

02.03.07

Auslagerstattung von Telefonkosten: So sind Sie unangreifbar

- Hans-Jürgen Dorn - Ihr Amt als Vorstand ist nicht nur ehrenvoll, sondern auch teuer. Zu den Aufwendungen, die sich im Laufe des Jahres ganz besonders aufsummieren, gehören die Telefonkosten. Grundsätzlich kann der Verein Ihnen die so genannten Verbindungsentgelte und die anteilige Grundgebühr erstatten. Hierzu müssen aber Nachweise geführt werden (z. B. Einzelgesprächsnachweise der Telefongesellschaften). Eine pauschale Erstattung auf Verdacht ist nicht möglich. Eine Kostenpauschale ist überhaupt nur unter einem einzigen, nämlich folgendem Gesichtspunkt zulässig: Sie legen für einen Zeitraum von drei Monaten Einzelabrechnungen/Nachweise vor. Anhand dieser Belege stimmen Sie sich mit dem Finanzamt ab, ob es auf dieser Grundlage akzeptiert, wenn Sie eine Pauschale in Höhe des Durchschnittswerts erhalten. Einfacher ist es, dass Sie sich für Ihre Vorstandstätigkeit einen gesonderten Telefonanschluss legen lassen. Oder Ihr Verein überlässt Ihnen ein Handy zur ausschließlichen Benutzung für Vereinszwecke in Ausübung Ihres Vorstandsamts.

Praxis-Tipp: Als Finanzvorstand sind Sie dafür verantwortlich, dass Ihr Verein buchstäblich keinen Cent zu viel ausgibt. Verzichten Sie deshalb besser auf eine Kostenpauschale. Heben Sie Ihre Einzelverbindungen nachweise gut auf, damit Sie unangreifbar sind, falls ein vereinsinterner Kritiker Zweifel äußern sollte, ob Sie die vereinsbedingten Telefonkosten auch wirklich korrekt erfassen.

Quelle: Vereinswelt.de

05.03.07

Unter diesen Voraussetzungen ist der Verein umsatzsteuerpflichtig

- Hans-Jürgen Dorn - Was viele Vereinsvorstände gerne verdrängen: Alle Leistungen, die ein Unternehmen gegen Entgelt erbringt, sind umsatzsteuerpflichtig. Das gilt auch für Vereine, selbst wenn Ihr Verein als gemeinnützig anerkannt sein sollte. Zwar hält sich in der Vereinsszene hartnäckig das Gerücht, gemeinnützige Vereine hätten mit der Umsatzsteuer nichts am Hut, aber ist falsch.

Für die Umsatzsteuerpflicht ist es völlig egal, ob der Verein keine Körperschaftsteuer zahlt, einen Gewinn erzielt oder überhaupt nicht erzielen will und ob Sie nur gegenüber Ihren Mitgliedern oder auch gegenüber Dritten tätig werden. Das Vereinsangebot außerhalb des so genannten ideellen Bereichs sei grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig. Alle Umsätze, die Ihr Verein in einem steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb, in einem Zweckbetrieb oder innerhalb der Vermögensverwaltung macht, unterliegen demnach der Umsatzsteuer. Zu solchen Umsätzen gehören beispielsweise:

- Anzeigen in Ihrer Vereinszeitschrift
- Veranstaltungen, bei denen Sie Eintritt verlangen
- der Verkauf von Speisen und Getränken während Veranstaltungen oder in der selbstgeführten Vereinsgaststätte
- der Verkauf von Vereinszeitschriften und Programmheften
- die Vermietung oder Verpachtung von Anlagen oder Einrichtungen; etwa in Ihrer Vereinsgaststätte
- Werbetätigkeit aller Art

Die steuerpflichtigen Umsätze von gemeinnützigen Vereinen unterliegen grundsätzlich dem ermäßigten Steuersatz von 7 Prozent. Daran habe sich auch nach der Mehrwertsteuererhöhung 2007 nichts geändert. Nur für die im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb erzielten Umsätze gelte ab 1.1.2007 der neue Regelsatz von 19 Prozent.

Einzige Ausnahme von der Umsatzsteuerpflicht für Vereine ist die so genannte Kleinunternehmerregelung. Das heißt, wenn der Umsatz (gleich Einnahmen) Ihres Vereins nicht mehr als 17.500 Euro im Vorjahr und voraussichtlich nicht mehr als 50.000 Euro im laufenden Jahr erzielen wird, brauchen Sie keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen, beziehungsweise ans Finanzamt abführen. Außer, sie tun dies freiwillig (Option zur Umsatzsteuer). Dann sind Sie jedoch fünf Jahre lang an diese Regelung gebunden.

Hat Ihr Verein indessen im Vorjahr die 17.500- Euro -Umsatzgrenze überschritten, ist er im Folgejahr umsatzsteuerpflichtig. In diesem Fall gilt allerdings die fünfjährige Bindewirkung nicht.

Beispiel:

Der Hockeyklub "Feste druff" erzielte 2004 einen Gesamtumsatz von 17.000 Euro; in 2005 rund 18.000 Euro; in 2006 wiederum 17.500 Euro. Daraus ergibt sich folgende Situation:

2004: Es gilt die Kleinunternehmerregelung; keine Umsatzsteuer.

2005: Es gilt die Kleinunternehmerregelung; keine Umsatzsteuer.

2006: Es greift die Regelbesteuerung (weil im Vorjahr 18.000 Euro Umsatz); Umsatzsteuerpflicht.

2007: Wenn der Umsatz im laufenden Jahr voraussichtlich unter 50.000 Euro bleibt, gilt die Kleinunternehmerregelung; also keine Umsatzsteuer. Wenn er voraussichtlich über 50.000 Euro liegen wird, gilt die Regelbesteuerung; also Umsatzsteuerpflicht.

Quelle: vnr täglich

06.03.07

Zweiter Schiedsrichter-Stammtisch

- Klaus Löffelbein - Der Schachbund NRW lädt nach Mülheim ein zum 2. Schiedsrichterstammtisch am Samstag, den 23.6.2007 um 11 Uhr (Schachzentrum Mülheim Nord, An den Sportstätten 2, im Hallenbad Süd, Hintereingang, 45468 Mülheim, Tel. 0208 4391001).

Nachdem bereits im letzten Jahr ein Treffen der Schachschiedsrichter großen Zuspruch gefunden hat (17 Teilnehmer),

soll nun erneut ein Forum den Schiedsrichtern geboten werden, um ihre Meinungen auszutauschen und neue Kollegen kennen zu lernen. Wie schon im letzten Jahr wird auf die bewährten Räumlichkeiten des SV Mülheim zurück gegriffen, da dort am selben Tag der Bundesspielausschuss tagt und dadurch qualifizierte Ansprechpartner vor Ort sein werden. Mit dem Gedankenaustausch der Schiedsrichter wird ein gleich hoher Qualitätsstandard angestrebt. Gleichzeitig wird den neuen Kollegen die Gelegenheit geboten aus dem umfangreichen Wissen ihrer erfahrenen Kollegen Nutzen zu ziehen.

Der Schachbund NRW hofft auf ein zahlreiches Erscheinen, um den Schiedsrichtern für ihre oft einsamen Entscheidungen eine qualifizierte Rückmeldung geben zu können.

07.03.07

Jugendarbeit: "Wir reden hier auf Augenhöhe!"

- Hans-Jürgen Dorn - Geben Sie Ziele vor, aber nicht den Weg

Das große Hockey-Turnier steht an und der Trainer hat an alles gedacht: "Hier ist euer Reise-, Schlaf- und Speiseplan. Da haben wir die Checklisten fürs Aufwärmen, Einspielen und Abkühlen. Und hier die Aufstellungen für ... " Dann blickt der Trainer seine "Schützlinge" in die Augen: "Das Wichtigste ist aber: Spielt selbstbewusst! Setzt euch durch! " Doch wie soll man sich, an so kurzer Leine gehalten, selbstbewusst durchsetzen? Für die persönliche Entwicklung ist Freiraum genau so entscheidend wie Führung. Das gilt für Erwachsene - und für junge Menschen erst recht!

Fördern und fordern

Die Übergänge von der Kindheit zur Jugend und von der Jugend ins Erwachsenenalter sind Zeiten des Wandels und der Weichenstellungen. Dafür brauchen junge Menschen Raum. Raum, in dem sie sich zuhause fühlen und der ihnen genug Platz lässt, sich zu entwickeln. Wo sie sich gleichzeitig als Individuum und als Teil der Gemeinschaft erleben, können sie zu verantwortungs- wie auch selbstbewussten Menschen reifen. Beide Seiten gehören zusammen, denn ohne starke Persönlichkeit lässt sich Verantwortung nicht tragen. Vereine können und sollten die Jungen in dieser Entwicklung unterstützen, indem sie Hilfe zur Selbsthilfe leisten. Das Prinzip: Führung, Freiraum und Vertrauen. Denn Jugendliche brauchen Orientierung, aber auch den Optimismus, selbst etwas auf die Beine stellen zu können. Wo könnte man das besser lernen als im Sportverein? Es ist wie im Mannschaftssport: Der Erfolg hängt sowohl vom Teamgeist wie vom Selbstvertrauen ab.

Gute Entwicklung dank Erfahrung und Erfolgen

Verantwortungsgefühl entsteht nicht durch Vorträge. Und Selbstbewusstsein kommt nicht von selbst. Für beide Seiten der Persönlichkeitsentfaltung sind positive Erfahrungen nötig, denn nur was man selbst erlebt und gemeistert hat, hinterlässt nachhaltige Spuren. Ob im Sport oder im Ehrenamt - folgende Entwicklungshilfen sollte Ihr Verein den jungen Mitspielern geben:

Verantwortungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit fördern

Damit junge Menschen lernen, für sich und andere Verantwortung zu übernehmen, brauchen sie eigene Entscheidungsspielräume, zum Beispiel im Rahmen eines Projekts. Geben Sie Ziele vor, aber nicht den Weg. Beratung: ja, unbedingt - Bevormundung: auf keinen Fall. Denn damit sich die Leistungskraft entwickelt, muss sie gefordert werden. Natürlich sollten Sie die Jugendlichen nicht überfordern. Wenn Sie ihnen aber im Gegenteil zu wenig zutrauen, hemmen Sie ihre Entwicklung eher. Helfen Sie weiter, wenn Schwächen auftauchen und loben Sie ordentlich, wenn Stärken zutage treten. Geben Sie ein zugleich realistisches und motivierendes Feedback. Klar, ganz ohne Fehler geht es beim Lernen nicht. Aber für junge Menschen gilt ganz besonders, dass man (auch) aus Fehlern klug wird. Sie helfen ihnen, künftig ihre Leistungsfähigkeit selbstkritisch einzuschätzen und künftige Entscheidungen daran zu messen. Lassen Sie deshalb Fehler zu und ziehen Sie ihnen den Stachel: Nur wer nichts tut, macht nichts falsch!

Selbstwertgefühl stärken

Die Selbstbehauptung spielt (vor allem) in der Pubertät eine große Rolle. Aber nicht deshalb, weil sich Jugendliche ihrer selbst so sicher sind, sondern im Gegenteil, weil innere Unsicherheit überspielt werden soll. Vor allem (aber nicht nur) Jugendliche, die auffallend selbstbewusst daher kommen, brauchen deshalb viele Trainingseinheiten, um das Selbstwertgefühl zu pflegen: Attraktive Aufgaben, die sie bewältigen können und Anerkennung für ihre Leistung. Durch großspuriges Verhalten sollten sich Erwachsene nicht provozieren lassen, auch wenn es schwerfällt. Denn die geläufige Behauptung, dass hinter einer großen Klappe nichts stecke, trifft es nicht ganz: Dahinter steckt etwas, nämlich ein schwaches Selbstwertgefühl. Das muss aufgerichtet werden! Zählen Sie deshalb Provokationen nicht mit gleicher Münze zurück, es gibt eine erfolgversprechendere Methode: Wer alles besser weiß, soll es beweisen. Überraschen Sie den jungen Mitspieler, der sich lautstark hervortut - indem sie ihm Verantwortung übertragen. Aber ohne ironischen Beigeschmack und nicht als Falle: Es geht darum, ihn zu integrieren und sein Selbstvertrauen zu fördern. Er darf ruhig erleben, dass manches leichter gesagt als getan ist. Letztlich sollte er die Herausforderung aber (mit der nötigen Unterstützung) meistern können!

Teamgeist kultivieren

Ohne Fair Play wäre der Sport ein wildes Gerangel um Tore, Treffer und Trophäen. Als Vorbild für die Gesellschaft taugt er nur, wenn Sportler und Mannschaften nicht nur auf Sieg spielen, sondern auch auf Fairness setzen. Aber das ist keine Selbstverständlichkeit - man muss es lernen. Am besten schon in jungen Jahren:

- Trainerinnen und Trainer sollten faires Verhalten würdigen. Und zwar unabhängig davon, was es gebracht oder

gekostet hat. Wenn zum Beispiel ein Spieler den Schiedsrichter zum eigenen Nachteil korrigiert hat, darf sich das zu erwartende Lob nicht in einen Tadel verwandeln - sonst gerät Fairness zu blankem Opportunismus.

- Fair Play sollte überall im Verein Achtung genießen. Wie wollte man von Jugendlichen Fairness erwarten, wenn bei den Senioren, sei es auf dem Platz oder in den "Führungsetagen", die Ellenbogen regieren?

Während sich die Identität im Umbruch befindet, ist es gar nicht so leicht, sich in ein Mannschaftsgefüge einzuordnen.

Unsicherheit führt eben manchmal auch zur Abgrenzung. Oder zur Ausgrenzung. Und was schweißt zusammen?

Gemeinsam errungene Erfolge! Setzen Sie auf Teamarbeit, denn Aufgaben, die nur in der Gemeinschaft zu lösen sind, fördern die soziale Kompetenz.

Tipp: Achten Sie besonders darauf, Außenseiter durch die Einbindung in Gemeinschaftsaufgaben zu integrieren.

Selbstdisziplin unterstützen

Selbstdisziplin gehört zu den weniger begeisternden Übungen im Trainingskalender. Aber sie lohnen sich, denn sie helfen erstens, den inneren Schweinehund so abzurichten, dass er nicht ständig an der Leine zieht. Und machen es

zweitens leichter, Frustrationen zu verarbeiten, wenn sich Bedürfnisse nicht erfüllen lassen. Junge Menschen

Selbstdisziplin zu lehren, ist allerdings eine Gratwanderung, denn die Spontanität darf man dabei nicht austreiben.

Grundlage des Trainingsplans könnte das Prinzip Geben und Nehmen sein: Wenn junge Sportlerinnen und Sportler Bedürfnisse äußern (die jeder Verein Ernst nehmen sollte), dann könnten Sie die Erfüllung, wenn sie denn im Rahmen der Möglichkeiten liegt, von der Selbstdisziplin abhängig machen: Wer sich mit langem Atem für sein Anliegen engagiert und dafür eigenen Einsatz bringt, wird belohnt: mit einem Entgegenkommen und mit nicht minder wichtigem Lob.

Konfliktfähigkeit fördern

Eng verbunden mit Selbstdisziplin und der Fähigkeit Misserfolge und Enttäuschungen auszuhalten, ist die

Konfliktfähigkeit. Wie geht man mit Interessensgegensätzen um, wie vermeidet man, dass Kontroversen aus dem Ruder

laufen? Diese wichtigen Fragen lassen sich am besten durch die Praxis und am überzeugendsten durch positive

Beispiele beantworten: Betreuerinnen und Betreuer die nicht selbst auf jede Attacke mit Gegenangriffen reagieren, die

es verstehen, spitze Formulierungen zu entschärfen, die sachlich bleiben, statt Aggressionen mit Aggressionen zu

beantworten, sind ein gutes Vorbild!

Der Dialog hat zwei Seiten

Jugendliche können von Erwachsenen viel lernen. Aber auch umgekehrt. Die Grundlage ist ein ernsthafter Dialog von

Älteren und Jüngeren. Und dabei kommt es vor allem auf das Zuhören an! Junge Menschen haben oft das Gefühl, dass

Erwachsene nicht wirklich interessiert, was sie zu sagen haben. Dieses Misstrauen lässt sich überwinden, wenn die

Vereinsverantwortlichen ein Gespräch auf Augenhöhe beginnen. Wenn sie ernsthaft verstehen wollen, was die Jungen

bewegt, was ihnen Freude bereitet und wie sie sich einen engagierten Beitrag für die Entwicklung des Vereins

vorstellen. Fragen Sie nach! Und binden Sie den Nachwuchs in die Umsetzung ein! Das macht Spaß und stärkt das

Selbstvertrauen. So wird es Ihrem Verein gelingen, die im vorherigen Abschnitt genannten Bedürfnisse und sozialen

Ziele mit Leben zu erfüllen!

Quelle: ehrenamt-im-sport

09.03.07

Erfolgreich Führen im Verein

- *Hans-Jürgen Dorn* - Wo es gelingt, den Mitarbeitern den Sinn ihres Tuns zu vermitteln, wird Energie und Begeisterung frei für selbstverantwortliches Handeln. Visionen aufzuzeigen und den Weg zu beschreiben, fördert nicht nur die Entwicklung Ihres Sportvereins, sondern auch die Energie der Mitglieder und Mitarbeiter.

Transparenz

Alle Visionen sind vergeblich, wenn Mitglieder und Mitarbeiter nicht verstehen, welchen Beitrag sie selbst leisten, um die

Ziele zu erreichen. Führen Sie den Gesamtzusammenhang vor Augen, der auch der Tagesarbeit ihren Sinn gibt. Kurz:

Informieren Sie regelmäßig und umfassend, nicht nur über Vergangenheit und Gegenwart, sondern vor allem auch über

Ihre Pläne für die Zukunft.

Mitwirkung

Wissen ist gut - Mitmachen ist besser. Schaffen Sie deshalb ein Höchstmaß an Mitwirkungsmöglichkeiten, delegieren

Sie. Das erhöht Identifikation und Engagement. Doch es geht um mehr: Menschen, eine Chance zur

Selbstverwirklichung zu geben, wenn sie bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Ist das nicht auch das Leitbild Ihres

Vereins?

Ziele vereinbaren

Es ist Aufgabe von Vereinsverantwortlichen, Ziele mit den Mitarbeitern zu vereinbaren. Vereinbaren bedeutet natürlich,

dass die Ziele nicht einseitig vorgeben, sondern gemeinsam entwickelt werden. Eine professionelle Zielvereinbarung

zeichnet sich dadurch aus, dass sie schriftlich

- Ziele klar beschreibt
- die Zielsetzung begründet
- messbare Kriterien für den Erfolg benennt

Konstruktive Rückmeldung

Nicht nur für förmliche Zielvereinbarungen gilt, dass Mitarbeiter Anspruch auf ein Feedback über ihre Leistungen haben. Nur wer weiß, wo er steht, hat Ansporn, sich weiter zu entwickeln. Konstruktive Kritik, die auf Verbesserungen abzielt, ist deshalb genauso wichtig, wie ernstgemeintes Lob.

Persönliche Wertschätzung

Wer persönliche Wertschätzung zum Ausdruck bringt, motiviert seine Mitarbeiter. Was aber noch wichtiger ist: Er anerkennt den Menschen im Mitarbeiter.

Soziale und emotionale Integration

Sachliche Ziele zu setzen, um Ihren Sportverein erfolgreich auf heutige und künftige Anforderungen vorzubereiten, ist wichtig. Aber doch nur ein Zwischenziel, um einen Ort zu schaffen, an dem sich Mitarbeiter und Mitglieder wohl und zuhause fühlen. Das geschieht nicht von selbst. Deshalb gehört aktive Integration zu den anspruchsvollen Herausforderungen für Vereinsverantwortliche.

Kritische Reflexion

Niemand ist im alleinigen Besitz der Wahrheit. Und nichts ist so gut, dass es nicht zu verbessern ist. Im Dialog Stärken und Schwächen zu reflektieren und neue Ziele zu setzen, ist die Erfolgsstrategie für Sportvereine, die in der Tabelle nicht zurückfallen wollen. Denn wenn Erfolgsserien reißen, zeigt sich, wie gut eine Sportverein sich auf neue Herausforderungen vorbereitet hat. Denn was gestern richtig und gut war, kann morgen falsch und überholt sein. Aber es gibt in Ihrem Sportverein sicherlich auch vieles, das Sie bewahren möchten, weil es sich bewährt hat. Es geht nicht darum, mit aller Macht alles zu verändern. Nur eine breite Diskussion, in der Jeder das Recht auf seine eigene Meinung hat, führt Ihren Verein zu den Lösungen, die zu ihm und seinen Mitgliedern passen.

Kooperative Konfliktlösung

Wo Menschen handeln, gibt es auch Konflikte. Wo Sieger aus Konflikten hervorgehen, ziehen sich Verlierer oft in die innere Kündigung zurück. Der Verein verliert einen Mitarbeiter, häufig ohne es zu bemerken, und gewinnt einen Unruheherd. Denn wer sich ungerecht behandelt fühlt, pflegt seinen Unmut oft über lange Zeit. Ignorieren Sie deshalb Konflikte nicht, auch wenn Sie selbst nicht betroffen sind. Analysieren Sie die Ursachen und betrachten Sie den Konflikt von beiden Seiten. Mischen Sie sich ein - aber nicht als Schiedsrichter, sondern als Schlichter.

Vorbild sein

Sie haben Verantwortung übernommen. Dazu zählt immer auch, den Mitarbeitern ein Vorbild zu sein. Nur was Sie selbst vorleben, können Sie auch von anderen erwarten. Die Herausforderungen beginnen im alltäglichen Umgang miteinander und reichen bis zu den Visionen, für die Sie eintreten - in Worten und in Taten.

Beispiele für vorbildliches Verhalten:

- Ehrlichkeit und Fairness
- Mut auch zu unpopulären Entscheidungen
- Verständnis für die Belange der Mitarbeiter
- Worte und Taten in Übereinstimmung bringen

Quelle: ehrenamt-im-sport

11.03.07

SV Wattenscheid NRW-Blitzmannschaftsmeister

- *Frank Strozewski* - Blitz-Mannschaftsmeister des Schachbundes NRW wurde die Mannschaft des Schachvereins Wattenscheid, der sich den Titel mit drei Punkten Vorsprung vor dem SK Godesberg sicherte. Weitere zwei Zähler zurück belegte der SC Hansa Dortmund den dritten Platz. Wattenscheid und Godesberg sind nun für die Deutsche Blitz-Mannschaftsmeisterschaft qualifiziert. Die Abschlusstabelle:

Rang	Mannschaft	TWZ	At	S	R	V	Man.Pkt.	Brт.Pkt
1.	SV Wattenscheid	2374		18	2	0	38 - 2	63.0
2.	SK Godesberg 1	2374		17	1	2	35 - 5	56.0
3.	Hansa Dortmund	2357		14	5	1	33 - 7	57.0
4.	SV Bochum	2306		13	4	3	30 - 10	51.0
5.	SG Solingen	2381		11	6	3	28 - 12	52.5
6.	Elberfelder SK	2220		10	5	5	25 - 15	48.5
7.	SK Godesberg 2	2192		11	2	7	24 - 16	43.5
8.	Überruhr Essen	2137		11	1	8	23 - 17	48.0
9.	LSV-Turm Lippstad	2297		8	7	5	23 - 17	44.5
10.	Düsseldorfer SK	2188		8	6	6	22 - 18	42.5
11.	SK Gescher	2126		7	7	6	21 - 19	42.5
12.	PSV Duisburg	2108		8	3	9	19 - 21	40.5
13.	Aachener SV	2231		6	4	10	16 - 24	35.5
14.	Oberhausener SV	2179		5	4	11	14 - 26	31.5
15.	SK Wickede	2084		4	5	11	13 - 27	30.0
16.	SK Werther	2177		5	3	12	13 - 27	27.5
17.	Bielefelder SK	2166		4	4	12	12 - 28	29.5
18.	SK Münster	2229		4	3	13	11 - 29	29.5
19.	SD Osterfeld	2075		3	4	13	10 - 30	28.0
20.	SV Hemer	2091		2	6	12	10 - 30	26.0
21.	SK Godesberg 3	1985		0	0	20	0 - 40	13.0

14.03.07

Ausschreibung für die Frauenturniere

- *Brigitte Weber* - Die Termine für die Frauenturniere 2007 Schnellschacheinzel-, Blitz Einzel- und Blitzmannschaftsmeisterschaft liegen nun vor. Genaue Informationen über den Spielablauf entnehmen Sie bitte der "Spielordnung der Frauen" in den Ordnungsbestimmungen für den Turnierbetrieb im Schachbund NRW.

Schnellschacheinzelmeisterschaft 2007

Teilnahmeberechtigt sind: Alle SBNRW Frauen (OFFEN) begrenzt auf 30 Teilnehmerinnen

Termin: 19. Mai 2007 11:00 Uhr

Melde-Termin : 15. Mai 2007

Ausrichter : SK Kerpen, Klubheim Stiftstr.100, 50171 Kerpen Tel: 02237-2387

Meldung an:

Brigitte Weber

[Mail : weber@schach-nrw.de](mailto:weber@schach-nrw.de)

Tel.02207-1739

Fax: 02207-704478

Blitz Einzelmeisterschaft der Frauen 2007

Teilnahmeberechtigt sind: Alle SBNRW Frauen (OFFEN)

Ausrichter : Krefelder SK Turm 1851, 47809 Krefeld, Johansenaue 1 Tel: 02151-542233

Meldung an:

Jürgen Schlömp-Röder

Tel. 02151-594358

Fjs.roeder@gmx.de

Termin: 02. Juni 2007 - 11.00 Uhr

Blitzmannschaftsmeisterschaft der Frauen 2007

Diese Meisterschaft ist offen.

Gespielt wird mit Vierer-Vereins-Mannschaften (zwei Gastspielerinnen nach den Bestimmungen des DSB sind erlaubt).

Eine fünfte Spielerin kann als Ersatzspielerin unter Aufrücken der übrigen Spielerinnen angereicht werden.

Ausrichter : Krefelder SK Turm 1851, 47809 Krefeld, Johansenaue 1 Tel: 02151-542233

Meldung an:

Jürgen Schlömp-Röder

Tel. 02151-594358

Fjs.roeder@gmx.de

Termin: 02. Juni 2007 - im Anschluß an die BLEM

Rechtsmittel:

Gegen die Ausschreibung ist Protest beim Bundesspielausschusses innerhalb von 10 Tagen gemäß BTO/NRW § 9ff (g.) möglich. Die vollständigen Protestunterlagen sind in 12 facher Ausfertigung fristgerecht an den Vorsitzenden des Bundesspielausschusses Herrn Berthold Mense, Biederlackweg 66, 48167 Münster Tel:0251-64120-abgesandt werden; innerhalb der gleichen Frist ist die Protestgebühr in Höhe von 120 Euro als Verrechnungsscheck vorzulegen

14.03.07

Steuerabzug bei Spenden: BFH verlangt Förderung ohne Eigennutz

- *Hans-Jürgen Dorn* - Spenden an Vereine sind nach einer neuen Entscheidung des Bundesfinanzhofes (BFH) nicht steuerbegünstigt, wenn die Spender aus der Leistung auch eigene wirtschaftliche Vorteile ziehen. Hintergrund der Entscheidung war der Streit um die steuerliche Anerkennung einer Geldspende für den Ausbau der Freizeitanlage eines Golf-Clubs. Der Verein hatte Bewerber um eine Mitgliedschaft aufgefordert, den Ausbau finanziell zu fördern. Mitgliedsbeitrag und Aufnahmegebühr sind von Neumitgliedern ebenfalls erhoben worden.

Der BFH hat entschieden, dass dem Spender ein nach § 10 b EStG möglicher Steuerabzug zu versagen ist. Er begründete seine Entscheidung mit fehlender Spendenmotivation. Denn die steuerliche Anerkennung einer Spende setzt nach Auffassung der Richter voraus, dass eine Zuwendung freiwillig und unentgeltlich erfolgt. Die vom Gesetz verlangte selbstlose Förderung eines steuerbegünstigten Zweckes verneinten sie, weil der Spender als Vereinsmitglied Vorteile aus seiner Zuwendung ziehe. Hinweis: Der Einkommenssteuerbescheid des Spenders wurde im Nachhinein geändert und der Spendenabzug versagt.

Tipp: Vereine sollten Spenden nicht zur Voraussetzung für eine Vereinsmitgliedschaft machen. Für Neumitglieder empfiehlt es sich, von Pflichtspenden/Beitrittsspenden Abstand zu nehmen. Spender können sich in diesen Fällen im Übrigen nicht auf den Vertrauensschutztatbestand des § 10 b Abs. 4 EStG berufen, weil ersichtlich ist, dass der Zahlung eine Gegenleistung gegenüber steht. Ein Gutgläubensschutz entfällt damit. Finanzämter dürfen auch bestandskräftige Steuerbescheide nach § 173 AO ändern, wenn - wie im entschiedenen Fall - erst während einer nachträglichen Betriebsprüfung bekannt wird, dass die Spende/Zuwendung nicht freiwillig an den Verein geleistet wurde. Eine Spendenhaftung des Vereins bleibt davon unberührt.

Quelle: Vereins-Office

16.03.07

Aufwandsentschädigungen: Was Vorstände verdienen dürfen

- *Hans-Jürgen Dorn* - Wer ehrenamtlich arbeitet, macht es meist aus Leidenschaft, Verbundenheit und sozialem Engagement. Und ohne finanziellen Ausgleich? Das muss zumindest nicht sein. Doch die Regelungen des Aufwendungsersatzes sind kompliziert. Ein Überblick über die Fallstricke des Gesetzes.

In vielen - insbesondere älteren - Vereinssatzungen ist bestimmt, dass die Tätigkeit des Vorstands ehrenamtlich erfolgt. Charakteristikum für ein Ehrenamt ist, dass es unentgeltlich ausgeübt wird. Dem auf ehrenamtlicher Grundlage tätigen Vorstand steht lediglich ein Ersatz der ihm durch seine Vorstandstätigkeit entstandenen Aufwendungen zu. Arbeitszeit und Arbeitskraft zählen nicht zum Aufwendungsersatz. Auch eine entgangene anderweitige Verdienstmöglichkeit führt nicht zum Ersatz der Aufwendungen. Gezahlte Aufwandsentschädigungen sind rechtlich Vergütungen, das heißt Entgelt für die übernommene Tätigkeit. Sofern die Satzung die Ehrenamtlichkeit statuiert, können Vorstand und Mitgliederversammlung keine abweichenden Beschlüsse fassen. Dafür wären eine Änderung der Vereinssatzung und die Eintragung ins Vereinsregister notwendig. Vergütungen für Zeitaufwand können also erst beschlossen und gezahlt werden, wenn eine Satzungsbestimmung über die Zulässigkeit der Zahlung von Aufwandsentschädigungen im Vereinsregister eingetragen ist.

Wegen des Mittelverwendungsverbots (Verwendung für satzungsfremde Zwecke) darf ein gemeinnütziger Verein Leistungen seines Vorstands nur in angemessenem Umfang honorieren. Das setzt den Nachweis von Leistungen und einen wirksamen Anspruch voraus. Für die Höhe der Aufwandsentschädigung sind geleistete Arbeit und das Maß der Verantwortung maßgebend. Heranzuziehen sind auch gezahlte Vergütungen vergleichbarer Einrichtungen. Es ist nicht zulässig, die Aufwandsentschädigung unabhängig von der Art der Tätigkeit zu beschließen und die Höhe allein nach dem Wert der Arbeitskraft festzulegen. Die Vorstandstätigkeit als solche darf nicht honoriert werden.

Quelle: Vereins-Office

19.03.07

Finanzamtsauskunft kann für Vereine künftig teuer werden

- *Hans-Jürgen Dorn* - Der Bundesrat hat erstmals eine gesetzliche Regelung für gebührenpflichtige verbindliche Auskünfte durch die Finanzverwaltung eingeführt (Neufassung des § 89 AO). Es bleibt der Grundsatz, dass verbindliche Auskünfte zur steuerlichen Beurteilung von bestimmten, noch nicht verwirklichten Sachverhalten weiterhin durch die Finanzämter erteilt werden können. Aber es gibt über das beschlossene Jahressteuergesetz 2007 einen neuen Gebührentatbestand für derartige verbindliche Auskünfte.

Wie hoch sind die Gebühren?

Die Höhe der Gebühr richtet sich nach § 3 des Gerichtskostengesetzes, also nach dem Gegenstandswert, den eine verbindliche Auskunft für den Antragsteller (Steuerpflichtigen) hat. Als Mindestgegenstandswert sind 5.000 Euro eingesetzt, was konkret bereits eine Gebühr von 121 Euro auslösen kann. Bei höheren Gegenstandswerten (20.000 Euro: 265 Euro, 50.000 Euro: 456 Euro) steigt die Gebühr für die Auskunft von Seiten des Finanzamts. Ist die Ermittlung eines Gegenstandswerts schwierig, sieht das Gesetz eine Zeitgebühr vor: Eine Gebühr von 50 Euro je angefangene halbe Stunde an Bearbeitungszeit, mindestens aber 100 Euro. Die Gebühr wird per Bescheid festgesetzt. Das bedeutet, dass der Gebührenanspruch dann innerhalb eines Monats gegenüber der Finanzkasse auszugleichen ist.

Was wird wirklich gebührenpflichtig?

- Geht es bei Einzelfragen um eine vom Finanzamt benötigte schriftliche Stellungnahme, sollte vorab mit dem Finanzamt besprochen werden, ob die gewünschte schriftliche Auskunft eine Gebühr auslöst. Wenn ja, sollte geklärt werden, ob es hier nicht eine wertmäßige Verständigung geben kann.
- Bei dieser Gesetzesänderung wird angestrebt, dass man bei schwierigen zeitintensiven schriftlichen Auskünften den hohen Antragseingang, aber auch die damit verbundene zusätzliche Belastung der Finanzverwaltung einschließlich der Arbeitsbelastung, abfangen will. Es geht also um die Gebühr für eine individuelle Leistung eines Finanzamtes, wobei ein Anspruch auf Erstattung von Auslagen grundsätzlich nicht besteht.
- Wenn es lediglich um die Einholung einer kurzen telefonischen oder persönlichen Auskunft an die Amtsstelle geht, sind die Auswirkungen noch nicht abschließend geklärt. Bei einfach gelagerten Sachverhalten (einzelne gemeinnützigkeitsrechtliche Probleme aus der Vereinspraxis, Fragen zur zutreffenden Ausstellung einer Spendenbescheinigung etc.), die möglicherweise über eine telefonische Auskunft gelöst werden können, muss man in

der derzeitigen Steuerpraxis sicherlich noch nicht mit einer Gebührenpflicht rechnen. Gleiches gilt auch durch persönliche Vorsprache vor Ort. Bei der Vorlage einer Vereinssatzung eines neu gegründeten Vereins, mit der Bitte um kurze Prüfung, ob nach Ansicht des örtlichen Finanzamts die gemeinnützigkeitsrechtlichen Vorgaben erfüllt sind, kann von einer Gebührenfreiheit ausgegangen werden. Dasselbe gilt bei bestehenden Vereinen, wenn es um die Beurteilung künftiger Satzungsänderungen vor der Einbringung in der Mitgliederversammlung geht.

- Die Einholung einer verbindlichen Lohnsteuer-Auskunft per Telefon soll von einer Gebührenpflicht nicht betroffen sein. Dies betrifft Fragen, ob bei einer bestehenden Tätigkeit bei einem gemeinnützigen Verein der Übungsleiterfreibetrag als begünstigte Tätigkeit berücksichtigt werden kann, oder ob bestimmte Zuwendungen nun lohnsteuerpflichtig sind oder nicht.

Wenn man genau hinsieht, ist der Steuerberater billiger: Die Zeitgebühr für jede angefangene halbe Stunde beträgt höchstens 46 Euro (nach § 13 StBGebV), ohne dass eine Mindestgebühr vorgesehen ist.

Wie reagiert man hierauf?

- Versuchen Sie bei detaillierten Auskünften zunächst einmal im Gespräch kurz zu klären, ob die erbetene Auskunft überhaupt eine Gebührenpflicht auslöst. Denn es gibt immer noch eine Mitwirkungspflicht der beiden Beteiligten bei der Steuerfestsetzung, also dem Finanzamt und dem Steuerpflichtigen. Ob dem Verein unkompliziert, schnell und vor allem unbürokratisch weitergeholfen wird, ist abhängig von dem Umfang der erbetenen Auskunft und dem Interesse der jeweiligen Finanzamtsmitarbeiter.

- Auch der zeitliche Faktor spielt eine Rolle. Noch ist ungeklärt, ob für die bisherige (gebührenfreie) Regelung für verbindliche Auskünfte das Datum der Antragstellung oder die Bearbeitung entscheidend ist. Soweit bei schon laufenden schriftlichen Anträgen auf Erteilung einer verbindlichen Auskunft das jeweilige Finanzamt noch nicht reagiert hat, sollte im Rahmen einer Erinnerung ergänzend nachgefragt werden, ob eine Gebührenpflicht auf den Verein/seinen steuerlichen Berater zukommt oder nicht. Berücksichtigen sollte man auch die vorgesehene Möglichkeit, dass bei Antragsrücknahme eine Gebührenermäßigung auf jeden Fall eintreten muss.

Seien Sie vorsichtig bei der Einholung schriftlicher Auskünfte bei dem Vereins-Finanzamt. Denn dies kann, wie aus der ersten Bewertung erkennbar, zu bislang nicht einkalkulierten Gebühren-Nachforderungen führen!

Quelle: Vereins-Office

21.03.07

Gesetz zur weiteren Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements

- *Hans-Jürgen Dorn* - Das Bundeskabinett hat am 14.02.2007 dem Gesetzentwurf zur weiteren Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements zugestimmt. Im März/April diesen Jahres ist dann der Bundesrat für seine Zustimmung gefordert. Inkrafttreten wird die Gesetzesänderung voraussichtlich im Juli 2007. Für die Vereinspraxis bedeutet dies: Die diversen Steuervergünstigungen gibt es rückwirkend ab dem 01.01.2007.

Der Übungsleiterfreibetrag von bisher monatlich 154 Euro wird auf 175 Euro angehoben. Rechtzeitig zur Mitte des Jahres sollten Sie darüber nachdenken, wie dieser neue Spielraum für steuer- und sozialversicherungsfreie Vergütungen bei den engagierten Übungsleitern/Trainern ausgenutzt werden kann. Der begünstigte Tätigkeitsbereich wird dabei kaum verändert. Einzelne Vorstöße von Verbänden, z. B. Rettungsschwimmer, Rettungssanitäter oder vielleicht auch Funktionären, diesen Steuerfreibetrag zu gewähren, sind derzeit wohl aussichtslos.

Neu wird auch sein der Steuerabzugsbetrag in Höhe von 300 Euro pro Jahr bei einem ehrenamtlichen, unbezahlten Engagement für mildtätige Zwecke. Erstmals ist der Durchbruch gelungen, dass auch der hohe persönliche Einsatz und Zeitaufwand gefördert werden. Diese Möglichkeit beschränkt sich jedoch ausschließlich auf betreuerische Tätigkeiten im mildtätigen Bereich, also Dienstleistungen für ältere, kranke Mitbürger/-innen. Nur dieser mildtätige Bereich ist begünstigt. Zudem darf keine Vergütung gewährt werden. Zusätzlich darf aber noch ein steuerfreier Reisekostenersatz oder nachgewiesener Auslagenersatz hinzukommen.

Quelle: Vereins-Office

23.03.07

Worauf Sie bei der Gründung eines Fördervereins achten sollten

- *Hans-Jürgen Dorn* - Viele Vereine sehen in der Gründung eines Fördervereins eine Möglichkeit, zusätzliche Mittel zu erzielen. Und grundsätzlich kann Ihr Verein die Gründung eines Fördervereins auch durchaus "anschieben". Doch Sie sollten hierbei Fehler von Anfang an vermeiden, die in der Praxis immer wieder vorkommen! Bevor Sie einen Förderverein gründen, müssen Sie nämlich einige rechtliche Voraussetzungen erfüllen, da ja auch Fördervereine in der Regel steuerbegünstigt sind. Und das, obwohl bei Fördervereinen eine Sondersituation vorliegt.

Eigentlich müssen Vereine ja nach dem Grundsatz der Unmittelbarkeit § 57 Abgabenordnung (AO) ihre Ziele grundsätzlich aus sich selbst heraus verwirklichen. Aber es gibt zwei Ausnahmen: So genannte Förder- oder Spendensammelvereine, die die Aufgabe haben, einem anderen Verein Geld zu beschaffen oder ihn auf andere Weise zu unterstützen. Leistet "Ihr" Förderverein dies, kann er auch als gemeinnützig anerkannter, eingetragener Verein steuerbegünstigt sein und Spendenquittungen ausstellen. Dabei handelt es sich neben den Beiträgen der Mitglieder vor allem um Spenden von Firmen, Banken und sonstige Einnahmen. Die steuerliche Abzugsfähigkeit ist ein zusätzlicher Anreiz für Privatpersonen und Unternehmen, Sach- und Geldspenden zu geben.

Für die Planung Ihres Fördervereins aber müssen Sie berücksichtigen: Er wird nur als gemeinnützig anerkannt und hat die Vorteile eines gemeinnützigen Vereins, wenn

- seine Spendeneinnahmen und Mitgliedsbeiträge höher sind als seine Einnahmen aus der wirtschaftlichen Betätigung oder
- seine Spenden und Mitgliedsbeiträge mehr als 10 Prozent der Einnahmen aus dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb ausmachen und
- seine gemeinnützige Tätigkeit zeitlich überwiegt.

Den Nachweis kann der Förderverein durch entsprechende Aufzeichnungen, wie z. B. ein Tagebuch, erbringen. Wenn Spenden und Mitgliedsbeiträge nicht mehr als 10 Prozent der Einnahmen aus dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb ausmachen, geht das Finanzamt davon aus, dass der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb den Förderverein gemeinnützigkeitsschädlich prägt, mit der Folge, dass der Förderverein nicht als gemeinnützig anerkannt werden kann. Bei Überprüfung der 10-Prozent-Grenze zieht das Finanzamt in der Regel einen Zeitraum von maximal drei Jahren heran.

Wichtig: Vorstand darf nicht identisch sein. Peinlich müssen Sie darauf achten, dass die Vorstände des Vereins und des Fördervereins nicht mehrheitlich personenidentisch sind. Auch ist die Anzahl von Fördervereinen nur begrenzt zulässig. Die Finanzverwaltung Baden-Württemberg genehmigt pro Abteilung einen Förderverein. Erfolgt die Gründung eines Fördervereins ausschließlich aus steuerlichen Gründen, um die Besteuerungsgrenze oder Freibeträge mehrfach zu beanspruchen, wird der Förderverein steuerlich nicht anerkannt.

Achtung: Auch die Verwendung der Gelder können Sie nicht für alle Zeiten pauschal festlegen: Über Anträge zur Verwendung der eingenommenen Gelder entscheiden die Mitglieder des gewählten Vorstands des Fördervereins oder auch dessen Jahreshauptversammlung entsprechend den in der Satzung zur Mittelverwendung festgelegten Regeln.

Fazit: Achten Sie bei der Gründung Ihres Fördervereins auf diese Punkte, steht höheren Vereinseinnahmen durch zusätzliche Spenden aber nichts mehr im Wege.

Quelle: Verein & Vorstand aktuell

26.03.07

Spendenmarketing: Wie Sie Ihre Spendeneinnahmen dauerhaft erhöhen und erfolgreich eine Spenderdatenbank aufbauen

- *Hans-Jürgen Dorn* - Die Zeiten sind schlecht für Zuschüsse und Finanzspritzen aus den Haushalten von Ländern, Städten und Gemeinden. Gleichzeitig fällt es Vereinen immer schwerer, ihre Kosten zu decken. Die Mitgliedsbeiträge reichen dazu vielfach schon lange nicht mehr aus. Zusätzliche Einnahmen müssen her. Dazu gehören auch Spenden. Nun ist es allerdings schon nicht einfach, Spender zu finden. Diese dann auch noch an Ihren Verein zu binden und so auf weitere Spenden hoffen zu können, erfordert noch mehr Engagement und vor allem planmäßiges, zielgerichtetes Vorgehen.

In 4 Schritten:

Sammeln Sie Spenden für konkrete Projekte

Die latente Spendenbereitschaft unter den Bundesbürgern ist erfahrungsgemäß stark. Und das gilt dann entsprechend auch für die Mitglieder Ihres Vereins und die Einwohner in Ihrer Stadt/Gemeinde. Damit diese grundsätzliche Bereitschaft, einen guten Zweck zu fördern, in bare Münze umschlägt, bedarf es meist eines konkreten Anlasses. Besonders deutlich zeigt sich dies, wenn die großen Hilfsorganisationen zu Spendenaktionen aufrufen. Was im Großen funktioniert, lässt sich auch in kleinerem Rahmen erfolgreich umsetzen. Und das bedeutet: Führen Sie Ihren potenziellen Spendern konkret vor Augen, wofür Sie deren Gelder verwenden wollen. Wenn Sie das Spendensammeln mit einem konkreten Projekt verknüpfen, binden Sie Ihre Förderer emotional ein. Und so gehen Sie am besten vor:

1. Schritt: Wecken Sie das Interesse potenzieller Spender

Machen Sie auf ausgesuchte, besonders bedeutsame Projekte aufmerksam. Hierfür eignen sich neben der herkömmlichen Pressearbeit (Pressemitteilungen, Pressekonferenzen) alle anderen kommunikativen Maßnahmen, mit denen Sie Aufmerksamkeit erzeugen. Dafür kommt insbesondere eine interessante und aussagekräftig gestaltete Homepage in Betracht.

2. Schritt: Vertiefen Sie bestehende Kontakte zu Spendern

Haben Sie bei einigen Personen / Firmen Interesse geweckt, geht es im zweiten Schritt darum, den Kontakt zu vertiefen und die Interessenten mit zusätzlichen Informationen zu versorgen. Das kann beispielsweise in der Form geschehen, dass Sie Ihre (potenziellen) Förderer mit einem E-Mail-Newsletter auf dem Laufenden halten. Auf diese Art und Weise geben Sie den Interessenten zu erkennen, dass Sie ihnen besondere Bedeutung beimessen und sie deshalb herausgehoben behandeln.

3. Schritt: Bieten Sie Ihren Spendern gezielte Informationen

Im dritten Schritt kommt es für Sie darauf an, die Interessenten in Förderer "umzuwandeln" und möglichst lange an Ihren Verein zu binden. Dazu ist es erforderlich, dass Sie einen ständigen Informationsfluss bieten. Das stellen Sie sicher, indem Sie ihnen regelmäßig die Vereinszeitung schicken, sie zu Veranstaltungen des Vereins einladen und per Rundschreiben oder E-Mail auf die neuesten Entwicklungen im Verein und vor allem auf das konkrete Projekt hinweisen.

4. Schritt: Jetzt gilt: Bitten Sie konkret um Spenden

Der vierte Schritt soll dann sozusagen das Geld ins Haus bringen. Sprechen Sie Interessenten und Förderer in persönlichen Gesprächen gezielt an. Warten Sie nicht etwa darauf, dass Ihnen Unterstützung angeboten wird. Nur wer fragt, kann auch mit Unterstützung rechnen. Oder andersherum: Wer nicht fragt, bekommt auch nichts.

Ihre "Brücke" zu dauerhaften Spenden:

Stilvoll Danke sagen Es ist nicht nur strategisch unverzichtbar, sondern zuallererst selbstverständlich immer auch ein Gebot der Höflichkeit: sich für Spenden zu bedanken. Ein "Dankeschön" ist das Minimum an Reaktion auf eine Spende. Reagieren Sie überhaupt nicht auf eingegangene Spenden, riskieren Sie, dass die erwiesene Spendenbereitschaft in Enttäuschung umschlägt. Dann verlieren Sie die Förderer Ihres Vereins schneller, als Sie diese gewonnen haben. Auch wenn es mit der heutigen EDV-Technik zeit-, geld- und arbeitsparend möglich ist, quasi serienweise Dankeschreiben zu "produzieren", haben Ihre Spender eine einzelfallabhängige Reaktion "verdient". So unangemessen es ist, auf Spenden gar nicht zu reagieren, so falsch wäre es, alle Spender "über einen Kamm zu scheren". So muss beispielsweise auf eine Großspende eine andere Reaktion erfolgen als auf kleinere Spenden.

Gehen Sie noch einen Schritt weiter:

Legen Sie eine Spenderdatenbank an

Wenn Sie zu Ihren Spendern regelmäßigen Kontakt pflegen wollen, müssen Sie über deren wichtigste persönliche Daten verfügen und jederzeit darauf zugreifen können. Das ist bereits mit einfachen EDV-Programmen möglich. Müssen Sie aber ohnehin Stammdaten über Ihre Spender erfassen, empfiehlt es sich, eine Datenbank aufzubauen, die Auskunft über die sieben wichtigsten Fragen gibt:

- Ist der Spender Mitglied in Ihrem Verein?
- Wann hat er erstmals für Ihren Verein gespendet?
- Was hat er bislang gespendet?
- An welchen Informationen über das Vereinsleben ist er besonders interessiert?
- Lässt er sich für eine ehrenamtliche Mitarbeit gewinnen?
- Für welche Projekte Ihres Vereins interessiert er sich besonders?
- Kommt der Spender für Spendenaktionen als Sympathieträger bei Medien, Behörden usw. in Betracht?

Praxis-Tipp: Unabhängig davon, wie Sie sich beim Spender bedanken, sollten Sie die Spenden auch öffentlich würdigen. Das kann zum Beispiel in einer speziellen Rubrik in Ihrer Vereinszeitung geschehen. Oder Sie erwähnen Spenden ab einer bestimmten Größenordnung in der Mitgliederversammlung. Auch Veranstaltungen des Vereins bieten sich geradezu an, um sich noch einmal in aller Form bei Spendern zu bedanken.

Quelle: Verein & Finanzen aktuell

28.03.07

So stellen Sie die Zukunft Ihres Vereins systematisch sicher: Begeistern Sie Förderer für Ihre Ziele

- *Hans-Jürgen Dorn* - Wenn es darauf ankommt, für gemeinnützige Vereine zusätzliche Mittel zu erschließen, gilt Fundraising als wahre Wunderwaffe. Dabei gibt es noch nicht einmal eine allgemein anerkannte Definition für Fundraising. Aus dem Englischen wörtlich übersetzt heißt Fundraising (fund: Geld, Kapital; to raise: beschaffen) so viel wie Geldbeschaffung. Tatsächlich versteckt sich dahinter jedoch mehr. Es geht darum, für Ihren Verein eine Strategie zu entwickeln: Welche Ziele wollen Sie mit Ihrem Verein erreichen und mit welchen finanziellen Mitteln soll dies geschehen?

Beim Fundraising geht es nicht "nur" darum, von Fall zu Fall (zusätzliche) Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen. Im Mittelpunkt steht vielmehr die Frage, wie Sie mit Ihrem Verein systematisch Geldquellen erschließen können, um die Finanzen dauerhaft auf eine sichere Basis zu stellen und von öffentlichen Zuschüssen unabhängig zu sein. Dabei geht es auch nicht nur um finanzielle Unterstützung. In Betracht kommen beispielsweise auch

- Sachmittel
- freiwillige kostenlose Arbeit und
- Dienstleistungen.

Wichtig: Dazu ist es erforderlich, im Vorstand eine Strategie zu entwickeln:

- Legen Sie zunächst die Ziele fest, die Sie mit Ihrem Verein erreichen wollen - kurz-, mittel- und langfristig.
- Kommunizieren Sie diese Ziele offensiv - gegenüber Ihren Mitgliedern, Förderern und in der Öffentlichkeit.
- Klären Sie, was Sie in Eigenhilfe, also durch Verwendung der Mitgliedsbeiträge und/oder unter tätiger Mithilfe der Mitglieder stemmen können.
- Entscheiden Sie, wofür Sie Unterstützung von außen brauchen, wie Sie diese Unterstützung (etwa Spenden, Sponsoren) suchen und dann optimal für Ihren Verein einsetzen.
- Bauen Sie sich ein Netzwerk an Förderern auf, die Sie gezielt ansprechen und um Unterstützung bitten können. Legen Sie hierzu am besten eine Datenbank an.

Setzen Sie sich für Ihre Arbeit Ziele: Kurz-, mittel- und langfristig

Führen heißt Ziele setzen. Das ist eine der wichtigsten Aufgaben eines Vereinsvorsitzenden überhaupt und damit in jedem Fall Chefsache. Bedenken Sie außerdem: Nur wenn Sie eine klare Vorstellung davon haben, was Sie mit Ihrem Verein erreichen wollen, können Sie andere dafür gewinnen, sich ideell oder finanziell für Ihren Verein einzusetzen.

Ziele setzen bedeutet im Einzelnen:

- Ziele entwickeln
- Pläne zur Realisierung der Ziele aufstellen
- entscheiden, wie konkret vorgegangen werden soll
- die Pläne realisieren
- kontrollieren, ob die Realisierung der Pläne den Zielen entspricht

Und da nichts mehr motiviert als der Erfolg, empfiehlt es sich, stets zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen zu unterscheiden. So werden Sie selbst beim arbeits- und zeitaufwendigen "Bohren dicker Bretter" immer wieder Gelegenheit haben, sich über die Realisierung kurzfristiger Ziele zu freuen und so Vorstandskollegen, Mitglieder und Förderer selbst in schwierigen Zeiten "bei der Stange zu halten".

Kurzfristige Ziele

Sie sollen möglichst schnell, auf jeden Fall aber in einem Zeitraum von höchstens sechs Monaten umgesetzt werden. Beispiel: Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit.

Mittelfristige Ziele

Sie können nicht innerhalb weniger Monate verwirklicht werden, sollen auf jeden Fall aber längstens nach 24 Monaten realisiert sein. Dieser Zwei-Jahres-Zeitraum orientiert sich daran, dass dieser normalerweise der Amtsdauer eines Vorstandsmitglieds entspricht. Beispiel: Aufbau einer Gesundheitssportgruppe.

Langfristige Ziele

Es gibt Projekte, die einen langen Vorlauf haben und für deren Realisierung allein schon deshalb eine Amtsperiode nicht ausreicht. So kommt es immer wieder vor, dass ein neu gewählter Vereinsvorsitzender Projekte seines Amtsvorgängers "erbt", weiter vorantreibt und unter Umständen sogar noch an seinen Nachfolger "weitervererbt". Beispiel: Umgestaltung und Vergrößerung des Trainingsgeländes, Bau eines Vereinsheims.

Quelle: Verein & Finanzen aktuell

30.03.07

Der Vorratsbeschluss bei der Vorstandswahl – wie geht das?

- Hans-Jürgen Dorn - Der Vorratsbeschluss bei der Vorstandswahl - wie geht das?

Sie wollen in der nächsten Mitgliederversammlung (MV) die Vorstandsgremien ändern. Das betrifft sowohl den Vorstand nach § 26 BGB, wie auch den erweiterten Vorstand. Wie müssen Sie dabei vorgehen, wenn Sie alles in einer MV erledigen wollen, d.h., Sie wollen die Neuwahlen bereits auf der Grundlage der neuen Satzung beschließen - geht das?

1. Rechtslage

Grundsätzlich: Die MV kann nur auf Grundlage der gültigen Satzung Beschlüsse fassen und Wahlen durchführen. Bei der nächsten MV gilt daher die derzeit gültige Satzung. Eine Satzungsänderung, die die MV beschließt wird erst mit Eintragung in das Vereinsregister wirksam (§ 71 Abs.1 BGB).

2. Ausnahme: Vorratsbeschluss

In der Rechtsprechung ist aber auch anerkannt, dass die MV zugleich mit dem satzungsändernden Beschluss die ausführenden Folgebeschlüsse fasst, die bereits die rechtliche Existenz der eben beschlossenen Satzungsänderung voraussetzen.

Solche Beschlüsse sind rechtlich als bedingte Beschlüsse (Vorratsbeschluss) anzusehen. Sie werden in dem gleichen Zeitpunkt wirksam, in dem die Satzungsänderung in das Vereinsregister eingetragen wird.

3. Wie sollten Sie vorgehen?

Die Satzungsänderung, die Sie vorhaben, betrifft:

- a) den Vorstand nach § 26 BGB, der in das Vereinsregister eingetragen wird, dieser soll um ein stellvertretenden Vorsitzenden erweitert werden, beim Geschäftsführer wird eine redaktionelle Änderung vorgenommen und
- b) den erweiterten Vorstand, der um zwei Positionen verändert wird, wofür sich das Registergericht aber nicht interessiert, da der Erweiterte Vorstand nicht in das Vereinsregister eingetragen wird.

Tagesordnung

Mit der Einberufung und der Bekanntmachung der Tagesordnung muss also darauf geachtet werden, dass zunächst die Satzungsänderungen von der MV beschlossen werden und dieser TOP daher vor den Wahlen stehen muss.

Durchführung der Wahlen

Die Wahlen zum Vorstand werden dann auf der Grundlage der neuen Satzungsregelung zur Vorstandszusammensetzung durchgeführt.

Folgen der Beschlüsse

- Eintragung der Satzungsänderung durch Anmeldung über den Notar.
- Der neue Stellvertretende Vorsitzende im Vorstand nach § 26 BGB ist erst wirksam im Amt, wenn die Satzungsänderung eingetragen wurde. So lange darf er an den Vorstandssitzungen nicht teilnehmen, bzw. nicht mitwirken, die Beschlüsse wären in dieser Zwischenzeit ansonsten unwirksam.
- Auch beim erweiterten Vorstand muss die Eintragung beachtet werden, da die neu gewählten Ressortinhaber, die bisher in der alten Satzung so nicht verankert waren, auch erst mit Eintragung im Amt sind.

Fazit:

- Sorgen Sie daher für eine zügige Eintragung.
- Achten Sie auf den Eingang der Eintragungsmittelteilung des Registergerichts und geben Sie den Vollzug dann im Verein bekannt.

Quelle: vereins-office