

FÖRDERMÖGLICHKEITEN & SPONSORING

Das Angebot eines Turnvereins ist auch von den finanziellen Möglichkeiten des Vereins abhängig. Hierbei können Förderungen oder Sponsoringeinnahmen unterstützen und so ein abwechslungsreiches Angebot ermöglicht werden. Was dabei unter anderem zu beachten ist, haben wir dir hier zusammengefasst.

FÖRDERUNGEN

Als Sport-/Turnverein kann man ganz unterschiedliche Förderungen erhalten. Die hessische Landesregierung beispielsweise unterstützt Vereine, neben dem Bau bzw. der Sanierung von Sportstätten, mit verschiedenen Förderprogrammen. Zusätzlich bieten auch Städte und Kreise viele Fördermöglichkeiten, über die man sich informieren sollte. Es lohnt sich, die Förderprogramme zu kennen und zu nutzen, um seinen Verein nach vorne zu bringen!

Was muss bei Förderungen beachtet werden?

- Auf der Suche nach Förderungen sollte man immer bedenken, mit welchen Unternehmen man zusammenarbeitet und zu welchen Konkurrenz besteht.
- Um Förderungen zu bekommen, muss man meist selbst Ausrichter oder Veranstalter sein. Es genügt oft nicht an Veranstaltungen anderer Ausrichter teilzunehmen.
- Die Vereinsmitglieder können die Vorsitzenden aktiv entlasten – viele Förderungen können durch eine Vertretung des Vereins (wenn keine BGB-Unterschrift nötig ist) bearbeitet werden und müssen nicht zwingend durch Vorsitzende eingereicht werden und falls doch können trotzdem viele Arbeitsschritte abgenommen werden.
- Förderungen sind häufig an konkrete Zeiten gebunden sind. Es macht Sinn, sich bereits zu Beginn des Jahres wichtige Fristen einzuplanen.
- Sorgfältiges Lesen der AGB und Förderbedingungen hilft beim Einschätzen des tatsächlich zu erwartenden Aufwands → Hinweis: Einige Dinge können von der Abrechnung ausgeschlossen sein (z.B. Alkohol ist immer ausgeschlossen).
- In der Regel schließt die Inanspruchnahme einer Förderung die Nutzung einer anderen Förderung aus. Hier sollten die jeweiligen Angaben überprüft und beachtet werden.
- Rechnungen, Belege, Nachweise müssen unbedingt aufbewahrt werden – in den meisten Fällen reicht mittlerweile ein Scan aus. Außerdem werden häufig Online-Portale zum Hochladen der Nachweise angeboten, die den Aufwand erheblich reduzieren.

Ausführlichere Informationen und hilfreiche Links zum Thema Fördermöglichkeiten und Prämienaktionen findest du in unseren Tipps & Tricks **Fördermittel, Prämienaktionen & Co.!**



CROWDFUNDING

Mit erfolgreichem Crowdfunding können mit kleinen einzelnen Beträgen große Summen zusammenkommen. Deshalb bietet es gerade für spannende Vereinsprojekte oder -Veranstaltungen eine gute alternative Finanzierungsform.

Was ist Crowdfunding und was muss dabei beachtet werden?

- Crowdfunding (auch Schwarmfinanzierung) bedeutet die Finanzierung von konkreten Projekten und Kampagnen durch eine große Gruppe von Förderern (= Crowd), oft über eine spezielle Online-Plattform.
- Es gibt verschiedene Methoden von Crowdfunding, aus denen sich der Verein im Vorfeld die passende aussuchen muss:
 - Spendenbasiertes Crowdfunding → Unterstützer spenden ohne Gegenleistung
 - Belohnungsbasiertes Crowdfunding → Unterstützer erhalten eine Gegenleistung (z.B. Gutscheine oder Geschenke, die mit dem Projekt zu tun haben)
 - Crowdlending → Unterstützer leihen finanzielle Mittel, die später vom Verein inkl. Zinsen zurückgezahlt werden müssen
 - Crowdinvesting → Unterstützer erwerben Anteile am Projekt (eher unüblich bei gemeinnützigen Organisationen/Projekten)
- Crowdfunding bietet neben der Akquise finanzieller Mittel auch die Chance den Verein und seine Projekte zu platzieren und so auf den Verein aufmerksam zu machen.

Vor- und Nachteile von Crowdfunding:

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • keine finanziellen Risiken für den Verein • Gute Werbung für den Verein • Stärkt die Identität und den Zusammenhalt des Vereins • Bei spendenbasiertem Crowdfunding besteht keine Steuerpflicht 	<ul style="list-style-type: none"> • „Alles-oder-nichts-Prinzip“: Öffentliches Scheitern muss in Kauf genommen werden • Kosten für Nutzung der Plattformen müssen einkalkuliert werden • Einnahmen müssen z.B. bei geldwerten Gegenleistungen versteuert werden

Ausführlichere Informationen und Hintergrundwissen zum Thema Crowdfunding und eine Abgrenzung zum Fundraising findest du zum Beispiel unter www.deutsches-ehrenamt.de.



SPONSORING

Für viele Vereine gehören Sponsoringpartnerschaften zur Finanzierung von zum Beispiel Wettkampfbekleidung oder Veranstaltungen bereits dazu. Es gibt allerdings auch ein paar Dinge zu beachten, die wir euch folgend zusammengefasst haben.

Was ist Sponsoring und was muss dabei beachtet werden?

- Unter Sponsoring versteht man eine vertraglich definierte Geschäftsbeziehung zwischen einem Sponsor und einem Gesponserten (Verein), die durch eine Leistung und eine Gegenleistung gekennzeichnet ist. So erhält der Gesponserte zum Beispiel finanzielle Unterstützung und im Gegenzug erhält der Sponsor Werberechte, die auf der Vereinskleidung oder bei Veranstaltungen des Vereins präsentiert werden.
- Die Notwendigkeit der Gegenleistung unterscheidet das Sponsoring deutlich von einer Spende, bei der keine Gegenleistung erbracht werden muss.
- Sponsoring-Einnahmen zählen zum wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb und müssen grundsätzlich versteuert werden. Das gilt auch für Tauschgeschäfte ohne Geldfluss.
- Bei Sponsoring dürfen gemeinnützige Vereine keine Zuwendungsbestätigung ausstellen, sondern müssen dem Sponsor eine Rechnung stellen.

Voraussetzung – ein Sponsorenvertrag im Verein:

- Für ein Sponsoring muss ein Werbe- oder Sponsorenvertrag geschlossen werden, der festlegt, in welchem Umfang der Verein von einem Sponsor Mittel erhält und welche Leistungen der Verein im Gegenzug erbringt.
- Auch die Dauer des Sponsorings und Modalitäten zur Kündigung oder Verlängerung sollten vertraglich festgelegt werden.
- Je klarer und transparenter die Bestimmungen im Sponsorenvertrag sind, umso weniger Anlass für Diskussionen geben sie im Nachhinein.

Ein **geprüfter Mustervertrag** vereinfacht die Arbeit für zukünftige Sponsoringpartnerschaften. Als Orientierung kannst du zum Beispiel die Mustervorlage von [Ehrenamt24](#) nutzen.



Sponsoring und die richtige Versteuerung

- Im Unterschied zu einer Spende müssen Sponsorings aufgrund der Gegenleistung versteuert werden, sobald die aktuell geltende Umsatzfreigrenze überschritten wird.
- Für Sponsoring-Maßnahmen dürfen gemeinnützige Vereine keine Zuwendungsbestätigung ausstellen, sondern müssen dem Sponsor eine Rechnung stellen, unabhängig von der Art des Sponsorings (Finanzielle Mittel, Sach- oder Dienstleistungen)
- Eine Rücksprache mit dem zuständigen Steuerbüro ist vor Inanspruchnahme von Sponsoring zur Vermeidung steuerrechtlicher Konsequenzen zu empfehlen.



Sponsoring ohne Geld – Der Barter Deal:

Auch ein Tauschgeschäft (Barter Deal) kann ein Sponsoring sein. In dem Fall werden keine monetären Geldleistungen erbracht, sondern stattdessen Dienstleistungen, Produkte oder Werbeflächen miteinander getauscht. Viele Sponsoren bevorzugen dieses Modell, weil ihr finanzieller Aufwand dadurch geringer ist.

Vor- und Nachteile von Sponsoring:

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none">• gut planbare, langfristige Finanzierungsmöglichkeit• flexibel umsetzbar (z.B. für einzelne Projekte / Veranstaltungen)• auch höhere Summen möglich	<ul style="list-style-type: none">• Vertrag notwendig• Einnahmen müssen versteuert werden• Ein Negatives Image des Sponsors kann auch die Reputation des Vereins nachhaltig beschädigen

Tipps für erfolgreiches Sponsoring:

- Ein überzeugendes **Sponsoring-Konzept** des Vereins hilft dabei Sponsoren zu gewinnen → sollte den Verein samt seinen Leistungen vorstellen und individuell auf den potenziellen Sponsor angepasst werden
- Eine **Datenbank** mit den Kontaktdaten aktiver und potenzieller Sponsoren hilft dabei den Überblick zu behalten und geeignete Sponsoren zu finden.
- **Kontaktpflege** zu aktiven Sponsoren hilft dabei diese auch für zukünftige Projekte zu begeistern bzw. ihr bestehendes Sponsoring zu verlängern.
- Der **persönliche Dank** hilft dabei ein positives Image des Vereins bei den Sponsoren zu bilden. Ein Mannschaftsbild mit den neu gesponserten Trainingsshirts kann zum Beispiel eine nette Aufmerksamkeit sein.
- Die **Einbindung** der Sponsoringpartnerschaft in den **Social-Media-Kanälen** steigert die Attraktivität des Vereins und damit des Sponsorings. Nebenbei könnt ihr als Verein ebenfalls von der Reichweite des Sponsors profitieren.
- Häufig hilft es bei der Sponsorensuche **gezielte Pakete und Optionen** anzubieten. Vor allem bei größeren Unternehmen können dadurch die Erfolgschancen gesteigert werden.

Ausführlichere Informationen und Hintergrundwissen zum Thema Sponsoring findest du zum Beispiel unter www.deutsches-ehrenamt.de.

