitte Januar seien fast alle der 90 verfügbaren Tische ausgebucht.

Anschließend wird die Veranstaltung in verschiedenen Print- und Onlinemedien beworben. „Für uns sehr entscheidend sind vor allem die Modellbauzeitschriften“, sagt Saumweber. Dabei muss natürlich immer auf das Preis-Leistungs-Verhältnis geachtet werden. „Wir schalten keine Anzeige für 180 Euro, sondern lieber fünfmal eine kleinere für 30 Euro. Da haben wir mehr davon“, erklärt der Vorstand des SV Owingen. Außerdem werde ein Werbeflyer an bereits bestehende Kontakte geschickt, die diesen bei sich aufhängen.

## Alle Einnahmen kommen der Vereinsarbeit zu Gute

Die Veranstaltung selbst findet dann an einem Samstag statt. Am Vortag müssen entsprechende Schutzböden in der Halle ausgelegt werden. „Das ist schon ein bisschen Arbeit aber mittlerweile sind wir darin geübt“, erzählt der Organisator. Anschließend werden die Tische der Aussteller mit Namen beschriftet, damit am Samstagmorgen jeder seinen Tisch schnell findet und die Börse pünktlich um zehn Uhr beginnen kann. Neben der Organisation kümmert sich der SV Owingen nach wie vor um die Bewirtung.

Die Einnahmen am Ende des Tages fallen sehr unterschiedlich aus. „Bei 20 Euro pro Tisch und 90 Tischen, ist man bei 1800 Euro“, erläutert Saumweber. Dazu

werden dann noch die Einnahmen durch die Bewirtung addiert. Wobei der erste Vorstand des SV Owingen betont, dass hier faire Preise herrschten und dadurch mit der Bewirtung keine Unsummen eingenommen würden. So blieben dem Verein alles in allem ungefähr 2000 Euro Gewinn. „Dieser wird immer vollständig in unsere Vereinsarbeit investiert“, sagt Saumweber. Dabei gehe das Geld nicht in die Verwaltung des Vereins, sondern wird immer direkt für Anschaffungen, wie zum Beispiel Trikots, Bälle oder Tore eingesetzt.

## Börsen als fester Bestandteil des Vereinslebens

Neben der Modellbaubörse veranstaltet der SV zweimal im Jahr eine Spielzeug- und eine Kinderkleiderbörse. Hier ist der Ablauf jedoch etwas anders. Es gibt keine Stände für Aussteller. Die Ware wird stattdessen etikettiert, nach Themen und Größen geordnet und von den Kunden an einer Kasse bezahlt. „Wir geben das Geld dann an die Verkäufer weiter und ziehen eine Provision ab“, erklärt der Vorstand.

Auf die Frage, ob der Verein solche Veranstaltungen auch in Zukunft organisieren wird, antwortet Saumweber entschlossen: „Es wird auch im nächsten Jahr wieder alle drei Börsen geben. Das ist ein fester Bestandteil unseres Vereinslebens.“

Stefan Seeger



Mit der Modellbörse nimmt der Verein ungefähr 2000 Euro ein, die anschließend vollständig in die Vereinsarbeit investiert werden.  
Foto: Carola Lenski

# „Wir gehen mit der Zeit“

## Der SV-Cup fand dieses Jahr zum 29. Mal statt. Markus Nothwang gibt einen Einblick in die Organisation des Owen Handballturniers

Seit zehn Jahren ist Markus Nothwang mittlerweile im Orgateam des SV-Cup. Damals wurde er von seinem Vorgänger gefragt, ob er sich nicht bei der Organisation des Turniers mitbringen möchte. Dieser war zuvor bereits 15 Jahre lang dafür verantwortlich. „So bin ich da vereinsintern reingerutscht“, sagt Nothwang. Seither steht das Turnier jedes Jahr groß in seinem Kalender.

In den Anfangszeiten wurde noch auf einem Hartplatz gespielt. Irgendwann kam der Verein dann auf die Idee, das Turnier auf einem Rasenplatz auszutragen. „Das fing ganz klein mit einer Wurstbude als Bewirtung an. Aber über die Jahre ist das alles mehr und mehr gewachsen“, schildert der 45-Jährige.

### Besonders wichtig: Mit der Planung rechtzeitig beginnen

Mittlerweile steckt hinter der Organisation ein größerer Aufwand. Zunächst muss ein Zeitpunkt gefunden werden, an dem die teilnehmenden Kinder keine Klassenarbeiten mehr schreiben und somit die Vereine ihre Mannschaften voll bekommen. „Deswegen suchen wir immer vor den Sommerferien, wenn die Zeugnisse gemacht sind, einen Termin“, erklärt Nothwang. Sobald der Termin festgelegt ist, wird das Turnier ausgeschrieben. Hierfür wurde sogar eine eigene SV-Cup-Website angelegt. Außerdem wird es auf den Internetseiten von anderen Handballvereinen und Verbänden sowie über die sozialen Medien beworben. „Früher haben wir auch Papierflyer gedruckt, aber das ist irgendwie nicht mehr so im Trend. Wir gehen da schon mit der Zeit“, betont der Organisator. Anschließend melden sich die Teilnehmer für das Turnier an und der Turnierplan wird unter Berücksichtigung der Meldezahlen erstellt. „Mit der Planung der Verpflegung für das Turnier beginnen wir ebenfalls so früh wie möglich“, berichtet Nothwang. Hierfür müssten schließlich rechtzeitig verschiedene Bestellungen getätigt werden.



Markus Nothwang ist mittlerweile seit zehn Jahren im Orgateam des SV-Cup tätig. Foto: Privat

### Teilnehmer kommen auch von weiter her

Der Cup an sich ist jedes Jahr ähnlich aufgebaut. Er beginnt am Freitag mit einem Hobbyturnier. Dabei dürfen pro Mannschaft nur zwei aktive Spieler teilnehmen und es muss immer eine Frau pro Team auf dem Spielfeld sein. Das Teilnehmerfeld besteht meist aus ehemaligen Handballern oder Arbeitskollegen.

„Das Hobbyturnier wird jedes Jahr sehr gut angenommen. Es sind immer zwischen 25 und 30 Mannschaften dabei“, erzählt Nothwang. Samstagmorgens geht es dann zwischen neun und zehn Uhr weiter mit den Spielen der Jugend- und Damenmannschaften, bevor am Sonntag die E-Jugend, die Minis sowie die aktiven Herren antreten. Das gesamte Turnier findet an allen drei Tagen auf dem Sportplatz in Owen statt. Die teilnehmenden Vereine reisen dafür aus einem Umkreis von bis zu 200 Kilometern an. Dadurch kommen auch die Zuschauer oft von weiter her. „Wenn zum Beispiel die Kleinen spielen, kommen auch Oma und Opa meist mit“, erwähnt der Organisator. Aber es kämen auch viele Zuschauer aus Owen, da Handball im Ort sehr beliebt sei.

Dieses Jahr nahmen am SV-Cup weniger Mannschaften als sonst teil, da die Sporthalle auf Grund von Umbauarbeiten nicht zur Verfügung stand und so Umkleemöglichkeiten wegfielen. Pro Tag waren es

dennoch zwischen 500 und 600 Zuschauern, die sich das Handballturnier nicht entgehen lassen wollten.

### Die Einnahmen hängen stark vom Wetter ab

Unterstützt wird der Verein bei der Durchführung des Cups von der SV Sparkassen-Versicherung. Diese fungiert nicht nur als Namensgeber des Turniers, sondern stellt im Jugendbereich auch Sachpreise, wie beispielsweise Medaillen oder T-Shirts. Außerdem arbeiten die Mitarbeiter der Versicherung auch beim Turnier selbst mit. „Die grillen dann zum Beispiel Würste oder zapfen Bier. Sie unterstützen uns also in Form von Materialien und mit ihrem Arbeitseinsatz“, erklärt Nothwang.

Der SV-Cup ist für alle Zuschauer frei zugänglich. Der Verein verdient somit nur durch die Meldegebühr sowie den Verkauf von Essen und Getränken Geld. Dieses fließt komplett in die Handballabteilung. Gerade im Jugendbereich könne man das gut gebrauchen, so der 45-Jährige. Allerdings ist die Höhe der Einnahmen bei einem Freiluftturnier natürlich stark vom Wetter abhängig. „Denn wenn es regnet kommt fast niemand auf den Sportplatz und man kann auch nicht richtig Handball auf dem Rasen spielen“, erklärt Nothwang. Doch dieses Risiko hält die ehrenamtlichen Organisatoren und Helfer nicht davon ab, den SV-Cup auch im nächsten Jahr wieder zu veranstalten. Dann mit einem Jubiläum – denn das Turnier wird 2020 zum 30. Mal ausgerichtet.

Stefan Seeger



Dieses Jahr waren es pro Tag zwischen 500 und 600 Zuschauer, die sich das Handballturnier nicht entgehen lassen wollten. Foto: Verein



Unser Partner **BW-Bank** informiert:

## Sonderaktion zum Jubiläum

Seit fünf Jahren unterstützt die Crowdfunding-Plattform **bw crowd** der **BW-Bank** auch die Sportvereine in **Württemberg**. Zeit für einen **Extra-Bonus**

**V**or fünf Jahren fiel der Startschuss bei der **BW-Bank** mit ihrer **Online-Plattform **bw crowd****. Sie ist die **Crowdfunding-Plattform für Baden-Württemberg** und hat zum Ziel, etwas fürs **Ländle** zu tun.

Jeder, der ein soziales oder gemeinnütziges Projekt plant und dafür Geld benötigt, kann auf **bw crowd** seine Idee einstellen, bewerben und damit die notwendigen Gelder einsammeln, um das Projekt zu finanzieren. Seit dem Beginn der **bw crowd** wurden bereits mehr als **200 Projekte** realisiert und damit **730.000 Euro** für diejenigen gesammelt, die sich für ihren Verein oder ihr Umfeld engagieren.

### 500 Euro zusätzlich für ein Projekt im Sport

Die **BW-Bank** ist Partner des **WLSB** und bewirbt auf ihrer Plattform auch Vereinsprojekte. Sie bietet den Vereinen im **WLSB** die Möglichkeit, zusätzliche Gelder einzusammeln, um damit kleine Projekte zu fördern. Dazu gehörten bis jetzt zum Beispiel neue Abdeckplanen für die Baseballer der **Nagold Mohawks** oder die Unterstützung der **Rollstuhlrugby-Abteilung des RSKV Tübingen**. Die „**BULLS**“ haben mit den Erlösen ein inklusives Sport-Event finanziert. Die **U10-Wasserballer des SV Heilbronn** konnten dank **bw crowd** neue Tore erwerben und damit einen ordentlichen Trainingsbetrieb ermöglichen.

Neben dem Spendentopf der **BW-Bank**, der jeden Monat **1500 Euro** auf alle laufenden



Die **U10-Wasserballer vom SV Heilbronn** konnten dank **bw crowd** neue Tore für ihren Trainingsbetrieb erwerben. *Foto: Verein*



Das **Rollstuhlrugby-Team des RSKV Tübingen** sammelte auf **bw crowd** das Geld für ein inklusives Sport-Event. *Foto: Verein*

Projekte verteilt, gibt es jetzt zum fünfjährigen Jubiläum eine neue Sonderaktion auf **bw crowd**. Die ersten zehn Projekte, die **50 Prozent** ihrer Summe erreicht haben, erhalten von der **BW-Bank** **500 Euro** zusätzlich für ihr Projekt. Informieren Sie sich dazu auf [www.bw-crowd.de](http://www.bw-crowd.de) und werden Sie Teil der großen **Crowd** in **Baden-Württemberg**.

### Spenden sammeln einfach gemacht – mit der **bw crowd**

Ein Projekt zu starten ist ganz leicht. So gut wie jeder kann hier ein Projekt anlegen und innerhalb von **60 Tagen** Spenden von Familie, Freunden, Mitgliedern oder auch völlig Fremden sammeln. Einzige Bedingungen: Das Projekt verfolgt einen sozialen oder gesellschaftlichen Zweck und ist für und/oder aus **Baden-Württemberg**.

In wenigen Tagen ist ein **bw crowd**-Projekt vorbereitet, geprüft und online auf der Plattform abrufbar. Die Mitarbeiter der **bw crowd** beraten jeden Projektstarter persönlich und sind über **E-Mail**, **Telefon** oder persönlich für ihn da.

Ein weiterer Vorteil der **bw crowd**: Für alle Projekte auf **bw crowd** stellt die **BW-Bank** jeden Monat **1500 Euro** zur Verfügung. Erhält ein Projekt eine Spende von mindestens zehn Euro, dann gibt die **BW-Bank** zehn Euro aus diesem Topf dazu. Wichtig: Den Zuschuss gibt es nur einmal pro

Unterstützer, also **Person**. Auch für die **Spender** lohnt es sich, Geld zu geben. Denn neben dem guten Gewissen wird ihr Einsatz mit tollen und exklusiven Prämien der **Projektstarter** oder mit attraktiven **Gutscheinen** belohnt.

Haben auch Sie in Ihrem Verein Ideen und Projekte, für die dieses Jahr die Mittel nicht mehr vorhanden sind? Dann nutzen Sie diese Variante des **Crowdfundings**, es funktioniert und lohnt sich doppelt bis zum Jahresende.

Jetzt heißt es: **Projekt anlegen** und die tollen Vorteile nutzen! So können wir **Baden-Württemberg** gemeinsam noch ein Stückchen besser machen. ■

**bw crowd**  
powered by **BW-Bank**

#### Weitere Informationen

[www.bw-crowd.de](http://www.bw-crowd.de)

Tel: 0711/21723270

E-Mail: [info@bw-crowd.de](mailto:info@bw-crowd.de)

Besuchen Sie den Vortrag der **BW-Bank** beim Servicetag **SPORT** am **21. November** im **SpOrt Stuttgart**.





Unser Berater **Bizerba Leasing** informiert:

## „Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt“

Der SV Mettingen hat über das Mietkauf-Modell von Bizerba einen neuen Aufsitzrasenmäher erworben – für eine weiterhin professionelle Rasenpflege

**M**ietkauf bedeutet, dass ein Arbeitsgerät von Beginn an im Besitz des Vereins ist, der Preis aber in Raten abbezahlt wird. Den SV Mettingen hat dieses Modell des WLSB-Beraters überzeugt. Besonders zufrieden war Finanz-Vorstand Milanko Malbasic mit der guten Beratung und unkomplizierten, schnellen Abwicklung. So entstanden keine Lücken bei der Pflege der beiden Fußballplätze.

Rund 300 Mitglieder zählt der Mehrspartenverein SV Mettingen im Sportkreis Esslingen. Gegründet wurde er bereits 1892. In diesem Jahr war die Zeit gekommen, dass ein neuer Aufsitzrasenmäher angeschafft werden musste, um die beiden Sportplätze weiter professionell bewirtschaften zu können. Bei der Finanzierung dieser Investition haben sich der Vorsitzende Werner Schreiber und Finanz-Vorstand Milanko Malbasic für den Mietkauf bei Bizerba entschieden.

Wenn ein Verein ein Arbeitsgerät über einen Mietkauf erwirbt, ist es von Beginn an im Besitz des Käufers und kann bereits eingesetzt werden. Der Verein muss die Kosten aber nicht auf einmal aufbringen, sondern es wird von Bizerba vorfinanziert. Das bedeutet, das wirtschaftliche Eigentum geht sofort auf den Käufer über, das juristische Eigentum nach Zahlung der letzten Rate. Im Vergleich zum herkömmlichen

Leasing muss das Gerät nach Ablauf der Vertragslaufzeit also nicht wieder abgegeben werden. Durch dieses Vorgehen ist die Anschaffung auch in der Sportgeräte-Förderung des WLSB zuschussfähig.

Ein weiterer Pluspunkt ist eine hohe Planungssicherheit. Die feste und monatliche Ratenzahlung schafft eine maximale Kostentransparenz. Die Höhe der Raten und die Laufzeit des Mietkaufvertrages stehen von Anfang an fest. Damit hat der Verein alle Ausgaben stets im Blick. Sechs Fragen an Finanz-Vorstand Milanko Malbasic:

### **Wie haben Sie von Bizerba erfahren?**

Aufmerksam auf die BLG GmbH sind wir durch den Vergleich mit anderen Anbietern geworden. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt und ist als sehr gutes Angebot angenommen worden.

### **Welches Produkt haben Sie über Bizerba erworben und sind Sie zufrieden?**

Wir haben einen neuen Aufsitzmäher für die Pflege unserer Fußballplätze gekauft. Bisher sind wir sehr zufrieden mit der Anschaffung. Er entspricht unseren Anforderungen, auch weil er vergleichsweise wenig Lärm macht. Damit ist das Mähen zu jeder Zeit möglich.

### **Wie häufig wird der Aufsitzmäher genutzt?**

Der Aufsitzmäher kommt zwei Mal die Woche auf zwei Fußballspielfeldern zum Einsatz. Das sind etwas mehr als 13.000 Quadratmeter Fläche, die unser Platzwart bewirtschaftet. Er ist ausgebildeter Grünflächenexperte und kennt sich daher bestens aus. Das Mähgut wird an einer Stelle gesammelt und einmal pro Jahr zu einer Deponie gebracht.

### **Welche Vorteile hat für Sie der Mietkauf über Bizerba?**

Der Verein profitiert, weil wir den Mäher monatlich in aller Ruhe abzahlen können. Es sind keine großen Sonderposten entstanden. Das Gerät wird über Eigenkapital



Mit dem neuen Pflegegerät kann der SV Mettingen auch in Zukunft die beiden Rasenplätze optimal bewirtschaften. Foto: Mikkel Bigandt/123RF.com

finanziert. Gleichzeitig wird ein Förderantrag beim WLSB und bei der Stadt Esslingen eingereicht.

### **Wie war der zeitliche Ablauf bei Beratung und Kauf?**

Zwischen der Erstberatung und der Vorführung des Geräts sind nur einige Tage vergangen. Somit konnten wir den neuen Aufsitzmäher überaus schnell in Betrieb nehmen und mussten zur Überbrückung keine Alternativen suchen.

### **Würden Sie die Dienstleistungen von Bizerba anderen Vereinen empfehlen?**

Ich würde mich bei einer Neuanschaffung sofort wieder für BLG entscheiden, da alles einfach und unkompliziert über die Bühne gegangen ist. Ich empfehle BLG auch anderen Vereinen weiter. ■



Der SV-Vorsitzende Werner Schreiber demonstriert den neuen Aufsitzrasenmäher. Foto: SV Mettingen

**BIZERBA**  
FINANCIAL SERVICES

### **Weitere Informationen**

BLG Bizerba Leasing GmbH  
Kontakt: Markus Link  
Tel.: 07433/122591  
E-Mail: markus.link@bizerba.com  
www.bizerba-financialservices.de

Besuchen Sie den Vortrag von Bizerba beim Servicetag SPORT am 21. November im SpOrt Stuttgart.





Unser Berater **Xavin** informiert:

## Der TC Lichtenwald geht neue Wege

Mit Unterstützung des WLSB-Beraters Xavin konnte der Tennisclub Fördergelder für einen Kabinentrakt schnell und flexibel zwischenfinanzieren

**M**ehr als zwei Millionen Mitglieder treiben in über 5700 Vereinen in Württemberg Sport. Damit zählt der WLSB zu den größten Sportverbänden in Deutschland. Doch bei vielen Vereinen drängen sich Probleme, wie zum Beispiel eine veraltete Infrastruktur oder der Wandel der Sportartenlandschaft, auf.

Um die Sportanlagen auf den neusten Stand zu bringen und zum Beispiel auch für Menschen mit Behinderungen zugänglich zu machen, sind die meisten Vereine auf Fördergelder angewiesen. Egal ob Sporthalle, Fußballplatz oder Sanitäranlagen. Aktuell möchten viele Vereine in ihre Infrastruktur investieren. Die Folge: Es gibt einen Stau bei der Auszahlung der Fördergelder.

Somit stehen die Vereine vor der Wahl zu warten, bis die Fördergelder ausgezahlt werden, oder sich um eine Zwischenfinanzierung zu kümmern. Allerdings haben viele bei den Banken Probleme, eine schnelle und flexible Zwischenfinanzierung zu erhalten. Ein Kredit bei der Bank ist aber nicht die einzige Option, alternative Lösungen sind mittlerweile vorhanden. Eine davon bietet Xavin, einer der WLSB-Berater.

### Zwischenfinanzierung durch Mitgliederdarlehen

Xavin hilft Vereinen, eine Crowdfunding-Kampagne ins Leben zu rufen. Beim Crowdfunding werden viele kleine Darlehen von Mitgliedern und Unterstützern aus der Region gesammelt, um ein großes Infrastrukturprojekt zu ermöglichen. So lassen sich Projekte schnell und flexibel finanzieren.

Das Tolle an dieser Methode: Vereine können ihre in Aussicht gestellten Fördergelder recht einfach zwischenfinanzieren. Dabei ist das Risiko für die Anleger wesentlich geringer, denn durch die bereits in Aussicht gestellten Fördergelder des WLSB kann der Verein die Darlehen sofort nach der Auszahlung der Fördergelder zurückbezahlen. Das Projekt des TC Lichtenwald ist ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Zwischenfinanzierung über Xavin.

Die idyllische Tennisanlage in dem zwischen Esslingen und Göppingen gelegenen Lichtenwald hatte vieles zu bieten. Es fehlte aber ein echter Aufenthaltsraum, um nach dem Sport gemütlich zusammen zu sitzen. Mit dem Anbau eines Kabinentraktes einschließlich Duschen wollte der Verein diesen Mangel beseitigen.

Dafür beantragte er Fördergelder beim WLSB und bei der Gemeinde. In beiden Fällen bekam er grünes Licht, musste aber noch auf die Bewilligung und Auszahlung warten. Um direkt mit dem Bauvorhaben beginnen zu können, arbeitete der TCL mit Xavin zusammen. Mittels einer Kampagne über die Online-Plattform von Xavin konnte der Verein 35.000 Euro an Darlehen einsammeln. Die per Baufreigabe in Aussicht gestellten Fördergelder in Höhe von 30.000 Euro konnten zwischenfinanziert werden, zusätzlich ergab sich ein Liquiditätspuffer für den TC Lichtenwald in Höhe von 5000 Euro.

Letztlich werden die Darlehen nach Auszahlung der Fördergelder einschließlich Zinsen an die Mitglieder und Unterstützer zurückgezahlt. Der TC Lichtenwald konnte sofort mit dem Bau beginnen und seinen Mitgliedern ein noch besseres Tennisserlebnis bieten.

### Kampagne stärkt auch Identifikation mit dem Verein

Neben der schnellen und flexiblen Sammelphase hatte die Zwischenfinanzierung über Xavin noch einen ganz praktischen Vorteil: Dadurch, dass viele Mitglieder einen kleinen Teil zu diesem Projekt beisteuern, steigt die Identifikation mit dem Verein und Projekt. So entsteht ein besseres Gemeinschaftsgefühl, weil die Mitglieder ihren Verein mit vereinten Kräften unterstützt haben.

Xavin unterstützte den TCL nicht nur beim Einrichten der Kampagne, sondern auch bei der Vermarktung und während der Sammelphase. Der Verein war letztlich so zufrieden mit der Zusammenarbeit, dass auch der Bau eines Ausweichplatzes über Xavin erfolgreich finanziert wurde.

Interesse? Dann kontaktieren Sie einfach die Finanzexperten von Xavin. Diese stehen Ihnen für Fragen und persönliche Beratung gerne zur Verfügung. ■



#### Weitere Informationen:

Xavin GmbH  
Lautenschlagerstraße 16  
70173 Stuttgart  
Telefon: 0163/8859806  
E-Mail: [info@xavin.eu](mailto:info@xavin.eu)  
<https://www.xavin.eu/fuervereine>  
Besuchen Sie den Vortrag von Xavin beim Servicetag SPORT am 21. November im SpOrt Stuttgart.



Die idyllisch gelegene Tennisanlage in Lichtenwald hat nun auch einen Kabinentrakt mit Duschen  
Foto: Xavin

# HARO®

Sports Flooring

## Sportböden für alle Zwecke

HARO Sportböden aus Parkett oder Linoleum sind exakt auf die Nutzungsanforderungen zugeschnitten: Egal ob Schulturnen, anspruchsvolle Mehrzwecknutzung, Profi-Basketball oder mobiler Einsatz. Bei Neubauprojekten ebenso wie für Ihre Renovierungs- und Sanierungsprojekte.

Roland Kämmler, Tel. 07934/99 56-375  
E-Mail: r.kaemmler@hamberger.de



## Deutschlands Marktführer für Sportstättenmarkierung

Regelkonforme Spielfeldlinierung und vollflächige Feldmarkierung für Sporthallen, Außenplätze und Stadien. Über 1 Million Meter Linien und 200.000 m<sup>2</sup> umweltfreundliche, werterhaltende und Reinigungskosten minimierende Sportbodenversiegelung in 1.200 Sporthallen jährlich.

Stefan Morcher, Tel. 07154/824211  
E-Mail: stefan.morcher@kipp-line.de



## Die richtigen Pflegegeräte für Ihre Sportanlagen

Ihr starker Partner für die Kunstrasenpflege-Maschinen der Firma SMG, sowie für alle weiteren Maschinen rund um die Rasen-, Hallen- und Wegepflege.

Wir sind an über 20 Standorten mit einer Fachwerkstatt für Sie vor Ort und helfen Ihnen bei Beratung/Verkauf und Service Ihrer Maschinen.

Jörg Heinkel, Tel. 0162/2959100  
E-Mail: heinkel@endress-shop.de



## Vereinsfinanzierung kann so einfach und wertvoll sein

Xavin ermöglicht es Vereinen schnell und unkompliziert große Infrastrukturprojekte zu realisieren. Über eine moderne Finanzierungsform schaffen wir es Vereinen wieder zukunftsfähig zu machen. Es ist ein emotionales und regionales Investment und bietet insbesondere bei der Überbrückung von Fördermitteln die perfekte Lösung.

Nina Gladen, Tel. 0157/72886257  
E-Mail: Nina@xavin.eu



## Bauprojektmanagement & Umweltingenieure

Wir unterstützen und beraten Sie als unabhängiger Partner im gesamten Planungs- und Bauprozess bei Neubau, Sanierung und Erweiterung Ihrer Sportstätte.

- Projektsteuerung
- Sanierungskonzepte
- Wettbewerbsbetreuung
- Nachhaltiges Bauen
- Brand-, Wärme-, Schallschutz

Robert Scholz, Tel. 0731/50995-10  
E-Mail: r.scholz@nps-pm.de

## baugrund süd

weishaupt gruppe

### Energiegewinnung aus der Erde

- Erdsonden + Wärmepumpen
- Brunnen + Bewässerung
- Baugrunderkundungen + Hydrogeologie
- Projektierungen von thermischen Anlagen

Alois Jäger, Tel. 07564/9313-0  
E-Mail: info@baugrundsued.de

## SpOrt concept

### Sportstätten für die Zukunft

Ihr kompetenter Partner rund um den Sportstättenbau, für zukunftsfähige Anlagen im Bereich Hochbau und Sportfreianlagen, mit den Schwerpunkten:

- Beratung & Analyse
- Entwicklung & Konzeption
- Planung & Umsetzung

Cathrin Dietz, Tel. 0711/664815-90  
E-Mail: dietz@sportconcept-stuttgart.de



### Vier Perspektiven. Eine Lösung.

Baker Tilly gehört zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften Deutschlands und ist Teil des weltweiten Netzwerks Baker Tilly International.

Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater bieten gemeinsam ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen an.

Ursula Augsten, Tel. 0711/933046-200  
E-Mail: ursula.augsten@bakertilly.de



### Die Kunst, Rasen zu verlegen

Der Spezialist für Sportbeläge aller Art für Vereinssportanlagen: Leichtathletikbahnen, Allwetterplätze und Kunstrasenflächen.

- Herstellung, Verlegung und Pflege aus einer Hand
- Geprüfte und zertifizierte Beläge nach DIN 18035 Teil 6 und 7, sowie den Regeln internationaler Sportverbände
- Die Bundesliga setzt auf Polytan

Peter Eberhardt, Tel. 0176/12000106  
E-Mail: peter.eberhardt@polytan.com



### Auf die richtige Pflege kommt es an! Ihr Spezialist für Spiel- und Sportplatzböden

Sandmaster ist Ihr Ansprechpartner im Bereich von

- Spielsandreinigung (Spielplätze, Kindergärten, Beachvolleyballfelder, Sprunggruben)
- Kunststoffbodenreinigung
- Kunstrasenreinigung
- Reparaturen von Kunststoffböden und Kunstrasen

Christoph Mayer-Klenk, Tel. 07024/80590-0  
E-Mail: mayer-klenk@sandmaster.de



### Multifunktionale Freiluft-Sporthalle

Hallenkapazitäten sind vielerorts ein großer Engpass.

Eine innovative Lösung hierfür ist die McArena Freilufthalle. Günstig in Anschaffung und Betrieb, multifunktional nutzbar und in weniger als acht Wochen schlüsselfertig errichtet.

Halle, fertig, los!

Matthias Prinz, Tel. 07191/3789901  
E-Mail: info@mcarena.de



### LED-Beleuchtung für Sportstätten

Lumosa ist der führende Hersteller von LED Flutlicht und LED Sportplatzbeleuchtung in Europa. Dabei plant Lumosa für jedes Sportfeld den perfekten Maßanzug. Vom Breitensport bis hin zur Bundesliga – zahlreiche Referenzen sprechen für sich. Weltweit sind bis heute tausende LED Leuchten von Lumosa installiert – und täglich werden es mehr.

Martin Leidl, Tel. 0177/8866578  
E-Mail: martin.leidl@lumosa.de



### Leasing- und Finanzierungslösungen für Vereine

Vereine können mit unseren Mietkaufösungen unter Berücksichtigung eventueller Zuschüsse mobile Anschaffungen wie Sportgeräte, EDV, Kfz und Rasentraktoren finanzieren.

- Liquidität bleibt erhalten, Eigenmittel werden geschont
- Neutrale und objektive Beratung
- bankenunabhängig

Markus Link, Tel. 07433/12-2591  
E-Mail: markus.link@bizerba.com

# Fördermittel und Wettbewerbe

## Sportvereine können für eine Reihe von Aktivitäten und Projekten Fördergelder und Zuschüsse erhalten – nicht nur beim WLSB

Neben Mitgliedsbeiträgen, Spenden, Crowdfunding oder Sponsoring sind Förderprogramme und Wettbewerbe eine weitere Einnahmequellen für Vereine. Der WLSB und die WSJ bezuschussen mit Mitteln aus Landes- und Bundesförderprogrammen verschiedene Projekte und Angebote. Darüber hinaus gibt es weitere Fördertöpfe und Ausschreibungen, von denen Vereine profitieren können, je nachdem in welchen Themenbereichen sie sich engagieren. In diesem Artikel soll ein möglichst umfassender Überblick zur Förderlandschaft in Württemberg sowie zu größeren Wettbewerben gegeben werden.

### 1. Förderprogramme WLSB und WSJ

#### **Sportstättenbau**

Der WLSB unterstützt seine Mitglieder mit Zuschüssen für Neubau, Instandsetzung und Reparatur von vereinseigenen Sportanlagen. Ebenso wird die energetische Sanierung von Sportstätten bezuschusst. Die Förderquote liegt bei 30 Prozent. Wichtig: Zuschüsse müssen vor dem Baubeginn beantragt werden.

Antragszeit: ganzjährig

#### **Sport- und Pflegegeräte**

Für den Kauf von Sport- und Pflegegeräten können ebenfalls Zuschüsse beantragt werden – Sportgeräte ab Einzelanschaffungskosten von 2000 Euro und Pflegegeräte ab 5000 Euro.

Antragszeit: ganzjährig, jeweils bis spätestens 31. Januar des Folgejahres nach Anschaffung

#### **Beschäftigungskostenzuschüsse**

WLSB-Mitgliedsvereine, bei denen

Personen mit gültiger DOSB-Lizenz tätig sind, können Beschäftigungskostenzuschüsse erhalten. Das sind

- 2,50 Euro pro Stunde für Übungsleiter C und B sowie Trainer C, B und A (max. 500 Euro pro Jahr)

- 400 Euro pro Jahr für Vereinsmanager C und B sowie für Jugendleiter

Antragszeit: 20. November bis 31. Januar

#### **Kooperation Schule & Verein**

Sportvereine, die mit Schulen kooperieren, können hierfür Fördermittel beim WLSB beantragen. Pro Maßnahme, die regelmäßig stattfindet, kann ein Antrag gestellt werden. Für Kooperationen mit Sonderpädagogischen Bildungs- und Beratungszentren sowie bei Kooperationen, die der Förderung der Schwimmfähigkeit dienen, ist der Zuschuss jeweils etwas höher als bei allen übrigen Schularten und Maßnahmen. Maßnahmen im Umfang von 20-29 Stunden werden mit 180 Euro bzw. 230 Euro, Maßnahmen von mind. 30 Stunden mit 360 Euro bzw. 460 Euro pro Schuljahr bezuschusst. Zusätzlich gibt es die Förderlinie „Integration“ für Maßnahmen, die sich speziell auf die Integration von geflüchteten Kindern und Jugendlichen beziehen.

Antragszeit: 15. März bis 1. Mai

#### **Kooperation Kindergarten & Verein**

Der WLSB fördert auch die Zusammenarbeit von Sportvereinen und Kindergärten. Zuschussfähig sind alle Kooperationsmaßnahmen, die über die Dauer eines Kindergartenjahres regelmäßig und zuverlässig angeboten werden. Die Zuschusshöhe beträgt pro Kindergartenjahr 460 Euro.

Antragszeit: 15. Mai bis 1. Juni

#### **Integration durch Sport**

Durch das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat bzw. das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge stehen finanzielle Mittel im DOSB-Bundesprogramm „Integration durch Sport“ für den Sport in Baden-Württemberg zur Verfügung. In Zusammenarbeit mit dem Landessportverband Baden-Württemberg (LSV) stellt der WLSB diese finanziellen Mittel denjenigen Mitgliedsorganisationen zur Verfügung, die sich mit ihrer Arbeit dafür engagieren, dass Menschen mit Migrationshintergrund stärker am organisierten Sport partizipieren. Es können sowohl kleinere als auch umfassendere,

einmalige und längerfristige Maßnahmen gefördert werden. Details entnehmen Sie jeweils der aktuellen Ausschreibung.

Antragszeit: 1. Mai bis 30. Juni

#### **Inklusion im und durch Sport**

Der WLSB fördert ebenfalls inklusive Maßnahmen und Projekte im Sport. Antragsberechtigt sind Mitgliedsorganisationen des WLSB, die sich mit ihrer Arbeit für Inklusion im und durch Sport einsetzen und das Thema nachhaltig angehen. Dazu gehören neben Sportgruppen auch Projekte und Veranstaltungen, die für das Thema sensibilisieren. Details entnehmen Sie jeweils der aktuellen Ausschreibung.

Antragszeit: 1. Mai bis 30. Juni

#### **Jugendarbeit**

Bei der Württembergischen Sportjugend können Zuschüsse für viele Formen der Jugendarbeit im Sport beantragt werden. Aus dem Landesjugendplan etwa gibt es finanzielle Mittel für Freizeiten sowie für Lehrgänge und Seminare.

Antragszeit: unterschiedlich je nach Maßnahme

Alle Informationen zu den Förderprogrammen von WLSB und WSJ sowie die jeweils detaillierten Ausschreibungen gibt es unter [www.wlsb.de/foerdermittel](http://www.wlsb.de/foerdermittel).

### 2. Fördermittel außerhalb des WLSB

#### **Betriebliche Gesundheitsförderung**

Mit dem Programm „G. U. T. im Beruf“ hat der WLSB einen ganzheitlichen Ansatz der Betrieblichen Gesundheitsförderung entwickelt. Es wendet sich als BGF-Maßnahme besonders an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) und dient der Kooperation mit Sportvereinen. Die AOK unterstützt das zertifizierte Programm und bietet den teilnehmenden Unternehmen eine finanzielle Förderung. Weitere Informationen können bei Denise Nejedly erfragt werden unter Tel. 0711/28077-168 oder [denise.nejedly@wlsb.de](mailto:denise.nejedly@wlsb.de).

#### **Kommunalrichtlinie – Klimaschutz in Sportstätten**

Sportvereine können Fördermittel für Klimaschutzprojekte im Rahmen der Kommunalrichtlinie des Bundesumweltministeriums (BMU) über den Projektträger Jülich



Jedes Jahr werden mehrere große Wettbewerbe ausgeschrieben, bei denen sich Sportvereine mit ihren Projekten um Fördermittel bewerben können.

Foto: WSJ

beantragen. Gefördert wird z.B. der Einbau von energieeffizienten LED-Flutlichtanlagen. Antragsfristen: 1. Januar bis 31. März und 1. Juli bis 30. September

Detaillierte Informationen gibt es unter [www.klimaschutz.de/kommunalrichtlinie](http://www.klimaschutz.de/kommunalrichtlinie).

### **Internationale Jugendbegegnungen**

Die Deutsche Sportjugend (dsj) unterstützt gemeinsam mit ihren Partnerorganisationen den internationalen Austausch im Sport unter Jugendlichen. Hierfür sieht der Kinder- und Jugendplan des Bundes (KJP) finanzielle Mittel für internationale Jugendbegegnungen vor. Alle Informationen unter [www.dsj.de/international/foerderung](http://www.dsj.de/international/foerderung).

### **Vereinsapp**

Der DOSB und vmapit fördern mit der Aktion „Sportdeutschland – Die Vereinsapp“ Vereine und Verbände bei der Veröffentlichung einer eigenen Smartphone-App. Alle Kosten für die Beratung, Konzeption, Entwicklung und das individuelle Design werden übernommen. Lediglich die laufenden technischen Betriebs- und Updatekosten sind selbst zu tragen. Alle Infos unter [vereinsapp.sportdeutschland.de](http://vereinsapp.sportdeutschland.de).

### **3. Jährliche Wettbewerbe und Preise**

#### **Förderpreise der WLSB-Sportstiftung**

Die WLSB-Sportstiftung schreibt jährlich Förderpreise in Höhe von insgesamt 28.000 Euro aus. In den vier Kategorien werden zu wechselnden Themen vorbildhafte Projekte der Vereinsarbeit ausgezeichnet. Die Ausschreibung läuft jeweils von Juli bis Dezember. Weitere Infos unter [www.wlsb-sportstiftung.de/foerderung](http://www.wlsb-sportstiftung.de/foerderung).

#### **VORBILDER des Jahres**

Im Rahmen der Kampagne VORBILD SEIN! der WSJ gibt es den Wettbewerb VORBILDER des Jahres. Der Bewerbungszeitraum läuft jedes Jahr von Oktober bis Dezember. Auf die Sieger warten Preise im Gesamtwert von mehr als 10.000 Euro. Das Besondere an dem Wettbewerb: Jeder, der mitmacht, gewinnt! Alle Infos unter [www.vorbildsein.de](http://www.vorbildsein.de).

#### **Sterne des Sports**

Im Wettbewerb „Sterne des Sports“ zeichnen der Deutsche Olympische Sportbund (DOSB) und die Volksbanken Raiffeisenbanken Sportvereine in unterschiedlichen Kategorien aus, die sich über ihr sportliches Angebot hinaus besonders gesellschaftlich engagieren. Bewerbungszeitraum ist immer von April bis Juni. Alle Infos unter [www.sterne-des-sports.de](http://www.sterne-des-sports.de).

#### **LOTTO Sportjugend-Förderpreis**

Gemeinsam mit der Baden-Württembergischen Sportjugend (BWSJ) und dem



Nicht nur für den Bau von Sportstätten können Sportvereine Zuschüsse beim WLSB beantragen. Informieren Sie sich jetzt!  
Foto: Gerhard Seybert/Adobe Stock

Kultusministerium schreibt die Staatliche Toto-Lotto GmbH jährlich den Sportjugend-Förderpreis aus. Den Gewinnern des Wettbewerbs winken Preise im Gesamtwert von 100.000 Euro. Alle Infos unter [www.sportjugendfoerderung.de](http://www.sportjugendfoerderung.de).

#### **dsj-Zukunftspreis**

Die Deutsche Sportjugend (dsj) prämiiert mit dem dsj-Zukunftspreis Sportvereine, die sich besonders innovativ, qualitätsorientiert und nachhaltig für die Belange von Kindern einsetzen. Alle Informationen unter [www.dsj.de/kinderwelt](http://www.dsj.de/kinderwelt).

#### **Das Grüne Band**

Das „Grüne Band“ von DOSB und Commerzbank belohnt konsequente Nachwuchsarbeit im Leistungssport, unabhängig von der Vereinsgröße oder Sportart. Bewerben können sich Vereine oder einzelne Abteilungen bei ihren Spitzenverbänden bis Ende März jedes Jahres. Alle Infos unter [www.dasgrueneband.com](http://www.dasgrueneband.com).

#### **Trainerpreis LSV**

Der Landessportverband Baden-Württemberg (LSV) sucht immer im Herbst den Trainer bzw. die Trainerin des Jahres. Bewerbungsschluss ist jeweils der 15. Oktober. Alle Infos unter [www.lsvbw.de/trainerpreis](http://www.lsvbw.de/trainerpreis).

#### **DFB-Ehrenamtspreise**

Der Deutsche Fußball-Bund (DFB) verleiht jährlich zusammen mit seinen Landesverbänden den Ehrenamtspreis und für junge Ehrenamtler die Auszeichnung Fußballhelden. Die Ausschreibungsphase läuft jeweils von Juni bis August. Alle Informationen unter [www.dfb.de/ehrenamt](http://www.dfb.de/ehrenamt).

#### **Bewegung gegen Krebs**

Sportvereine, die einen Tag der offenen Tür, einen Gesundheitstag o. ä. unter dem Motto „Bewegung gegen Krebs“ veranstalten, können beim Vereinswettbewerb Preise gewinnen. Alle Informationen unter [www.bewegung-gegen-krebs.de](http://www.bewegung-gegen-krebs.de).

### **4. Weitere sportfördernde Organisationen**

#### **Sportkreise und Fachverbände**

Viele Sportkreise und Sportfachverbände haben eigene Förderprogramme und Wettbewerbe. Informieren Sie sich bei Ihrem zuständigen Sportkreis und den Fachverbänden ihrer Sportarten im Verein.

#### **Städte, Kommunen, Landkreise**

Beinahe jede Stadt und Kommune und jeder Landkreis fördert die Sportvereine im Einzugsgebiet mit unterschiedlichen Maßnahmen, etwa beim Bau von Sportstätten oder bei der Durchführung bestimmter Sportangebote oder Veranstaltungen. Speziell in der Jugendarbeit sind auch Kreis- und Stadtjugendringe gute Ansprechpartner. Gehen Sie einfach auf ihre Verwaltung zu und fragen, welche Möglichkeiten es gibt.

#### **Stiftungen**

Bundesweit gibt es eine große Anzahl von Stiftungen, die viele verschiedene Themen, Organisationen und Projekte unterstützen. Rund 10 Prozent aller Stiftungen in Deutschland haben Sport als Satzungszweck verankert. Beim Bundesverband Deutscher Stiftungen kann man sich einen Überblick verschaffen oder auch gezielt suchen unter [www.stiftungen.org/suche](http://www.stiftungen.org/suche). ■

red

#### **Immer auf dem Laufenden**

Mit den Newslettern von WLSB und WSJ bleiben Sie immer auf dem Laufenden. Darin werden 14-tägig im Wechsel u. a. auch Fristen für Fördermittel und Wettbewerbe immer aktuell zusammengestellt. Anmeldung unter [www.wlsb.de/newsletter](http://www.wlsb.de/newsletter)



# Das kleine Einmaleins der Vereinsbesteuerung

Steueranwalt Timo Lienig ist seit vielen Jahren Referent für WLSB-Seminare im Bereich Vereinsmanagement und kennt die Steuerfragen der Ehrenamtlichen



Die vier Sphären der Vereinsbesteuerung sollten sorgfältig getrennt werden.

Foto: VRD/AdobeStock

Ehrenamt soll Spaß machen – auch für Schatzmeister und Kassiere. Doch manchmal macht das Finanzamt da einen Strich durch die Rechnung. Denn die vier Sphären der Vereinsbesteuerung zu verinnerlichen und richtig anzuwenden, ist keine einfache Aufgabe. Timo Lienig weiß um die kleinen und großen Schwierigkeiten der Ehrenamtlichen. Denn der Stuttgarter Fachanwalt für Steuerrecht ist seit vielen Jahren Referent in der Vereinsmanager-Ausbildung des WLSB. Seine zehn Tipps geben einen Überblick zu immer wiederkehrenden Steuerfragen. Sein elfter Rat: „Schatzmeister und Kassiere sollten regelmäßig Fortbildungen besuchen, um über Änderungen informiert zu sein.“

## Erste Aufgabe: Der regelmäßige Blick in die Satzung

Ob neu im Amt oder „alter Hase“: der regelmäßige Blick in die Satzung sollte oberstes Gebot für Schatzmeister und Kassiere sein, sagt Timo Lienig. Denn die Satzung regelt nicht nur Struktur, Verantwortlichkeiten sowie Rechte und Pflichten im Verein, sie ist auch das maßgebliche Schriftstück zur steuerlichen Beurteilung dessen, was der Verein tut. „Der Satzungszweck

und die Vorgaben des Finanzamts sind entscheidend dafür, was der Verein im ideellen Bereich und im Zweckbereich darf und was nicht“, erklärt Lienig.

## Voraussetzungen für die Ehrenamtpauschale prüfen

Sie ist inzwischen über zehn Jahre alt: die Ehrenamtpauschale. Doch es gebe nach wie vor Vereine, die ihren Vorstandsmitgliedern Vergütungen zahlten, ohne dass die Regelungen in der Satzung dies zuließen, erklärt Timo Lienig. Dafür gibt es nur zwei Lösungen: Die Zahlungen einstellen oder bei der nächsten Mitgliederversammlung einen entsprechenden Passus in die Satzung aufnehmen. Formulierungsvorschläge finden sich in der WLSB-Mustersatzung in der WLSB-Infothek.

## Grenzen für Zuwendungen an Mitglieder beachten

Bis 60 Euro pro Mitglied und Jahr erlauben die Finanzämter in Baden-Württemberg als Zuwendung aus der Vereinskasse, sofern diese nichts mit dem Satzungszweck zu tun haben. „Die Ausfahrt zu einem mehrtägigen Turnier darf natürlich höher sein und aus der Vereinskasse unterstützt werden.

Sie erfüllt ja den Satzungszweck“, erklärt Timo Lienig.

Wer aber etwa den Mitgliedern bei einem besonderen Vereinsanlass wie der Weihnachtsfeier Essen und Trinken spendiert, zum Sommerfest Essensgutscheine ausgibt und noch den Ausflug in den Freizeitpark bezuschusst, muss die 60-Euro-Jahresgrenze beachten. „Liegt man drüber, muss nachversteuert werden“, macht Steueranwalt Lienig deutlich. Hingegen gilt bei persönlichen Anlässen wie der 25-jährigen Mitgliedschaft oder dem „runden“ Geburtstag die 60-Euro-Beschränkung für jeden einzelnen Fall.

## Bezahlter Sportler im steuerlichen Sinne

Nicht 60 Euro jährlich, sondern 400 Euro monatlich beträgt die Grenze, ab der Fachleute von einem bezahlten Sportler sprechen. Wichtig: „Wird auch nur einem einzigen Spieler einer Mannschaft mehr als dieser Betrag gezahlt, wird das gesamte Team aus steuerlicher Sicht dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zugeschlagen“, so Lienig. Die Folge: Die Vergütungen an die Spieler dürfen nur mit Einnahmen aus anderen wirtschaftlichen Aktivitäten wie etwa Werbung und Sponsoring bedient werden. Gelder aus dem ideellen Bereich, z. B. Spenden und Mitgliedsbeiträge, sind tabu.

## Die Übungsleiterpauschale richtig anwenden

Aktuell dürfen 2400 Euro pro Jahr an nebenberufliche Übungsleiter und Trainer steuerfrei ausgezahlt werden. Aber nur, wenn er oder sie keine bezahlten Sportler betreut. Ist das Team des Trainers jedoch dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zuzurechnen, müsse der Verein diese Ausgaben in diesem Bereich verbuchen und die Vergütung des Trainers versteuern, sagt WLSB-Referent Lienig.

## Scheinselbständigkeit vermeiden – Rentenversicherung fragen

„In Mannschaftssportarten gibt es keine selbständigen Trainer. Das haben verschiedene Gerichtsurteile bestätigt“, stellt

Timo Lienig klar. Anders sehe das bei Individualsportarten aus. Im Tennis, beim Tanzen oder in der Leichtathletik seien Trainer-tätigkeiten auf Honorarbasis und gegen Rechnung sehr wohl möglich. Um eine Scheinselbständigkeit aber von Beginn an auszuschließen, empfiehlt er unbedingt die Durchführung eines kostenlosen Statusfeststellungsverfahrens durch die Deutsche Rentenversicherung.

### Aufwandsverzichtsspenden gesetzeskonform umsetzen

Häufig verzichten Mitglieder auf den Ersatz von Aufwendungen. Die Ansprüche werden stattdessen in eine Spende umgewandelt. Damit das steuerlich einwandfrei abläuft, sind drei Voraussetzungen zu erfüllen: 1. Der Anspruch muss durch einen Vertrag, eine Satzungsregelung oder einen Vorstandsbeschluss laut Satzung vor der Verzichtserklärung bestanden haben. 2. Der Verzicht muss freiwillig und zeitnah nach der Leistung erklärt werden. 3. Das Kriterium der Ernsthaftigkeit muss erfüllt sein. Das heißt, der Verein muss tatsächlich

genug Geld in der Kasse haben, um die Ansprüche begleichen zu können, wenn nicht auf sie verzichtet worden wäre. „Die Finanzämter schauen hier genau hin. Stößt ein Sachbearbeiter auf eine solche Verzichtsspende, erfolgt sehr oft eine Kontrollmitteilung an den für den Verein zuständigen Kollegen“, klärt Lienig auf.

### Spende und Sponsoring klar voneinander trennen

Unternehmerin XY spendiert einen neuen Satz Trikots, natürlich mit dem Firmen-Logo auf der Brust. „Das ist keine Spende, sondern Sponsoring“, erklärt Lienig. Denn: Durch das Logo auf dem Leibchen wirbt der Verein für den Sponsor und erbringt damit eine Leistung. Die vermeintliche Spende ist daher nicht im ideellen Bereich, sondern im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zu verbuchen – und damit sind 19 Prozent Umsatzsteuer anzusetzen.

### Fristen unbedingt beachten

Sowohl der Fiskus als auch diverse Abgaben- und Gebühreneinzugsstellen wollen

ihr Geld zeitnah erhalten. Deshalb sollten die Fristen etwa für Lohnsteuer, Umsatzsteuer und der Abgabetermin für den Jahresabschluss unübersehbar im Vereinskalender markiert werden. Aber auch die Beiträge und Gebühren etwa an Künstlersozialkasse, die GEMA oder die Verwaltungsberufsgenossenschaft sollten vermerkt und fristgerecht überwiesen werden. Das spart Ärger und Stress auf allen Seiten.

### Angaben des ganzen Vereins müssen vorliegen

Zu guter Letzt ist in Steuerangelegenheiten immer alles auf Vollständigkeit zu überprüfen. „Das heißt, dass alle Einnahmen und Ausgaben des Hauptvereins wie auch aller Abteilungen einfließen müssen“, erklärt Timo Lienig. Dass Abteilungen womöglich über eigene Finanzverantwortliche und eigene Budgets verfügen, tut da nichts zur Sache. Denn dem Fiskus ist es egal, wie sich der Verein intern organisiert – und ob Schatzmeister und Kassiere Spaß im Ehrenamt haben. ■

Thomas Müller



Unser Partner **Sportstättenbau Garten-Moser** informiert:

## Erfolgreiche Sanierung in der Sommerpause

### Die Stadtverwaltungen Tübingen und Rottenburg setzen auf das KORO-Rasenrenovationssystem

**Ist der Rasenplatz noch gut, oder müssen wir was machen? Reicht die Spiel-pause für eine Sanierung?**

Vor diesen Fragen standen die Stadtverwaltungen als Betreiber der Sportplätze beim TSV Lustnau bzw. SV Wurmlingen.

Bei beiden Vereinen waren die Naturrasenplätze über 30 Jahre alt, ihre Spielfläche bestand mehr aus Breitwegerich und Klee als aus Sportrasen. Viele Unebenheiten erschwerten eine moderne Spielweise, ganz zu schweigen vom erhöhten Verletzungsrisiko. Wegen der Zeit- und Kostenvorteile fiel die Entscheidung auf das KORO-System. Die Rasendecken samt Filzschicht wurden 4–5 cm tief abgefräst und entsorgt. Dabei wurde das über die Jahre angesammelte organische Material (Rasenfilz, Blattmasse und Unkraut) abgetragen, ohne die Stabilität der bestehenden

Rasentragschicht zu beeinträchtigen. Danach wurden mit der Besandungsmaschine rund 100 Tonnen neuer Quarzsand aufgebracht und in die Rasentragschicht eingemischt. Den Abschluss bildete die Neueinsaat mit schnell wachsenden Gräsern.

Mit dem KORO-System wurden in jedem Arbeitsgang Unebenheiten beseitigt, die Plätze erhielten schnell ihre optimalen Spieleigenschaften zurück. Für die Firma Sportstättenbau Garten-Moser sprachen neben der großen Erfolge bei Sanierungen deren Leistungsfähigkeit und viele Spezialmaschinen mit großer Arbeitsbreite. Die Reutlinger Spezialisten übernahmen auch die professionelle Fertigstellungspflege mit Düngung. Insgesamt beansprucht eine KORO-Renovation nur etwa zehn bis zwölf Wochen bis zur Bespielbarkeit, mit einer Rollrasenverlegung geht es sogar deutlich schneller. ■



Leistungsstarke Spezialmaschinen fräsen das organische Material ab. Foto: Garten-Moser



SPORTSTÄTTENBAU

### Weitere Informationen

[www.sportstaettenbau-gm.de](http://www.sportstaettenbau-gm.de)  
Besuchen Sie den Vortrag von Sportstättenbau Garten-Moser beim Servicetag SPORT am 21. November im SpOrt Stuttgart.



# Zuwendungen zwischen Vereinen

Ob Förderverein oder gemeinsames Projekt von TSV und SC: Das ist bei der Steuer zu beachten, wenn ein Verein einen anderen finanziell unterstützt



Wenn Fördervereine die Jugendarbeit eines Sportvereins unterstützen möchten, muss dies in der Satzung als Vereinszweck benannt sein. Foto: Baumann

Immer wieder kommt es vor, dass sich Vereine gegenseitig finanziell unterstützen, um gemeinsam mehr Schlagkraft für bestimmte Projekte zu haben. Sei es ein Förderverein, der den Sportverein insgesamt oder eine bestimmte fachliche Abteilung unterstützt. Oder sei es, dass ein Verein dem anderen bei einer Veranstaltung – zum Beispiel für die Ausrichtung eines gemeinsamen Jugendfußballturniers – aushilft. Gemeinnützigkeitsrechtlich ist zu klären, wie diese Zuwendungen von einem Verein an den anderen Verein zu werten sind, damit es keinen Ärger gibt.

Grundsätzlich verlangt das Gemeinnützigkeitsrecht eine unmittelbare (eigene) Zweckverfolgung. § 58 Nr. 1–5 AO regelt Möglichkeiten, bei denen – abweichend vom Grundsatz der Unmittelbarkeit – Mittel an andere steuerbegünstigte Körperschaften zur Verwirklichung deren steuerbegünstigter Zwecke weitergeleitet werden können. Vom Grundgedanken her sollen diese Vorschriften steuerbegünstigten Körperschaften – also auch den Sportvereinen – ermöglichen, ihre unmittelbare Tätigkeit nicht nur durch das Instrument des Spendenabzugs zur Erlangung von Mitteln zu erfüllen.

Nachfolgend sollen insbesondere die Mittelweitergaben in Geld i.S.d. § 58 Abs. 1 und 2 AO betrachtet werden.

## 1. Förderkörperschaften

§ 58 Nr. 1 AO stellt eine Ausnahme des Grundsatzes der Unmittelbarkeit dar. Diese gestattet einer gemeinnützigen Körperschaft, ihre Mittel in vollem Umfang oder auch überwiegend für die Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke einer anderen Körperschaft zu beschaffen. Klassische Beispiele sind hierfür die Sportfördervereine, deren Tätigkeit darauf gerichtet ist, für den steuerbegünstigten Sportverein oder eine seiner Abteilungen Mittel einzuwerben und diese dann an den Sportverein weiterzuleiten. So kann dieser die unmittelbare Zweckerfüllung, die Förderung des Sports, zum Beispiel durch den Aufbau von Jugendmannschaften bewerkstelligen. Wesentlich hierbei ist, dass die Mittel beim empfangenden Sportverein nur für steuerbegünstigte Zwecke, also im ideellen Bereich oder im Zweckbetrieb, Verwendung finden dürfen. Denn hierfür wurden diese ursprünglich beschafft.

Bei diesen Vereinen muss die Beschaffung von Mitteln in der Satzung als

Satzungszweck festgelegt sein. Nicht erforderlich ist dabei die namentliche Nennung der Körperschaft, die gefördert werden soll. Damit bleibt den Förderkörperschaften grundsätzlich offen, gegebenenfalls auch Einzelprojekte anderer Empfänger zu fördern.

## Ein Förderverein kann mehrere Satzungszwecke haben

Mit Blick auf die Satzung ist allerdings auf die Satzungszwecke zwischen geförderter und empfangender Körperschaft zu achten. Das hessische Finanzgericht hatte mit Urteil vom 26.04.2012 (A Z 4 K 2239/09) festgestellt, dass laut § 58 Nr. 1 AO die Mittelbeschaffung auf Ebene der Förderkörperschaft zum selben Zweck erfolgen muss, den auch die geförderte Körperschaft nach ihrer Satzung verfolgt. Dies bedeutet, dass der Förderverein, der einem Sportverein Mittel zukommen lassen will, als Satzungszweck gleichfalls die Förderung des Sports ausweisen muss. Im Revisionsverfahren (I R 41/42) hat der BFH (BFH/NV 2015 S. 235) den Grundsatz bestätigt, jedoch keine allgemeine Aussage zur Kongruenzpflicht von Satzungszwecken von Mittelbeschaffungskörperschaften und Mittelempfängerkörperschaften getroffen. Mit der Änderung des AO-Anwendungserlasses (AEAO) durch das BMF-Schreiben vom 31.01.2019 wurde nunmehr klargestellt: „Gemeinnützigkeitsrechtlich weitergegeben dürfen sämtliche Mittel, soweit die Satzung der hingebenden Körperschaft im Zeitpunkt der Weitergabe über eine entsprechende Satzungsbestimmung verfügt und die Zwecke der hingebenden und empfangenden Körperschaft insoweit identisch sind“ (AEAO Nr. 1 zu § 58).

Der Satzungszweck der Förderkörperschaft und der empfangenden Körperschaft (dem Sportverein) muss also hinsichtlich der Mittel, die weitergegeben werden sollen, übereinstimmen. Gleichzeitig kann ein Förderverein, der einen Sportverein fördern will, aber auch andere Satzungszwecke wie beispielsweise die Kunst und Kultur als Förderzweck ausgewiesen haben. Die Förderung des Sports muss also nicht der alleinige Satzungszweck sein. Da die Mittelweiterleitungen nur an steuerbegünstigte

Körperschaften erfolgen dürfen, muss sich der Förderverein im Vorfeld von der Gemeinnützigkeit des geförderten Vereins überzeugen und sich als Nachweis einen Feststellungsbescheid i. S. d. § 60a AO oder einen gültigen Freistellungsbescheid vorlegen lassen. Sind die Voraussetzungen für Mittelweitergaben i. S. d. § 58 Nr. 1 AO wie oben beschrieben erfüllt, so weist der Förderverein die Mittelweiterleitungen im ideellen Bereich aus. Im Regelfall verinnahmt auch die empfangende Körperschaft die Mittel in diesem Bereich.

**2. Körperschaft mit unmittelbarer Zweckverfolgung**

Bei den steuerbegünstigten Sportvereinen handelt es sich im Regelfall um Körperschaften mit eigener Zweckverwirklichung. Dies schließt jedoch nicht aus, dass auch diese Mittel an andere steuerbegünstigte Körperschaften, zum Beispiel an andere Sportvereine, weitergeben dürfen. Besonders bedeutend ist hierbei, dass bei Mittelweiterleitungen nach § 58 Nr. 2 AO die Satzungszwecke der gebenden und der empfangenden Körperschaft nicht identisch sein müssen. So könnte beispielsweise auch ein Sportverein einem anderen Verein Mittel zur Förderung von dessen Theaterabteilung weiterleiten, wenn es sich etwa um einen Sport- und Kulturverein handelt. Da die Hauptaufgabe dieser Vereine jedoch die unmittelbare Erfüllung eigener gemeinnütziger Zwecke ist, ist für diese Körperschaften maßgebend, dass nur ein Teil – und zwar der nicht überwiegende Teil – anderen steuerbegünstigten

Körperschaften zur Verwendung für steuerbegünstigte Zwecke überlassen werden darf. Das entspricht dem sogenannten Halbteilungsgrundsatz. Unter dem Halbteilungsgrundsatz wird verstanden, dass die Mittelweitergaben nicht überwiegen dürfen (AEAO Nr. 2 zu § 58 AO). Das bedeutet, dass der Sportverein seine Mittel überwiegend für eigene satzungsgemäße Zwecke verwenden muss und nur darüber hinaus Mittel an andere steuerbegünstigte Körperschaften weiterleiten darf. Die empfangende Körperschaft darf die Mittel ebenfalls nur für steuerbegünstigte Zwecke verwenden.

Im Unterschied zu § 58 Nr. 1 AO, wo die Mittelweiterleitung schon satzungsmäßig zum Ausdruck kommt, muss bei § 58 Nr. 2 AO die Mittelweiterleitung nicht von Anfang an bezweckt sein (Seer in Tipke/Kruse „AO“ Tz. 2 zu § 58 Nr. 1 AO). Die übrigen Voraussetzungen wie der Nachweis der Gemeinnützigkeit der empfangenden Körperschaft etc. decken sich mit den oben genannten Angaben.

**Insichspenden werden steuerlich nicht anerkannt**

Die beschriebenen Mittelweiterleitungen privilegieren ausdrücklich nur Mittelweitergaben zwischen steuerbegünstigten Körperschaften. Wollen anderen Organisationen, zum Beispiel nicht gemeinnützige Vereine, Wirtschaftsunternehmen oder Privatpersonen, den Vereinen Mittel zuwenden, ist aus steuerrechtlicher Sicht das geeignete Instrument der Spendenabzug nach § 10b EStG oder § 9 Abs. 1 Nr. 2 KStG.

In diesem Zusammenhang sei außerdem erwähnt, dass sogenannte Insichspenden, also Spenden, die ein gemeinnütziger Sportverein aus Mitteln seines steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs (wie zum Beispiel aus einer selbstbetrieblenen Vereinsgaststätte) an seinen steuerbegünstigten Bereich weiterleitet, steuerlich nicht anerkannt werden (Hüttemann „Gemeinnützigkeit- und Spendenrecht“ 4. Auflage, Tz. 8.38). Dies ist damit begründet, dass zwei unselbstständige Bereiche einer gemeinnützigen Körperschaft vorliegen und es somit, bezogen auf die gemeinnützige Körperschaft als Ganzes, an einem unwiderruflichen Vermögensabgang mangelt, der aber steuerrechtlich die Voraussetzung für eine Spende ist. ■

*Ursula Augsten,*

*Baker Tilly Steuerberatungsgesellschaft*

**Informationen zu Steuerfragen**

Bei allgemeinen Steuerrechtsfragen, die Sportvereine betreffen, können Sie sich an das VereinsServiceBüro des WLSB wenden. Spezielle Fragen, die über eine schriftliche Erstberatung hinausgehen, sind allerdings kostenpflichtig.



Ursula Augsten,  
Steuerexpertin  
des WLSB



**BENZ Onlineshop**  
Versandkostenfrei bei Paketversand ab einem Warenwert von 29,00 Euro!  
**Sportartikel** mit unschlagbarem Preis-Leistungs-Verhältnis!

**OFFIZIELLER PARTNER des**  
  
WLSB  
Würzburger Landesverband e.V.

**Ihr Partner und Teamplayer**

ORIGINAL **BENZ**®  
SPORT

Gotthilf Benz Turngerätefabrik GmbH + Co. KG | Grüninger Straße 1 – 3 | D-71364 Winnenden | Tel. 07195 / 69 05 - 0 | info@benz-sport.de | www.benz-sport.de



Unser Berater **Lumosa** informiert:

# Umrüstung auf LED-Flutlichtanlagen wird gefördert

Für die Umstellung der Sportplatzbeleuchtung von konventionellen auf moderne LED-Anlagen können Vereine Fördergelder beantragen



Bis zu 25 Prozent der Bruttoinvestitionskosten einer stromsparenden LED-Technik werden durch die Fördermittel des BMU übernommen. Foto: Lumosa

**D**ie Flutlichtanlage ist eines der wichtigsten infrastrukturellen Elemente eines jeden Sportplatzes für den Spielbetrieb unabhängig von Tages- und Jahreszeit. LED-Flutlicht ist eine zukunftssträchtige Anschaffung. Nach und nach haben die konventionellen Beleuchtungsanlagen der Vereine ausgedient.

Die Betriebskosten alter Anlagen sowie die Wartungsintervalle werden zu einer immer höheren Belastung für die Vereinskasse. Viele Vereine spielen daher mit dem Gedanken, auf LED-Flutlicht umzurüsten, welches durch viele Vorteile wie Energieeffizienz, ideale Ausleuchtungsergebnisse, Wartungsfreiheit und hohe Kosteneinsparungen geprägt ist. Die Modernisierung einer Sportplatzbeleuchtung bedeutet aber auch hohe Anschaffungskosten für einen Verein. Diese gilt es deshalb gut zu planen. Dank verschiedener Fördermöglichkeiten wird die Anschaffung für viele Vereine und Kommunen erst realisierbar.

## Kommunalrichtlinie mit anderen Fördermitteln kombinierbar

Als erster Planungsschritt sollte ein Kostenvoranschlag für das Vorhaben von einem kompetenten LED-Flutlichthersteller eingeholt werden. Hier sollten bereits gesetzrelevante Elemente, wie beispielsweise

Blendschutzmaßnahmen, berücksichtigt werden. In der Projektierung sollte die Energieeinsparung durch die neue LED-Flutlichtanlage im Vergleich zur bestehenden Anlage konkret und nachvollziehbar ausgewiesen sein. Maßgeblich für ein optimales Lichtergebnis und einen kompetenten Flutlicht-Hersteller ist eine umfassende Lichtplanung, die individuell für jeden Sportplatz erstellt werden muss. Hierbei sollte jede einzelne Leuchte von Experten punktgenau auf das jeweilige Sportfeld abgestimmt werden, sodass ein maximales Ausleuchtungsergebnis erzielt werden kann.

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU) hat im Rahmen der Nationalen Klimaschutzinitiative zur Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen die sogenannte Kommunalrichtlinie erlassen, die Kommunen und Vereinen umfangreiche Projekt-Fördermöglichkeiten bietet. Das Projektmanagement übernimmt der Projektträger Jülich (PTJ). Die Förderung beträgt bis zu 25 Prozent der Bruttoinvestition der Umrüstung einer bestehenden Flutlichtanlage auf stromsparende LED Technik (inklusive Installationskosten). Zudem ist die BMU-Förderung mit anderen Fördermaßnahmen kombinierbar. Somit lassen sich oftmals höhere Förderquoten realisieren. Für die BMU-Förderung sind verschiedene Voraussetzungen bei der Antragsstellung zu berücksichtigen. Eine Voraussetzung ist, dass die ausgewählte Klimaschutzmaßnahme (die neue installierte Technik) eine nachzuweisende Reduzierung von Treibhausgasemissionen von mindestens 50 Prozent bewirkt. Die Projektlaufzeit beträgt ein Jahr nach Bewilligungsbescheid.

## Auch der WLSB fördert LED-Flutlichtanlagen

Über die Kommunalrichtlinie hinaus gibt es noch je nach Bundesland und Kommune unterschiedliche Fördermöglichkeiten von den regionalen Sportverbänden und Sportbünden, den Landkreisen, Ministerien des Innern und für Sport und weiteren regionalen Organisationen. Der WLSB

beispielsweise bietet eine spezielle Förderung für den Sportstättenbau.

Die in Frage kommenden Fördertöpfe müssen für jedes Projekt individuell abgeklärt werden. Die BMU garantiert die Förderung bis einschließlich 2022.

Wichtig ist bei der Kombination verschiedener Fördermöglichkeiten, die Gelder der jeweiligen Töpfe offenzulegen. Um den Überblick zu bewahren und die maximale Fördermöglichkeit aus dem Projekt auszuschöpfen, bietet ein professioneller Flutlichthersteller nicht nur die Unterstützung bei der Antragstellung an, sondern begleitet den Verein auch durch den gesamten Förderprozess.

## Eine Umrüstung lohnt sich dank schneller Amortisation

Für Vereine, die eine veraltete konventionelle Anlage besitzen und über eine Umrüstung nachdenken, ist jetzt die richtige Zeit, mit den gegebenen Fördertöpfen bis 2022 solch ein Vorhaben umzusetzen. Die Umrüstung auf eine LED-Flutlichtanlage spart nicht nur an den laufenden Kosten, die Amortisationszeit verringert sich durch die Bezuschussung der unterschiedlichen Fördermöglichkeiten drastisch. Ihr Sportplatz erstrahlt bei einer solchen Umrüstung in einer neuen Lichtbrillanz und verbraucht dabei signifikant weniger Strom. Ein richtiger Schritt in Richtung Nachhaltigkeit und Effizienz! ■



## Weitere Informationen

Lumosa GmbH, Carmelo Carmeni  
Tel: 07221/502 306  
carmelo.carmeni@lumosa.de  
www.sportplatzbeleuchtung.de  
www.lumosa.de

Besuchen Sie den Vortrag von Lumosa beim Servicetag SPORT am 21. November im SpOrt Stuttgart.





Unser Berater **McArena** informiert:

## (Re-)Finanzierung einer McArena Freilufthalle

Mit der Gewinnung von Sponsoren, externer Vermietung und Veranstaltungen können Vereine Einnahmen zur Projektfinanzierung erzielen



Sowohl durch Bandenwerbung als auch über den Verkauf des Namensrechtes generiert der SV Magstadt Einnahmen mit der McArena Freiluft-Sporthalle. *Foto: McArena*

**J**ede Finanzierungsplanung für Bauprojekte im Sport ist individuell und setzt sich meist aus einer Kombination von verschiedenen Bausteinen zusammen. Auch wenn Fördermittel und Zuschüsse von Verband oder Kommune gewährt werden, verbleibt üblicherweise ein Teil der Projektsumme, welcher über ein Darlehen finanziert werden muss. Genau hier setzt das McArena-Betriebskonzept an.

Die Sportstättenfinanzierung stellt Vereine immer wieder vor große Herausforderungen. Einerseits bestehen teils hohe bürokratische Hürden, die oftmals lange und intensive Vorbereitung benötigen. Andererseits sind viele innovative Konzepte zur Finanzierung von Sportstätten nicht ausreichend bekannt. Zudem verfügen insbesondere Vereinen oftmals über wenig finanzielle Rücklagen für Großprojekte und keine Sicherheit in Form von eigenen Grundstücken.

Das McArena-Betriebskonzept unterstützt die Vereine dabei, mit dem Betrieb der McArena Freiluft-Sporthalle nicht nur einen innovativen Sportraum für seine Mitglieder bereitzustellen, sondern auch ausreichend Einnahmen zu erzielen, um die finanziellen Verpflichtungen zu bedienen. Die äußerst niedrigen Unterhaltskosten machen den Betrieb der McArena Freilufthalle per se sehr wirtschaftlich. Durch eine

systematische Auslastungsplanung und Marketingstrategien können Vereine zusätzliche Einnahmen in unterschiedlichsten Bereichen generieren.

### *Vermietung von Nutzungszeiten*

Nutzungszeiten, die von einem Verein selbst nicht benötigt werden, können an Sportler aus der Region per Online-Buchung vermietet werden. Die Nachfrage hierfür ist sehr groß und es entsteht dadurch ein witterungsgeschütztes Angebot für weite Teile der Bevölkerung.

### *Vermarktung von Werbeflächen*

In den vergangenen Jahren haben immer mehr Unternehmen erkannt, wie wichtig ein Engagement vor Ort für das lokale Image ist. Zudem sind in Zeiten des Fachkräftemangels viele Unternehmen stark daran interessiert, den Sport vor Ort zu fördern. Denn moderne Sportanlagen erhöhen die Attraktivität der Region und vereinfachen die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern.

### *Veranstaltungen*

Die Durchführung von Turnieren, Ferien-Camps, Public-Viewings oder Kindergeburtstagen lastet die Anlage weiter aus. Zudem lassen sich Einnahmen aus Bewirtung und Getränkeverkauf realisieren.

### **Umfangreiches Sponsoring-Engagement zum Jubiläum**

Ein gelungenes Praxisbeispiel für die erfolgreiche Kooperation von einem lokalem Unternehmen mit einem Sportverein kann auf dem Sportgelände des SV Magstadt 1897 im Sportkreis Böblingen in Augenschein genommen werden. Bei der Planung für eine McArena Freiluft-Sporthalle haben zwei Parteien zusammengefunden. Für den SV Magstadt war das Projekt zur Errichtung der Freilufthalle das bisher größte realisierte Bauvorhaben. Schon in der Planungsphase waren sich die VR-Bank eG

Magstadt-Weissach und der Verein einig, wie wichtig das Projekt für Magstadt und die Region sein wird.

Seit 1958 ist der SV Magstadt Mitglied bei der Bank. Vor dem Hintergrund dieser langen Zusammenarbeit und der 60-jährigen Mitgliedschaft des Sportvereins konnte eine langfristige Kooperation als Namensgeber für die neue Freilufthalle vereinbart werden. So wird sich die neue Freiluft-Sporthalle als „VR-Bank Arena Magstadt-Weissach“ präsentieren. „Wir freuen uns, dass hier in Magstadt unter Federführung des mitgliederstärksten Vereins eine solch innovative Sportanlage entstanden ist“, erläutert Andreas Zeller, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank eG Magstadt-Weissach das Engagement. „Neben den Abteilungen des SV Magstadt und weiteren örtlichen Vereinen wird hier der ganzen Bevölkerung und den Unternehmen der Region die Möglichkeit für Freizeit-, Breiten- und Betriebssport geboten“, führt er weiter aus. Dazu erhalten Mitglieder und Kunden der Bank im Rahmen der Zusammenarbeit rund um die Freiluft-Arena einen Sonderrabatt von fünf Prozent.

„Es zeigt große Signalwirkung, dass sich mit der VR-Bank Magstadt Weissach ein lokales Bankunternehmen als Namensgeber für unsere neue Freiluft-Arena engagiert“, sagt Stephan Scheel, der Erste Vorsitzende des SV Magstadt. Die Kooperation sei eine echte Win-Win-Situation. ■

  
HALLE FERTIG LOS!

### Weitere Informationen

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

Besuchen Sie die WLSB-Infotour mit McArena am 23. Oktober in Magstadt oder den Vortrag beim Servitag SPORT am 21. November im SpOrt Stuttgart.



# Partner des WLSB

Der Württembergische Landessportbund (WLSB) ist die Dachorganisation des Sports in Württemberg mit heute mehr als 2 Millionen Mitgliedern in über 5.700 Vereinen, 61 Mitgliedsverbänden und 24 Sportkreisen.

Um seine Mitgliedsvereine bestmöglich in ihrer Arbeit zu unterstützen, hat der WLSB seit vielen Jahren starke Partner an seiner Seite. Profitieren Sie von Know-How, Produkten und Dienstleistungen, die speziell auf den Vereinsbedarf zugeschnitten sind.



AOK Baden-Württemberg

AOK Baden-Württemberg  
Hauptverwaltung  
Presselstraße 19  
70191 Stuttgart  
Tel.: 0711/2593-0  
Fax: 0711/2593-100  
info@bw.aok.de  
www.aok.de

**GESUNDNAH –  
Wir sind nicht nur da. Wir sind nah.**

Vom Oberrhein bis Oberschwaben, vom Bodensee bis zum Taubertal, von früh bis spät: Keine Krankenkasse im Land ist so für ihren Kunden da wie die AOK Baden-Württemberg.

Wir sind einfach GESUNDNAH – für jeden einzelnen der 4 Millionen Menschen, die bei uns versichert sind.



ARAG Sportversicherung  
Versicherungsbüro beim  
WLSB  
Fritz-Walter-Weg 19  
70372 Stuttgart  
Tel.: 0711/280 77-800  
Fax: 0711/280 77-825  
vsbstuttgart@arag-sport.de  
www.ARAG-Sport.de

**Versicherungsschutz im Sport und mehr**

Die ARAG Sportversicherung garantiert Sicherheit im Breiten- und Spitzensport für heute weit mehr als 20 Millionen Sportler.

Sie bietet Sportorganisationen, Vereinen und deren Mitgliedern einen aktuellen und leistungsstarken Versicherungsschutz, der sich an den speziellen Bedürfnissen des Sports orientiert, dazu Servicedienstleistungen rund um den Sport sowie ein hohes Engagement in der Sport-Unfallverhütung.



Gotthilf BENZ  
Turngerätefabrik GmbH  
+ Co. KG  
Grüninger Str. 1-3  
71364 Winnenden  
Tel.: 07195/6905-0  
Fax: 07195/6905-77  
info@benz-sport.de  
www.benz-sport.de

**8% Rabatt & 2% Skonto auf Katalogartikel**

BENZ-SPORT, der Sportgeräte-Ausstatter vom Fußball bis zur kompletten Sporthalle für Schul-, Vereins- und Breitensport.

Profitieren Sie von der Komplettliefung und -beratung individuell für Ihren Verein.

Nutzen Sie unsere Sonderrabatte für Vereine auf alle Preise im Katalog und fordern Sie diesen noch heute an.

Für eine ausführliche Beratung wenden Sie sich an unser Fachpersonal.



bw crowd  
Die Crowdfunding-  
Plattform der BW-Bank  
Tel.: 0711/21723270  
(werktags 9 – 17 Uhr)  
info@bw-crowd.de  
www.bw-crowd.de

**Finanzierung VEREINFacht – mit Crowdfunding!**

Neue Fußball-Tore oder eine Kletterwand? Starke Ideen gibt es viele. Doch leider fehlen den Vereinen oft die finanziellen Mittel, um diese zu verwirklichen.

Auf der Internet-Plattform bw crowd können Vereine, aber auch Schulen, Gemeinden und Organisationen ihre Projekte bis zu einer Summe von 15.000 EUR kostenfrei veröffentlichen, um dafür Geld zu sammeln. Unterstützen kann jeder – ab 1 EUR. Und Prämien gibt es obendrein!



**Architektur für Bildung und Sport**

Beratung | Analyse | Entwicklung | Umsetzung

campus GmbH  
Bauten für Bildung und  
Sport  
Am Echazufer 24  
72764 Reutlingen  
Tel.: 07121/927-260  
Fax: 07121/927-266  
info@campus-architektur.de  
www.campus-architektur.de

campus ist ein Architekturbüro, das sich mit der Beratung, Planung und Realisierung von Bildungsbauten und Sportstätten in allen Fachbereichen befasst.

Im Vordergrund steht dabei der Einklang von Nutzung, Kosten und Gestaltung sowie die Berücksichtigung aktueller und zukünftiger gesellschaftlicher Entwicklungen.



D+S Automobile  
GmbH & Co. KG  
Im Waldeck 15  
71679 Asperg  
Tel.: 07141/648 27-0  
Fax: 07141/648 27-298  
info@ds-automobile.com  
www.ds-automobile.com

**Ihr Land Rover und Jaguar Partner**

Seit mehr als 68 Jahren steht Land Rover für Fahrzeuge, die durch ihre Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit überzeugen – und immer bereit sind, Geschichte zu schreiben und Grenzen zu überwinden.

Entdecken Sie die aktuellen Land Rover Modelle und lassen auch Sie sich von der einzigartigen Kombination aus Stärke und Souveränität begeistern: vom exklusiven Premium-SUV bis zum hochflexiblen Alltagsbegleiter.



InterConnect GmbH &  
Co. KG  
Am Fächerbad 3  
76131 Karlsruhe  
Tel.: 0721/6656-0  
Fax: 0721/6656-100  
info@intellionline.de  
www.intellionline.de

**Online-Lösungen für Vereine & Verbände**

Unter der Marke IntelliOnline werden Software-Lösungen angeboten, die perfekt auf den Bedarf von Vereinen und Verbänden abgestimmt sind: Websitegestaltung, Platz- und Kursbuchung sowie die Verwaltung von Mitgliedern, Plätzen und Kursen. Online, aus einer Hand mit einer Benutzeroberfläche.

Informieren Sie sich auf unserer Website und überzeugen Sie sich anhand einer kostenlosen Demoversion von den Vorteilen!

## Ihr stylischer Wegbegleiter

### Der Citroën C3 Aircross beim WLSB-Kooperationspartner ASS

Kein Bock mehr auf langweilige Designs und 0815? Der WLSB-Kooperationspartner Athletic Sport Sponsoring (ASS) hat ein aktuelles Angebot für mehr Spaß auf der Fahrt zum Training. Mit dem Citroën C3 Aircross für eine monatliche ASS-Komplett-rate von nur 229 Euro\* stylen Sie Ihr Leben neu!



Foto: ASS

### Der Citroën C3 Aircross für mtl. 229 Euro\* 1,2 l PureTech 130, 130 PS (96 kW)

#### In der Komplett-rate enthalten:

- Ganzjahresreifen
- Versicherung
- KFZ-Steuer
- Überführungs- und Zulassungskosten
- 12 Monate Vertragslaufzeit
- keine Anzahlung/keine Schlussrate

Trauen Sie sich, neue Wege zu gehen und gemeinsam mit Ihrem neuen C3 Aircross den Einheitsbrei hinter sich zu lassen!

Keine Angst, das Kleingedruckte kann sich sehen lassen. ©

\*Preis inkl. Kfz-Versicherung mit Selbstbehalt, Kfz-Steuer, Überführungs- und Zulassungskosten, gesetzl. MwSt. Anzahlung und Schlussrate fallen nicht an. 20.000 km Freilaufleistung pro Vertragslaufzeit (5.000 Mehrkilometer gegen Aufpreis möglich). Übernahme muss bis spätestens Ende September erfolgen. Angebot gilt vorbehaltlich etwaiger Änderungen und Irrtümer. Gelieferte Fahrzeuge können von der Abbildung abweichen. Stand: 26.07.2019. Begrenzte Stückzahl.

#### Infos und Beratung

info@ass-team.net  
Telefon: 0234/9512840  
www.ass-team.net



**Staatliche Toto-Lotto GmbH**  
Baden-Württemberg  
Nordbahnhofstraße 201  
70191 Stuttgart  
Tel.: 0711/81000-110  
Fax: 0711/81000-115  
info@lotto-bw.de

### Förderung des Sports in seiner Vielfalt

Sportförderung ist ein wichtiges Ziel von Lotto Baden-Württemberg. Die Erträge aus den staatlichen Lotterien und Wetten fließen größtenteils in den Wettmittelfonds des Landes, durch den der Sport, Kultur, Denkmalpflege und Soziales unterstützt werden. Seit Gründung der staatlichen Toto-Lotto GmbH im Zuge der Einführung des Fußball-Totos 1948, sind über 2,8 Mrd. Euro in den Spitzen- und Vereinssport geflossen.



**pro-WINNER GmbH**  
SpOrt Stuttgart  
Fritz-Walter-Weg 19  
70372 Stuttgart  
Tel.: 0711/28077-881  
Fax: 0711/28077-882  
info@pro-winner.de  
www.pro-winner.de

### pro-WINNER Vereins-Verwaltungssoftware

pro-WINNER Vereins-Software ist das erfolgreichste Vereinsverwaltungsprogramm mit über 6.500 Anwendern in der Mitgliederverwaltung und Finanzbuchhaltung, sowie mit aktueller Bestandsmeldung und SEPA-Lastschriftverfahren.

Wollen Sie mehr über unser Produkt erfahren, dann informieren Sie sich einfach über unsere Webseite oder rufen uns an. Wir freuen uns auf Sie.



### SPORTSTÄTTENBAU

**SPORTSTÄTTENBAU**  
Garten-Moser GmbH u. Co. KG  
An der Kreuzzeiche 16  
72762 Reutlingen  
Tel.: 07121/9288-0  
Fax: 07121/9288-50  
info@sportstaettenbau-gm.de  
www.sportstaettenbau-gm.de

### Sportfreianlagen – alles aus einer Hand

SPORTSTÄTTENBAU Garten-Moser deckt das komplette Feld des Sportplatzbaus ab: Von der Beratung bis zum Neubau, von der Pflege über Service bis zur Renovation. Egal ob Fußball, Tennis, Beachvolleyball, Leichtathletik, Golf, Reiten oder Baseball. SPORTSTÄTTENBAU Garten-Moser sucht nach der wirtschaftlichsten, effektivsten und preisgünstigsten Lösung und berät Vereine unverbindlich.



### Informationssicherheit und Datenschutz im Verein

Die stratego IT ist Ihr kompetenter Partner in allen Bereichen der Informationssicherheit. Wir bringen Ihren Verein im Bereich der EU-Datenschutzgrundverordnung auf den neuesten Stand und übernehmen Ihr externes Datenschutzmandat. Zudem unterstützen wir Sie gerne bei der Implementierung eines effektiven Informations-Sicherheits-Management-Systems (ISMS.)

**stratego IT management GmbH**  
Tel.: 07046/38 79 88 0  
info@stratego-it.de  
www.stratego-it.de

# Seminare zu Finanzen und Steuern

Der WLSB bietet im Bereich Vereinsmanagement eine Vielzahl an Seminaren und Fortbildungen rund ums Geld

Im Seminar „Finanzierung VEREINFacht – Zwei moderne Methoden um Vereinsprojekte zu finanzieren“ lernen die Teilnehmer die Finanzierungsvarianten „Xavin.eu“ sowie „bw crowd“ kennen. Die Referenten stellen im Workshop die beiden Online-Plattformen an zahlreichen Beispielen vor und helfen zudem, bereits vorhandene Projektideen umzusetzen.



Foto: Dmitriy Shironosov / 123rf.com

Auch beim Seminar „Vereinsfinanzierung – Gängige und neue Ansätze in Theorie und Praxis“ dreht sich alles um die Frage: „Wie finanziere ich meinen Verein?“. Dabei werden unter anderem gängige Einnahmequellen wie zum Beispiel Beiträge, Spenden, Zuschüsse und Bankfinanzierungen besprochen sowie auf neuere Ansätze wie Crowdfunding oder „Shoppen und Vereinskasse füllen“ eingegangen. Des Weiteren bietet der WLSB zu den Themen „Strategisches Finanzmanagement“ sowie „Buchhaltung im Sportverein“ Seminare an.

## Steuern im Sportverein

Auch das Thema Steuern spielt eine wichtige Rolle für Vereine. Deshalb hat der WLSB hierzu ebenfalls Seminare im Angebot. So wird beispielsweise im Seminar „Grundlagen der Vereinsbesteuerung“ erklärt, welche steuerrechtlichen Bestimmungen für

den Sportverein bedeutsam sind und warum der Erhalt der Gemeinnützigkeit so wichtig ist. Außerdem erhalten die Teilnehmer Informationen zur steuerrechtlichen Behandlung von Spenden sowie zur Umsatzsteuer.

Im Seminar „Maßnahmen zur Vermeidung von Steuerlasten“ wird vermittelt, welche Gestaltungs- und Optimierungsmöglichkeiten es bei Vereinsgaststätten und bei der Veranstaltung von Festen gibt. Darüber hinaus erfahren die Teilnehmer, welche Möglichkeiten sich durch die Gründung eines Fördervereines ergeben und was bei Einnahmen durch Sponsoring und Werbung beachtet werden sollte.

## Ausbildung zum Vereinsmanager C

Alle genannten Seminare können auch als Teil der modularen Ausbildung zum Vereinsmanager C angerechnet werden. Diese

beinhaltet neben dem Themengebiet Buchhaltung und Finanzen auch weitere Bereiche wie Verwaltung und Mitgliederbetreuung, Recht und Versicherung, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing und das Aneignen von Führungskompetenzen. In den Seminaren wird jeweils an die Vorkenntnisse der Teilnehmer angeknüpft und auf die Besonderheiten bei der Anwendung dieses

Wissens auf die Vereinsarbeit eingegangen. Zudem können angehende Vereinsmanager während der Lizenzausbildung individuelle Schwerpunkte setzen.

red

## Die nächsten Termine 2019

**5. Oktober:** Strategisches Finanzmanagement

**9.–10. Oktober:** Grundlagen der Vereinsbesteuerung

**25.–26. Oktober:** Buchhaltung im Sportverein

**5.–7. Dezember:** Finanzen und Steuern

Alle Infos und Anmeldung zu den WLSB-Bildungsangeboten unter [www.wlsb.de/bildungsprogramm](http://www.wlsb.de/bildungsprogramm)



## I M P R E S S U M

WLSB Spezial – Themenmagazin des  
Württembergischen Landessportbundes e.V. (WLSB)  
Sonderausgabe des offiziellen Verbandsorgans „SPORT in BW“

ISSN 2509-6710

**Ausgabe 3/2019 – Finanzen und Finanzierung**

### Herausgeber:

Württembergischer Landessportbund e.V.  
Heinz Mörbe (Hauptgeschäftsführer)  
Fritz-Walter-Weg 19, 70372 Stuttgart  
Tel. 0711/28077-100, Fax -105

### Redaktion:

**Carmen Freda-Koch** (verantw. Redakteurin/v.i.S.d.P.)  
Tel. 0711/28077-187, Fax -101  
E-Mail: [sportinbw@wlsb.de](mailto:sportinbw@wlsb.de)  
**Thomas Müller**, Tel. 0711/28077-186, Fax -101

**Preis:** Für WLSB-Mitglieder ist der Bezugspreis des Magazins im Jahresmitgliedsbeitrag enthalten. „Freie Abonnements“ (die nicht zum Vereinskongent gehören) kosten jährlich 33,74 €. Das „freie Abonnement“ kann mit sechswöchiger Frist zum jeweiligen Jahresende gekündigt werden.

**Hinweis:** Die mit Autorennamen gekennzeichneten Artikel stellen die Meinung des jeweiligen Verfassers dar und vertreten nicht in jedem Fall die Ansicht des Herausgebers.

Die Beiträge sowie die Fotos unterliegen dem Urheberrecht. Ein Nachdruck ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet.

### Abonnements:

VereinsServiceBüro  
Tel. 0711/28077-127, Fax -109 | E-Mail: [abo@wlsb.de](mailto:abo@wlsb.de)  
Adressänderungen bei Vereins-Abos auch über das Portal [www.meinwlsb.de](http://www.meinwlsb.de) möglich

### Marketing:

Marco Fischer  
Tel. 0711/28077-184, Fax-108  
E-Mail: [service@wlsb.de](mailto:service@wlsb.de)

### Anzeigen:

Alexandra Wicke  
Tel. 0711/28077-182, Fax -108  
E-Mail: [anzeigen@wlsb.de](mailto:anzeigen@wlsb.de)

### Druckvorstufe:

Bechtle Graphische Betriebe u.  
Verlagsgesellschaft GmbH & Co. KG  
Zeppelinstraße 116, 73730 Esslingen  
[www.bechtler-media.de](http://www.bechtler-media.de)

### Druck:

pva, Druck und Medien-Dienstleistungen GmbH  
Industriestraße 15, 76829 Landau/Pfalz  
[www.pva.de](http://www.pva.de)





WIR SIND FÜR SIE DA: ANALOG UND DIGITAL

Beim VereinsServiceBüro (VSB) erhalten Sportvereine, Sportkreise und Verbände kompetent, individuell und zeitnah Auskunft zu allen Fragen rund um die Vereinsarbeit – am Telefon, per E-Mail oder über das Internet.

#### Unsere Leistungen:

Das VereinsServiceBüro berät Sie zu

- Satzungsfragen & Vereinsrecht
- Vereinssteuerrecht
- Haftung & Versicherung
- Spenden
- GEMA & Musikknutzung
- Vergütung im Verein
- und vielem mehr

Und sollte eine Anfrage nicht gleich beantwortet werden können, stehen Experten für komplexe Rechts- und Steuerfragen für eine Beratung des Vereins zur Verfügung.

#### Profitieren Sie von:

- über 30 Jahren gemeinsamer Erfahrung in der Vereinsberatung
- aktuellen Informationen rund um die Vereinsarbeit
- Erfahrungen anderer Vereine, Sportkreise und Verbände
- dem Wissen unserer Experten, Berater und Partner

# DAS VEREINSSERVICEBÜRO

Die erste Adresse für Ihre Anliegen

Aktuelle Informationen zur Vereinsarbeit: [www.wlsb.de](http://www.wlsb.de)

Mit der Methode „Zukunftswerkstatt“ bietet der WLSB seinen Vereinen, Verbänden und Sportkreisen die Möglichkeit, ihre momentane Situation/Position in moderierten Workshops für einen oder eineinhalb Tage zu bestimmen, diese zu analysieren und mit Blick auf die Zukunft neue Ideen und Projekte gemeinsam zu entwickeln.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

#### Ihr Ansprechpartner:

VereinsServiceBüro

Mo. bis Do. 9 bis 12.30 Uhr & 13.30 bis 16.30 Uhr

Fr. 9 bis 12.30 Uhr

Telefon: 0711 / 28077-125

E-Mail: [info@wlsb.de](mailto:info@wlsb.de)





ARAG. Auf ins Leben.



## Auf Sicherheit programmiert

Ob Virus oder Hacker-Angriff: Der ARAG CyberSchutz für Sportvereine unterstützt Ihren Verein durch effektive Sofort-Maßnahmen und schützt Sie vor den finanziellen Folgen durch Cyber-Kriminalität.

Mehr unter [www.ARAG-Sport.de](http://www.ARAG-Sport.de)

