

02

HILFEN ZUR PLANUNG UND DURCHFÜHRUNG
VON ANGELVERANSTALTUNGEN
MIT KINDERN UND JUGENDLICHEN



VERANSTALTUNGS-
FINANZIERUNG



KOSTENPLANUNG EINER VERANSTALTUNG

Kaum etwas ist ärgerlicher als wenn einem mitten in der Veranstaltungsplanung das Geld ausgeht oder man nach der Veranstaltung feststellt, dass wesentlich mehr Geld ausgegeben wurde als für die Veranstaltung zur Verfügung stand. Um dem vorzubeugen, muss man wissen, welche Kosten entstehen können.

mögl. Kosten:

- An- und Abreise
- Unterbringung
- Verpflegung
 - Frühstück, Mittag, Abendessen
 - Sonderverpflegung (Lunchpakete, Grillabend)
- Aktionen/Angebote
 - Ausflüge (Fahrkosten, Eintritt)
 - Externe Anbieter
- Köder, Futter für das Angeln
- Erinnerungsgaben, Preise Tombola...
- Kosten für Betreuung
- ...

FIXE UND FLEXIBLE KOSTEN

Es gibt konstante Kosten, die immer gleich sind (z.B. kostet ein Mietwagen gleich viel egal, ob 3 oder 5 Personen drin sitzen) und variable Kosten, die pro Person anfallen. Beide Arten von Kosten sollte man getrennt auführen und berechnen.

Variable Kosten sollten durch eine Teilnahmegebühr abgedeckt werden oder aber sie sind der limitierende Faktor für die maximale Anzahl an Teilnehmenden für die Veranstaltung.

Eine Veranstaltung für 20 statt 10 Leute kostet nicht einfach doppelt so viel.



ALLER ANFANG IST SCHWER ... ABER LOHNT SICH

Das wichtigste bei der Akquise von Geld ist, mutig zu sein und zu wissen, was man haben will und ggf. im Gegenzug geben kann. Als Jugendleiter*in sollte man bezüglich Gegenleistungen vorher mal mit dem Vereinsvorstand oder der Mitgliederversammlung sprechen.

Oft ist das Einwerben vieler kleiner Spenden oder die Durchführung mehrerer Aktivitäten (z.B. Flohmärkte) erfolgreicher, als auf eine Großspende oder einen exklusiven Sponsor zu hoffen, der die gesamte Veranstaltung finanziert.

*10 x 10 € kommen
einfacher zusammen
als 1 x 100 €*

NICHT JEDER IST GEEIGNET GELDER EINZUWERBEN

- Wer hat evtl. Kontakt zu potentiellen Sponsoren (arbeitet ein Vereinsmitglied bei einer Firma)
- Wer sind passende Sponsoren (es gibt neutrale und speziell auf die Veranstaltung passende)
- Wer kann gut kommunizieren und ist eloquent genug, die Verhandlungen zu führen
- Welche Kompetenzen hat der Verhandler (im Idealfall ist dies vorher geklärt)



SPENDEN

Spenden kommen oft von vielen verschiedenen Personen und oft auch spontan. Im Gegensatz zu Sponsoren ist hier eine lange Bindung und Kontaktpflege nicht so wichtig.

MOTIVATION

- **Vereinsbindung:** Spender fühlt sich grundsätzlich mit den Vereinsaktivitäten verbunden und möchte diese unterstützen.
- **Zufällige Spender:** Haben keine Verbindung zum Verein und geben bei zufälligem Kontakt eine kleine Spende in die Jugendkasse (z.B. bei einer Vereinsfeier).
- **Steuerminderung:** Größere Spenden erfolgen teils aus Überzeugung, um die Vereinsziele zu unterstützen aber auch um die eigene Steuerlast zu senken.

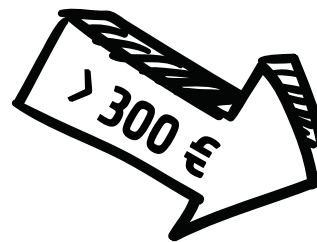
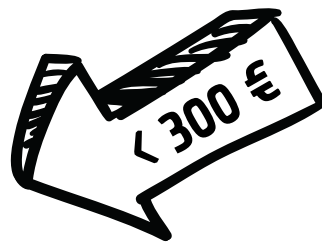
ZUWENDUNGSBESCHEID (SPENDENBESCHEINIGUNG)

Um Zuwendungsbescheinigungen ausstellen zu dürfen, müssen mehrere Punkte erfüllt sein:

- Aktueller Freistellungsbescheid vom Finanzamt liegt vor
- Spende muss zu den Steuerbegünstigten Zwecken des Vereins passen (bei Angelvereinen meist Umwelt/Naturschutz oder Sport)
- Der Spender darf nicht un-/mittelbar von der Spende profitieren (Keine Spendenquittung wenn das Kind des Spenders von der Spende profitiert!)
- Mit der Spende darf keine Gegenleistung verbunden sein



Nur Überweisungsbeleg, wenn der Empfänger im Zuwendungsempfängerregister gelistet ist.



Zuwendungsbestätigung nach Vorgabe des BMF



SPONSORING

Beim Sponsoring sollte mit dem Vorstand und ggf. der Mitgliedschaft im Vorfeld abgestimmt werden, was man dem Sponsor anbieten kann. Hier ein paar Möglichkeiten:

Mögliche Gegenleistung des Vereins	Anmerkungen
Optische Präsenz des Sponsors. (Werbeposter, Flyer mit Logo des Sponsors, Trikotwerbung)	Es ist Eure Veranstaltung. Zu viel Werbung macht aus einer Angelveranstaltung ein Event des Sponsors
Mediale Präsenz. (Social media, Zeitungsberichte)	Ein Sponsor sollte in Interviews zur Veranstaltung, in Zeitungsartikeln oder auf social media-Clips immer genannt werden (in Abhängigkeit von der Höhe der Zuwendung)
Kooperation mit Sponsor	Kooperation nicht nur bei Veranstaltung.
Vertragliche Vereinbarung sinnvoll.	Vorsicht bei Exklusivzusagen. Damit verbaut man sich schnell weitere Geldquellen!

DAFV-Jugend
im Deutschen Angelfischerverband e. V.
Reinhardtstr. 14
10117 Berlin

Inhalte: Thomas Struppe, Malte Frerichs
Gestaltung: Christopher Ulrich

Stand: 12/2024

