

BdB Jahrestagung 2025

Workshop „Wie kommen wir an Geld?“

Zusammenfassung der Diskussion

BEITRÄGE

Ein niedriger Beitragssatz führt nicht zu einer signifikanten Erhöhung der Mitgliederzahl. Die Einführung eines Mindestbeitrags ist daher zu empfehlen. Für institutionelle Mitglieder (Firmen) empfiehlt sich ein höherer Mindestbeitrag.

Wenn eine Auswahl der Beitragsstufen (z.B. 25, 40 oder 50 EUR) auf dem Beitrittsformular angeboten wird, wird die mittlere Position statistisch gesehen am häufigsten gewählt.

SPENDEN

Freundeskreise sollten Unternehmen kontaktieren um für Spenden oder Zuschüsse bei bestimmten Maßnahmen (Veranstaltungen, Projekte ...) zu werben.

Spendenplattformen wie wirwunder.de oder betterplace.org kann man besonders gut einsetzen, um Spenden für Projekte und Aktionen zu akquirieren.

Die Nutzung von PayPal ist für gemeinnützige Organisationen kostengünstig möglich. Infos dazu gibt es [hier](#). PayPal ist vor allem geeignet, um kleinere Spenden von vielen Menschen zu bekommen.

Über [Stifter helfen](#) können gemeinnützige Vereine eine kostengünstige Lizenz für die Software [Fundraisingbox](#) bekommen. Diese bietet Möglichkeiten der Spendenakquise über viele Kanäle.

Besonders wirkungsvoll ist dabei ein QR-Code auf Flyern usw., der direkt zur Spendenseite (auch PayPal) führt.

Auch die Finanzierung von Projekten durch die Hausbank ist möglich, wenn es sich um größere Projekte handelt. Dazu muss man sehr frühzeitig mit der Bank das Gespräch aufnehmen.

Die Buchhandelsketten Mayersche, Osiander und Thalia betreiben den [KultClub](#) als Vorteilsprogramm für Kunden, der neben den Vorteilen für die Kunden eine Spende pro Einkauf für regionale Projekte zur Leseförderung verspricht. Kontaktaufnahme über die jeweils nahe gelegene Filiale.

BUßGELDER

Um Mittel aus Bußgeldern zu bekommen, die Gerichte oder Staatsanwaltschaften verhängen, kann ein Freundeskreis sich in die Liste aufnehmen lassen. Die Registrierung muss beim zuständigen Amtsgericht eingeleitet werden.

Wer das erreicht hat, muss sich dann darum kümmern, die Richter über die Aufnahme zu informieren, ebenso die Staatsanwaltschaften (wichtig hinsichtlich der Gelder aus Strafbefehlen).

FÖRDERTÖPFE

Für Projekte und Veranstaltungen bietet sich die Nutzung vorhandener Fördertöpfe des Bundes oder des jeweiligen Bundeslandes an, z.B. Kultur macht STARK oder Demokratie leben! des BMBFSFJ. Zu diesem Programm gibt es in einigen Landkreisen auch komplementäre Programme, die lokal ausgeschrieben werden.

Der BdB sollte eine Liste der für Freundeskreise verfügbaren Fördertöpfe erstellen und herumschicken (auch auf Webseite.)

VERANSTALTUNGEN

Bei Veranstaltungen sichert ein fester Eintrittspreis – v.a. bei Vorverkauf – eine Mindesthöhe der Einnahmen. Bei freiem Eintritt kann man am Ausgang Spenden sammeln, besser noch ist ein erbetener Wertschätzungsbeitrag.

VERKÄUFE

Bei Aktionen und auf Flohmärkten kann ein Freundeskreis gespendete oder aus der Bibliothek ausgeschiedene Medien verkaufen. Es empfiehlt sich, einen Vertrag mit der Bibliothek zur Überlassung ausgeschiedener Bücher zu schließen.

FÖRDERMITGLIEDSCHAFT

Ein Freundeskreis kann die Logos der Firmen auf Flyer/Webseite usw. anzeigen, die Fördermitglieder sind und eine entsprechend höheren Beitrag zahlen.

SPONSORING

Sponsoring erfordert einen Vertrag zwischen Sponsor und Freundeskreis, der den Anforderungen des Bundesfinanzministeriums genügen muss. Der Vertrag regelt die gegenseitig zu erbringenden Leistungen. Dem Sponsor dient das der Werbung für seine Firma oder Institution. Ein Freundeskreis kann z.B. einen Vertrag schließen für Werbung. Mit entsprechender Vereinbarung ist Werbung auch in der Bibliothek möglich, z.B. an Regalen mit Medien eines bestimmten Sachgebiets.

VERMÖGENSAUFBAU UND RÜCKLAGEN

Nachträgliche Information (nicht im Rahmen der JaTa behandelt:

Der Vermögensaufbau und die Bildung von Rücklagen gemeinnütziger Vereine sind steuerlich wesentlich erleichtert worden. Alle Mittel eines solchen Vereins müssen für die Satzungszwecke verwendet werden, grundsätzlich zeitnah. Dazu zählt jetzt auch die Anschaffung von Vermögensgegenständen, die satzungsgemäßen Zwecken dienen. Die Frist von zwei Jahren nach Zugang der Mittel gilt nicht mehr für Körperschaften mit jährlichen Einnahmen von weniger als €100000.

Zusätzliche Infos aus einem Webinar „Digitales Fundraising“ vom Haus des Stiftes und Charicomm vom 19.11.2025

Fundraising betreibt man am besten dort, wo die Aufmerksamkeit ist: heute v.a. in den *social media*. Dabei wird die eigene Webseite immer wichtiger, auf die potenzielle Spender mit Werbung gelenkt werden. Die Seite muss für Spenden optimiert werden und ein gut handhabbares Spendenformular aufweisen.

Für jede muss eine Danksagung erfolgen, in der die Wirkung der Spende beschrieben wird.

Spender sollten klassifiziert werden, um sie bei weiteren Spendenaktionen gezielt ansprechen zu können.