

Beitragserhöhung im Verein

Warum eine Beitragserhöhung oftmals notwendig ist.
Wie sie richtig kommuniziert und durchgeführt wird.

Nicht selten geraten Vereine hinsichtlich ihrer finanziellen Lage in die Bredouille: Die Vereinseinnahmen gehen zurück, die Ausgaben für den Vereinsbetrieb (Hallen-, Personalkosten, etc.) steigen drastisch an. Die erste Frage, die sich der Vorstand stellt ist klar: Wie können wir die Einnahmenseite steigern? Sich hierzu an den nächstliegenden Posten heranzutrauen - an die Mitgliedsbeiträge - ruft meistens jedoch große Bedenken, wenn nicht auch Angst hervor. Wann eine Beitragserhöhung sinnvoll und oftmals zwingend notwendig ist, möchten wir Ihnen im Folgenden mit einigen Argumenten verdeutlichen. Diese Argumente und weitere Hinweise des vorliegenden Informationsblattes können Sie nutzen, um eine Beitragserhöhung in Ihrem Verein richtig zu kommunizieren und durchzuführen, ohne dass das Vorhaben in einem Fiasko endet.

Wann über eine Beitragserhöhung nachgedacht werden sollte

Das Thema Beitragserhöhung sollte im Vorstand behandelt werden, unter anderem:

- Wenn in den letzten Jahren keine Erhöhung mehr stattgefunden hat.
- Wenn ersichtlich ist, dass die finanzielle Gesamtsituation im Verein schwierig wird.
- Aber auch wenn es dem Verein finanziell gut geht, sollte eine regelmäßige (leichte) Beitragsanpassung immer mal wieder ein Thema sein. Denn eins ist gewiss: Die laufenden Kosten steigen fortwährend.

Tipp: Betrachten Sie sich die Entwicklung der Einnahmen- und Ausgabenseite der letzten Jahre einmal genauer. Stellen Sie die Entwicklung grafisch in einem Diagramm dar. Nehmen Sie sich frühzeitig dem Thema an, bevor es auf einmal zu spät ist.

Warum über eine Beitragserhöhung nachgedacht werden sollte

- **Mitgliedsbeiträge sind die zentrale und verlässlichste Einnahmequelle** im Verein. Um zukünftig finanziell und wirtschaftlich bestehen zu können, sollte fortwährend eine Beitragsanpassung an die aktuelle Vereinssituation durchgeführt werden.
- **Alles wird stetig teurer** (Miete, Energiekosten, Personalkosten, etc.) - die Einnahmen (Mitgliedsbeiträge) allerdings, sind oftmals über viele Jahre, gar Jahrzehnte, gleich geblieben. Viele Vorstände haben Angst, mit einer Beitragserhöhung Mitglieder zu vergraulen oder mit der Erhöhung bei der Mitgliederversammlung zu scheitern, wodurch der Vorstand den Verein unter Umständen über die Zeit in eine gefährliche, existenziell bedrohliche Lage manövrieren kann.

- Als Faustregel gilt, dass über die Mitgliedsbeiträge **mindestens die laufenden Kosten gedeckt** werden müssen.
- Viele Vereine haben Beitragsstrukturen in einer so geringen Höhe, die bei gleichzeitigem Mitgliederrückgang oder Mitgliederstagnation keinen großen finanziellen Spielraum mehr zulassen. Im Saarland liegt bei der Hälfte aller Sportvereine der monatliche Mitgliedsbeitrag für Erwachsene unter 4,30 Euro, für Jugendliche unter 2,00 Euro und für Kinder unter 1,50 Euro. Dies ist **deutlich unter den gesamtdeutschen Werten**:

Monatlicher Beitrag für	Median (in €)	
	Saarland	Deutschland
Kinder	1,50	2,50
Jugendliche	2,00	3,10
Erwachsene	4,30	6,20
Familien (2 Erwachsene + 2 Kinder)	10,00	12,00

Quelle: Breuer, C. & Feiler, S. (2015). Sportvereine im Saarland. In C. Breuer (Hrsg.), Sportentwicklungsbericht 2013/2014. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland (S. xx - xx). Köln: Sportverlag Strauß.

- Nur eine angemessene Beitragshöhe, die nicht lediglich nur zur Deckung der Kosten kalkuliert ist, **ermöglicht Wachstum, Qualität und gute Sportangebote**.
- Vereine sollten sich **nicht unter Wert verkaufen!** In unseren Sportvereinen wird viel geleistet und den Mitgliedern ein umfangreiches Angebot zur Verfügung gestellt. Dies sollte entsprechend kommuniziert, nach außen vertreten und honoriert werden.

Tipp: Eine Beitragserhöhung sollte nicht nur einmalig stattfinden. Eine **regelmäßige Erhöhung** (alle paar Jahre) **in kleineren Schritten** ist für die Mitglieder nicht schmerzhaft, leichter zu kommunizieren und durchzusetzen.

Warum eine Beitragserhöhung sinnvoll ist

- Im Rahmen des Gesellschaftswandels in den letzten Jahren sind auch die Ansprüche der Bevölkerung an den Sportverein gestiegen. Der Verein wandelt sich zunehmend zu einem Dienstleister, der Sport im Verein mit allem drum herum als Leistung zur Verfügung stellen soll. Für diese Leistungen sind die Sportinteressierten auch bereit - sofern entsprechend qualitative Angebote zur Verfügung gestellt werden - zu bezahlen. Das beweisen die zahlreichen kommerziellen Sportangebote, für die viel höhere Entgelte verlangt werden als bei den Vereinen.
- Auch die Erwartungen der Bestandsmitglieder steigen. So muss das sportliche und gesellschaftliche Angebot angepasst und vergrößert werden, Trainer neu engagiert oder weiterqualifiziert werden, neue Hallen und Sportgeräte beschafft werden, usw. Alles das verursacht zusätzliche Fixkosten, die dauerhaft über die Mitgliedsbeiträge gegenfinanziert werden müssen. Sind die Verbesserungen gut gemacht, so sind auch die Mitglieder bereit für mehr Qualität mehr zu zahlen.
- Die Aus- und Weiterbildung der vereinseigenen Trainer und Übungsleiter muss gewährleistet und finanziert werden.
- Fehlende qualifizierte Übungsleiter müssen immer öfter extern für den Verein gewonnen werden. Verständlich, dass diese eine adäquate Entlohnung für ihre Tätigkeit verlangen.
- Insbesondere in Zeiten der Finanzknappheit bzw. der wirtschaftlichen Krise im Verein ist die Beitragserhöhung ein notwendiges Mittel um zu überleben. Neben der Finanzmittelbeschaffung aus anderen Quellen (Zuschüsse, Spenden, etc.) sind die Mitgliedsbeiträge die sicherste und nachhaltigste Finanzierung.

- Zudem werden auch die Mittelzuweisungen externer Geber, insbesondere für die allgemeine Vereinsarbeit, immer geringer.

Argumente für eine Beitragserhöhung

Gerade wenn in der Vergangenheit oder in anderen bekannten Vereinen eine Beitragserhöhung durch die Ablehnung in der Mitgliederversammlung gescheitert ist, ist die Angst groß im eigenen Verein könnte es genauso ablaufen. Dies muss aber nicht sein! Folgende Argumente können für die sachliche Begründung einer notwendigen Beitragserhöhung genutzt werden, um die Mitglieder zu überzeugen. Machen Sie im wahrsten Sinne des Wortes „Werbung“ für Ihre Maßnahme „Beitragserhöhung“:

- Zeigen Sie die vergangenen, aktuellen und zukünftigen finanziellen Belastungen für Ihren Verein offen, gut gegliedert und transparent auf.
- Argumentieren Sie mit einer Orientierung am Preisindex und der allgemeinen Kostensteigerung am Markt.
- Suchen Sie Positionen / Kostenverursacher, die Ihre Mitglieder privat auch betreffen (z.B. KFZ-Versicherung mit steigenden Beiträgen, Stromkosten, etc.) als Argumentationsbeispiele.
- Verdeutlichen Sie die Wichtigkeit der Mitgliedsbeiträge als zuverlässigste Finanzstütze des Vereins.
- Unterstreichen Sie, dass die Beitragszahlung eine satzungsgemäße Verpflichtung der Mitglieder zur Sicherstellung der Vereinsaufgaben ist. Stellen Sie aber gleichzeitig auch dar, was die Mitglieder hierfür bekommen, und dass die Kosten hierzu stetig steigen. Argumentieren Sie damit, dass mit den Beiträgen ein besonderes Angebot geschaffen wird, von dem alleinig die Mitglieder profitieren. Der Verein leistet ein Vielfaches an Gegenwert.
- Zeigen Sie einmal auf, für welche Dinge die Bevölkerung bzw. die Mitglieder welches Geld im Alltag ausgeben und setzen Sie dies in den Vergleich zu Ihrem Verein. Beispiele:

Was	Nutzungsdauer ca.	Betrag ca.
Kinobesuch	2 - 3 Std.	7 - 10 €
Ein Glas Cola, Bier, Wein	1/2 Std.	2 - 4 €
Konzertbesuch	3 - 4 Std.	10 - 100 €
Fast-Food Essen pro Person	1 Std.	5 - 20 €
Fitnessstudio (mit Vertragsbindung!)	4 Wochen	20 - 60 €
...		

- Wird die Beitragserhöhung unter dem Argument der Vergrößerung des Vereinsangebotes (z.B. Renovierung, Anbau, etc.) durchgeführt, sollte vorab ein schlüssiges Konzept erarbeitet werden.
- Der Verein funktioniert nur als Solidargemeinschaft. Alle Mitglieder zahlen zum Wohle aller, auch wenn sie mal eine Zeit lang passives Mitglied im Verein sind.

Wie die Mitglieder von einer Beitragserhöhung überzeugt werden können

- Die Mitglieder müssen frühzeitig und im Vorfeld der Mitgliederversammlung von der Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit der angestrebten Beitragserhöhung überzeugt werden. Dies gelingt nur mit einer gut vorbereiteten und argumentativ belegten Begründung.
- Erfahren die Mitglieder erst bei der Einladung zur Mitgliederversammlung - im schlimmsten Fall erst während der Mitgliederversammlung - von dem Thema Beitragserhöhung, so entsteht garantiert eine große Abwehrhaltung. Die Mitglieder sind in diesem Falle mit einer schnellen Entscheidung überfordert

und fühlen sich nicht richtig informiert. Denn bei einer Beitragserhöhung geht es immer an deren Allerheiligstes, ihr Geld.

- Kritik der Mitglieder an einer Beitragserhöhung muss im Vorfeld an- und aufgenommen werden. Kritiker sollten stets mit sachlichen Begründungen überzeugt und in Multiplikatoren verwandelt werden.

Tipps, für eine mögliche frühzeitige Kommunikation an die Mitglieder:

- Gehen Sie in den Dialog mit Ihren Mitgliedern. Gewinnen Sie Multiplikatoren für Ihre Argumente.
- Schreiben Sie einen ausführlichen Bericht in Ihrem Vereinsmagazin.
- Verfassen Sie ein Argumentationsschreiben an Ihre Mitglieder.
- Bereiten Sie eine sachliche, argumentative Präsentation für Ihre Mitgliederversammlung vor (bestenfalls mit Beamer, um so auch Zahlen, Kostenverläufe und -entwicklungen grafisch darzustellen).
- Initiieren Sie offene Gespräche für die Mitglieder mit dem Vorstand.

Was Sie bei der Durchführung einer Beitragserhöhung beachten sollten

Oftmals scheidet eine Beitragserhöhung, obwohl sie frühzeitig und gut argumentiert ist, daran, dass diese nicht formgerecht und durch die richtigen Organe beschlossen worden ist. Folgendes sollten Sie demnach bei der Durchführung einer Beitragserhöhung beachten:

- Grundsätzlich ist zunächst einmal zu prüfen, was Ihre Satzung zum Thema Beiträge vorgibt. Wer legt die Beiträge fest? Sind die Beiträge direkt in der Satzung oder in einer Beitragsordnung aufgeführt? Wer entscheidet über die Beiträge bzw. über eine Beitragserhöhung?
- Nach § 58 BGB hat die Satzung darüber Bestimmungen zu enthalten, „ob und welche Beiträge von den Mitgliedern zu leisten sind“. Die Satzung sollte also Angaben machen, über
 - die Beitragsarten
 - das Organ, das über die Beitragsfestsetzung entscheidet (z.B. die Mitgliederversammlung, der Vorstand, etc.)
- Bestimmt die Satzung nicht ausdrücklich, wer zur Beitragsfestsetzung befugt ist, so entscheidet nach § 32 BGB grundsätzlich die Mitgliederversammlung. Dies gilt auch für die Festsetzung von Abteilungsbeiträgen. Ist nach der Vereinssatzung für die Festlegung der Beitragshöhe ein anderes Vereinsorgan zuständig, zum Beispiel der Vorstand, dann ist dieses Vereinsorgan auch alleine dafür zuständig. Diesem kann auch durch die Satzung die Befugnis gegeben werden eine Beitragsordnung zu erlassen und zu ändern, in der die genaue Beitragshöhe und Beitragsdifferenzierungen festgelegt werden. Die Beitragsart selbst kann allerdings nur in der Satzung geregelt werden.

Verweis in der Satzung auf eine Beitragsordnung

Wird in der Satzung auf eine Beitragsordnung verwiesen, in der z.B. Beitragsdifferenzierung und die Beitragshöhe geregelt wird, so ist dabei folgendes zu beachten: Die Beitragsordnung darf keine Regelungen beinhalten, die denen der Satzung entgegenstehen oder die zwingend in die Satzung und somit nicht in die Beitragsordnung gehören.

Musterformulierung:

Die Mitglieder des Vereins haben einen Beitrag in Geld zu erbringen. Näheres, insbesondere die Höhe und die Fälligkeit des Beitrages, regelt die Beitragsordnung, welche von der Mitgliederversammlung beschlossen wird.

- Die Erhöhung des Mitgliedsbeitrages ist rechtlich nach oben nicht begrenzt. Ist die Beitragserhöhung aber beträchtlich, kann dem Mitglied wegen der Erhöhung ein Sonderkündigungsrecht zustehen, selbst wenn dies in der Satzung nicht vorgesehen ist.
- Auch die Häufigkeit einer Beitragserhöhung im Verein ist rechtlich nach oben nicht gedeckelt.

- Wichtig: Achten Sie auf die formal richtige Ankündigung der Beschlussfassung zur Beitragserhöhung in der Einladung Ihrer Mitgliederversammlung. Hierzu muss bei Änderungen der Beitragsordnung bzw. Satzung in der Einladung detailliert aufgeführt werden, welche Änderungen beschlossen werden sollen. Bei Neufassung der Beitragsordnung sollte der Entwurf zur Beschlussfassung der Einladung beigelegt werden.

Beispiel einer formal richtigen Einladung zur Mitgliederversammlung

Variante „Beitragserhöhung“:

Tagesordnungspunkt XY: „Erhöhung des Mitgliedsbeitrages ab XX.XX.XXXX“

Variante „Beitragsordnung“:

Tagesordnungspunkt XY: „Änderung der Beitragsordnung gemäß dem als Anlage beigelegten Entwurf“

- Wenn die Satzung nichts anderes vorgibt, entscheidet die Mehrheit der in der Mitgliederversammlung abgegebenen Stimmen.

Möglichkeiten der Gestaltung eines Beitragssystems

In welcher Höhe eine Beitragsanpassung durchgeführt soll, und wie ein mögliches Beitragssystem bzw. eine Beitragsstaffelung aussehen kann, muss individuell in jedem Verein diskutiert werden. Einige Ideen und Hilfestellungen möchten wir Ihnen aufzeigen:

- Beziehen Sie alle wichtigen Faktoren (Lage Ihres Vereins, Angebot, Größe Ihres Vereins, bereitgestellte Ressourcen, etc.) in Ihre Beitragsdiskussion mit ein.
- Stellen Sie zunächst einmal Ihre zu erwartenden Ein- und Ausgaben gegenüber. Anhand dessen sehen Sie bereits, welchen Betrag Sie zwingend über die Mitgliedsbeiträge finanzieren müssen. Überlegen Sie sich daraufhin ein mögliches Beitragssystem und kontrollieren Sie - auch anhand Ihrer Mitgliederzahlen - ob der entsprechende Betrag auch dann noch hierüber (zumindest) gedeckt wird.
- Diskutieren Sie ggf. über mögliche Beitragsdifferenzierungen, zum Beispiel nach
 - Staffelbeiträgen (für verschiedene Abteilungen, verschiedene Angebote oder Personengruppen)
 - Vergünstigungen (für Familien, Jugendliche, Studenten, Senioren, passive Mitglieder)
 - Sonderbeiträge (Aufnahmegebühren, Kursgebühren für einmalige Angebote, Umlagen, etc.), wobei für die Erhebung vereinsrechtlicher Umlagen grundsätzlich eine ausdrückliche Erlaubnis in der Vereinssatzung enthalten sein muss, die auch die Obergrenze festlegt.
- Für Mehrspartenvereine ergeben sich entsprechend weitere Möglichkeiten:
 - Grundbeitrag + Zusatzbeitrag für besonders kostenintensive Abteilungen/Sportarten
 - einheitlicher Betrag für alle Abteilungen
 - Beitrags-Flatrate, etc.
- Diskutieren Sie auch, wann der Mitgliedsbeitrag entrichtet werden soll: jährlich, halbjährlich oder monatlich? Je kürzer die Zahlungsabstände, umso flexibler sind Sie in Ihren Investitionen.
- Schauen Sie auch einmal über den Tellerrand: Welche Beitragsstrukturen haben andere Vereine, ggf. auch in anderen Bundesländern. Im Internet finden Sie bei vielen Vereinen eine Beitragsübersicht bzw. Beitragsordnung zum Download auf deren Homepage.

Für die im Vorherigen gemachten Ausführungen und Hinweise kann aufgrund der für jeden einzelnen Fall erforderlichen Prüfung und stetiger Änderungen bei der Rechtsprechung keine Haftung übernommen werden.

*Dieses Informationsblatt ist in Zusammenarbeit mit der **Rechtsanwaltskanzlei Patrick R. Nessler**, Kastanienweg 15 in 66386 St. Ingbert entstanden. Wir bedanken uns für die Unterstützung und die Ausführungen. Sie finden die Kanzlei im Internet unter: www.rkpn.de*