

# Beiträge und Umlagen: Sichern Sie die finanzielle Basis Ihres Vereins



**Vereinswelt**

DAMIT VEREINSFÜHRUNG FREUDE MACHT!

# Inhalt

Schlechte Zahlungsmoral? So reduzieren Sie die Beitragsausfälle für Ihren Verein	<b>1</b>
Beiträge kalkulieren: Ohne diese Satzungsregelungen geht nichts!	<b>5</b>
Sozial ausgewogene Beiträge stärken die Mitgliederbindung	<b>7</b>
Beiträge erhöhen: Wie Sie dieses sensible Thema jetzt angehen	<b>10</b>
Jugendliche: So laufen Sie dem Geld nicht hinterher	<b>11</b>
Ehrgeizige Projekte erfolgreich realisieren: Verpflichten Sie Ihre Mitglieder rechtssicher zur Zahlung einer Umlage	<b>12</b>
ACHTUNG: So nicht!	<b>16</b>
Kündigung „zum nächsten Ersten“: Bestehen Sie auf die Beitragszahlung	<b>17</b>
Diese Beitragsregelung bringt säumige Mitglieder auf Trab	<b>18</b>
Impressum	<b>20</b>

# Schlechte Zahlungsmoral? So reduzieren Sie die Beitragsausfälle für Ihren Verein

**Beitragsausfälle reduzieren:** Auch wenn die deutsche Wirtschaft brummt: Die private Zahlungsmoral ist so schlecht wie nie. Diese besorgniserregende Entwicklung schlägt jetzt auch voll auf die Vereine durch.

Immer mehr Vereinsmitglieder zahlen ihren Beitrag nicht. Die Reaktion der Finanzvorstände in den Vereinen ist unterschiedlich:

- Aus Angst, Vereinsmitglieder zu vergraulen, scheuen sich einige, die offenen Forderungen konsequent einzutreiben.

**Folge:** Fehlt ein effektives Mahnwesen oder bleiben die Zahlungsaufforderungen allzu zurückhaltend, sind die Beitragsrückstände höchstwahrscheinlich nicht mehr einholbar. Auch andere Mitglieder werden dies zum Anlass nehmen, die Beiträge nicht oder nur verzögert zu zahlen.

- Andere Vereinsvorstände wiederum fackeln nicht lange und betreiben ein „knallhartes“ Inkasso.

**Folge:** In vielen Fällen werden Beitragsrückstände hereingeholt. Der Preis ist allerdings hoch: Überproportional viele der säumigen Mitglieder kehren dem Verein den Rücken.

## Praxistipp:

Säumige Mitglieder brauchen mehr Betreuung als säumige Geschäftspartner. Deshalb verlangt ein effektives Mahnwesen ein Höchstmaß an Sensibilität. Schließlich sind die säumigen Mitglieder meist aktiv am Vereinsleben beteiligt und hinterlassen Lücken, wenn sie aus Verärgerung über die „unwürdige Behandlung“ ihre Mitgliedschaft kündigen. Für Sie als Schatzmeister oder Kassenwart kommt es deshalb darauf an, das Beitragsinkasso so zu organisieren, dass sich die gutwilligen Mitglieder unter den säumigen Zahlern nicht angegriffen fühlen.

Bedenken Sie immer: Ein Mitglied, das nicht zahlen will, wird auch nach einer aggressiven Mahnung nicht zahlen. Ein zahlungswilliges Mitglied hingegen wird durch ein übertrieben hartes Vorgehen unnötig verärgert und wird Ihren Verein evtl. verlassen.

Um Ihren Verein auf Erfolgskurs zu halten, brauchen Sie aber beides: die Mitglieder und ihre Beiträge. Entscheiden Sie sich deshalb am besten für ein versöhnliches Vorgehen gegenüber Ihren säumigen Mitgliedern, jedenfalls in den ersten Phasen des mehrstufigen Beitragsinkassos. Stellt sich heraus, dass ein Mitglied partout nicht zahlen will, können Sie immer noch eine härtere Gangart einlegen.

### **1. Schritt: Erinnern Sie an die Zahlung – freundlich, aber bestimmt!**

In der Praxis hat es sich bewährt, nach dem Fälligkeitstermin etwa einen Monat abzuwarten. So verhindern Sie, dass sich Ihr Erinnerungsschreiben mit leicht verspäteten Zahlungen überkreuzt. Das Erinnerungsschreiben dient allein dazu, Ihre säumigen Mitglieder auf die fällige Beitragszahlung aufmerksam zu machen. Formulieren Sie das Schreiben betont freundlich, ohne den betreffenden Mitgliedern auch nur im Ansatz einen Vorwurf zu machen.



#### **Praxistipp:**

Erleichtern Sie Ihren säumigen Mitgliedern die Überweisung des rückständigen Beitrags, soweit es irgend geht. Da können schon Kleinigkeiten hilfreich sein: Fügen Sie dem Erinnerungsschreiben bspw. einen vorbereiteten Überweisungsvordruck bei, den Ihr Mitglied lediglich um die Angaben zu seinem Bankinstitut und seiner Kontonummer ergänzen muss und dann nur noch zu unterschreiben braucht.

### **2. Schritt: Sie warten weiter auf das Geld? Greifen Sie zum Telefonhörer!**

An sich wäre jetzt die erste Mahnung dran. Stellen Sie diese aber besser noch zurück. Ein fünfminütiges Telefongespräch mit dem betreffenden Mitglied bringt allemal mehr als ein zeitaufwendiger Schriftwechsel. Deshalb: Rufen Sie die säumigen Mitglieder an. So erfahren Sie am ehesten, warum sie nicht zahlen. Anlässlich dieses Gesprächs können Sie ihnen dann immer noch sagen, was Sie ihnen sonst geschrieben hätten und im Übrigen ja auch immer noch schreiben können.

In der Regel sind Sie nach einem solchen Gespräch einen entscheidenden Schritt weiter: Sie wissen nun, ob es sich um eine ernsthafte Zahlungsverweigerung handelt, der Sie sofort konsequent begegnen müssen. Ebenso gut kann das Gespräch aber auch ergeben, dass sich Ihr Mitglied vorübergehend in echten Zahlungsschwierigkeiten befindet, auf die Sie dann in Absprache mit Ihren Vorstandskollegen mit Kulanz reagieren können.

### Checkliste: So bereiten Sie Mahntelefonate erfolgreich vor

So bereiten Sie sich auf das Telefongespräch vor: Diese Informationen benötigen Sie um in den Gesprächen mit Ihren säumigen Mitgliedern situationsgerecht reagieren zu können. Stellen Sie im Vorfeld folgende Angaben über das Mitglied, das Sie anrufen möchten, zusammen:



#### Checkliste: Mahntelefonate

Angaben	Liegen vor	
	ja	nein
Vor- und Nachname	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anschrift mit Telefonnummer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Info, ob Einzel-, Familien- oder anderes Mitglied	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beruf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beginn der Mitgliedschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bisherige Zahlungsmoral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aktive Teilnahme am Vereinsleben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Achtung:** Stellen Sie aus Datenschutzgründen sicher, dass die Auswertungen nur Ihnen bzw. den mit den Telefongesprächen betrauten Vorstandsmitgliedern zugänglich sind.

### 3. Schritt: Der Beitrag fehlt immer noch? Reagieren Sie mit der Mahnung!

Können Sie spätestens vier Wochen nach dem Telefongespräch nach wie vor keinen Zahlungseingang verzeichnen, folgt dann die erste Mahnung. Machen Sie darin unmissverständlich deutlich, dass Sie nicht nur an dem Mitgliedsbeitrag interessiert sind, sondern dass Ihnen die weitere Mitgliedschaft des säumigen Zahlers ebenso wichtig ist.

Dazu bietet sich an, bei Mitgliedern mit einer Vereinszugehörigkeit ab zwei Jahren ausnahmsweise darauf zu verzichten, ihnen zusätzlich eine Mahngebühr zu berechnen. Begründen Sie dies ausdrücklich damit, dass Sie den säumigen Zahler als treues Mitglied schätzen.

#### 4. Schritt: Immer noch keine Reaktion? Drohen Sie mit dem Ausschluss!

Bleibt auch die erste Mahnung innerhalb der gesetzten Frist erfolglos, ist dies ein deutliches Indiz dafür, dass das betreffende Mitglied offensichtlich nicht zahlen will. Trotz der erkennbaren Verweigerungshaltung sollten Sie noch ein zweites außergerichtliches Mahnschreiben an Ihr säumiges Mitglied richten. Dieses weitere Mahnschreiben dient dazu, unmissverständlich deutlich zu machen, dass

- Ihr Mitglied bei weiterer Zahlungsverweigerung mit **ernsthaften Konsequenzen** (Streichung aus der Mitgliederliste) rechnen muss,
- für Ihr Mitglied **letztmalig** die Möglichkeit besteht, die Angelegenheit doch noch außergerichtlich zu regeln,
- ein gerichtliches Mahnverfahren erhebliche **Zusatzkosten** für das Mitglied verursacht.

#### 5. Schritt: Beantragen Sie einen Mahnbescheid!

Lässt Ihr Mitglied auch die letzte Zahlungsfrist ungenutzt verstreichen, kommen Sie ohne gerichtliche Hilfe nicht mehr aus, wenn Sie Ihren berechtigten Zahlungsanspruch durchsetzen wollen. Sie benötigen einen sogenannten vollstreckbaren Titel.

Das kann ein Gerichtsurteil sein, muss es aber nicht. Denn: Ein Vollstreckungsbescheid reicht ebenso aus. Und den bekommen Sie, wenn Sie das gerichtliche Mahnverfahren beantragen.

Den Antrag stellen Sie Online unter [www.online-mahnantrag.de](http://www.online-mahnantrag.de).

# Beiträge kalkulieren: Ohne diese Satzungsregelungen geht nichts!

**Beitragskalkulation:** Theoretisch steht es einem Verein frei, von seinen Mitgliedern einen Beitrag zu erheben. Praktisch haben Sie jedoch gar keine andere Wahl, als Ihren Mitgliedern einen Beitrag abzuverlangen. Schließlich bilden die Mitgliedsbeiträge generell die wichtigste Einnahmequelle, um die Aufgaben des Vereins erfüllen zu können und die Mitgliederverwaltung zu gewährleisten.

Je höher der Prozentsatz der Mitgliedsbeiträge an den Gesamteinnahmen Ihres Vereins ist, desto wichtiger ist es, die Beitragspflicht Ihrer Mitglieder eindeutig und unmissverständlich zu regeln. Sehen Sie aber davon ab, die Höhe des Beitrags in der Satzung selbst zu regeln. Die Festlegung der Beitragshöhe kann der Mitgliederversammlung oder beispielsweise dem Vorstand übertragen werden. Sehr praktikabel ist es auch, die Einzelheiten in einer Beitragsordnung zu regeln.



## **Achtung:**

Die Beitragsordnung kann eine Satzung nicht ersetzen, um die Beitragspflicht der Mitglieder zu begründen. Die Satzung muss Regelungen enthalten, ob und welche Beiträge (z. B. Regelbeitrag, Umlagen) von den Mitgliedern zu leisten sind, und dient damit als Ermächtigungsgrundlage für die Beitragsordnung.

## **Muster-Formulierung:**

- 1. Von den Mitgliedern werden Beiträge erhoben. Diese sind die regelmäßigen Beiträge (Jahresbeitrag), die Aufnahmegebühren sowie erforderlichenfalls außerordentliche Beiträge (Umlagen).*
- 2. Die Höhe und die Fälligkeit des Jahresbeitrags und der Aufnahmegebühren werden in einer von der Mitgliederversammlung beschlossenen Beitragsordnung festgesetzt.*
- 3. Über die Notwendigkeit, Höhe und Fälligkeit von Umlagen entscheidet die Mitgliederversammlung.*

*Die Umlage darf nicht den x-fachen Jahresbeitrag übersteigen.*



**Checkliste: Diese 9 zentralen Fragen zum Mitgliedsbeitrag müssen Sie als Schatzmeister klären**

Wird die Pflicht der Mitglieder, Beiträge zu zahlen, in der Satzung geregelt?	<input type="checkbox"/>
Sollen die Mitglieder verpflichtet sein, zusätzliche Leistungen zu erbringen (z. B. Aufnahmegebühren und Sonderumlagen)?	<input type="checkbox"/>
Ist in der Satzung festgelegt, wer über Beitragserhöhungen entscheidet?	<input type="checkbox"/>
Sollen die Modalitäten der Beitragszahlung in der Satzung oder in einer Beitragsordnung geregelt werden?	<input type="checkbox"/>
Ist in der Satzung bzw. Beitragsordnung geregelt, ob und ggf. für welche Mitgliedergruppen Beitragsermäßigungen gelten?	<input type="checkbox"/>
Enthält der Aufnahmeantrag einen Passus, in dem sich die Eltern minderjähriger Mitglieder verpflichten, für die Beitragszahlungen ihrer Kinder zu haften?	<input type="checkbox"/>
Falls die Mitglieder verpflichtet sein sollen, eine Einzugsermächtigung zu erteilen: Ist das in der Satzung geregelt?	<input type="checkbox"/>
Sollen rückwirkende Beitragserhöhungen zulässig sein? (Muss in der Satzung geregelt werden!)	<input type="checkbox"/>
Sollen bestimmte Mitglieder, wie insbesondere Ehrenmitglieder, beitragsfrei sein? (Regelung in der Satzung erforderlich!)	<input type="checkbox"/>

**Verlangen Sie Mahngebühren**

Da die Zahlungsmoral gesunken ist, gehen immer mehr Vereine dazu über, den mit dem Beitragsinkasso verbundenen Verwaltungsaufwand in Rechnung zu stellen. Das geschieht nicht etwa in der Weise, dass der tatsächlich entstandene Mehraufwand verlangt wird. Vielmehr wird eine pauschale Mahngebühr festgesetzt, die auch dazu dient, die Mitglieder zur Zahlungsdisziplin anzuhalten.

Gesetzliche Vorgaben zur Höhe der Mahngebühr gibt es nicht, sodass Sie in der Ausgestaltung dieser Gebühr frei sind. Deshalb verwundert es nicht, dass die Regelungen in den Beitragsordnungen sehr unterschiedlich sind. Die Höhe der Mahngebühr muss jedoch angemessen sein. Die Gerichte sehen Mahngebühren von bis zu 2,50 Euro bis 3.00 Euro noch als angemessen an.

### Beispiele:

- *Ab der zweiten Mahnung beträgt die Mahngebühr ... Euro je Mahnung.*
- *Die Mahngebühr beträgt ... Euro je Mahnung.*
- *Für die erste Mahnung werden die Portokosten als Mahngebühr berechnet. Für jede weitere Mahnung werden zusätzlich ... Euro als Mahngebühr berechnet.*
- *Für die erste Mahnung beträgt die Mahngebühr ... Euro. Bei weiter andauerndem Zahlungsverzug wird das Beitragsinkasso einem Inkassounternehmen übergeben.*
- *Bei einem Rückstand der Beiträge für mehr als ... Monate werden Mahngebühren in Höhe von ... Euro je Mahnung erhoben.*



### Praxistipp:

Halten Sie sich immer noch die Möglichkeit offen, die Mahngebühren im konkreten Einzelfall ganz oder teilweise zu erlassen. Dazu bietet sich folgende Formulierung an: „...Die Mahngebühren können auf Antrag des zahlungsverpflichteten Mitglieds ganz oder teilweise erlassen werden. Der Vorstand entscheidet nach billigem Ermessen ...“

## Sozial ausgewogene Beiträge stärken die Mitgliederbindung

**Mitgliederbindung:** Da es Ihnen als Verein freisteht, ob Sie von Ihren Mitgliedern überhaupt Beiträge erheben, können Sie auch regeln, dass die Mitgliedsbeiträge nach bestimmten Gesichtspunkten gestaffelt werden.



### Achtung:

Eine ungeschriebene Grundregel des Vereinslebens besagt, dass alle Mitglieder gleich zu behandeln sind. Einzelne Mitglieder oder bestimmte Mitgliedergruppen dürfen nicht willkürlich oder sachfremd zulasten anderer bevorzugt werden.

Im Hinblick auf die Beiträge bedeutet dies aber nicht etwa, dass alle Mitglieder dasselbe zahlen müssen. Vor allem die soziale Komponente beeinflusst die Höhe der

Beiträge maßgeblich. Deshalb verwundert es auch nicht, dass in vielen Vereinen gestaffelte Beiträge gelten – unabhängig davon, ob es sich beispielsweise um einen Sport-, Gesangs- oder Kulturverein handelt.

### Beispiel

*Es ist ohne Weiteres zulässig, für Erwachsene und Jugendliche unterschiedlich hohe Beiträge festzulegen. Gleiches gilt etwa für Singles und Familien oder aktive und passive Mitglieder. Auch für eine Mitgliedschaft auf Probe – oftmals werbewirksam als Schnuppermitgliedschaft verkauft – kann ein anderer Beitrag beschlossen werden als für eine ordentliche Mitgliedschaft.*



### Achtung:

Entscheidend ist allein, dass die Mitglieder auf derselben Grundlage zur Zahlung von Beiträgen verpflichtet sind, dass also von vornherein eindeutig geregelt ist, wer unter welchen Voraussetzungen welchen Beitrag zahlt. Die Beitragsordnung ist es, die ebendiese für alle Mitglieder einheitlich geltende Grundlage bildet.



### Praxistipp:

Beitragsermäßigungen können davon abhängig gemacht werden, dass sie von den betreffenden Mitgliedern beantragt werden und die Voraussetzungen für die Beitragsermäßigungen von ihnen nachgewiesen werden.

Achten Sie bei der Staffelung der Beiträge auf soziale Ausgewogenheit. Das bedeutet:

- Schüler, Auszubildende und Studenten zahlen weniger als berufstätige Erwachsene.
- Ehepaare zahlen weniger als zwei Einzelmitglieder zusammen.
- Familien mit schulpflichtigen oder jüngeren Kindern zahlen weniger als die gleiche Zahl erwachsener und jugendlicher Mitglieder zusammen.

Ebenso wichtig ist es, dem Gerechtigkeitsempfinden der Mitglieder Rechnung zu tragen. Dementsprechend sollte z. B. die Beitragsermäßigung für Ehepaare in gleicher Weise auch für nicht eheliche Lebensgemeinschaften und bei eingetragenen Lebenspartnerschaften gelten.

Für einen Sportverein bietet es sich z. B. an, den Beitrag nach folgenden Mitgliedergruppen zu strukturieren:

- Einzelmitglieder über 18 Jahre
- Kinder/Jugendliche bis 18 Jahre
- Ehepaare und gleichgestellte Partnerschaften
- Familien mit Kindern bis 18 Jahre
- Schüler und Auszubildende über 18 Jahren, Bundesfreiwilligendienstleistende, Studenten
- Rentner
- fördernde und passive Mitglieder
- Ehrenmitglieder

**Beispiel für die Beitragsstruktur eines Sportvereins**

<b>Mitgliedergruppe</b>	<b>Prozent</b>	<b>Jahresbeitrag</b>	<b>Monatsbeitrag</b>
Einzelmitglied über 18 Jahre	100 %	90,00 €	7,50 €
Kinder/Jugendliche bis 18 Jahre	50 %	45,00 €	3,75 €
Ehepaare und gleichgestellte Partnerschaften	150 %	135,00 €	11,25 €
Familien einschl. Kinder/Jugendliche bis 18 Jahre	160 %	144,00 €	12,00 €
Schüler und Auszubildende über 18 Jahre, Bundesfreiwilligendienst, Studenten	50 %	45,00 €	3,75 €
Fördernde und passive Mitglieder	50 %	45,00 €	3,75 €
Ehrenmitglieder	-	-	-

# Beiträge erhöhen: Wie Sie dieses sensible Thema jetzt angehen

**Beitragserhöhung:** Eine Beitragserhöhung ist wie kaum ein anderes Thema emotional besetzt. Dass es legitim ist, Beiträge zu erhöhen, steht außer Frage. Eine andere Frage aber ist, ob eine Beitragserhöhung auch von den Mitgliedern akzeptiert wird.

Das erleben wir alle: Den traditionell eher moderaten Mitgliedsbeiträgen, speziell denen für Kinder und Jugendliche, stehen gestiegene Ansprüche und veränderte Anforderungen und Erwartungen gegenüber. Es gilt daher abzuwägen, wie weit ein Verein den an ihn gestellten sozialen Anforderungen gerecht werden kann. Andererseits: Sie können auch um Verständnis werben, indem Sie das besondere soziale Engagement Ihres Vereins in den Vordergrund stellen. Aber auch das gilt es zu bedenken: Verspricht der Verein eine hohe Dienstleistungsqualität, steigt mit dem verbesserten Angebot oftmals emotional der Gegenwert für die Beitragszahlung. Die Folge ist, dass die Mitglieder in der Regel bereit sind, auch einen höheren Beitrag zu zahlen.

## Beispiel

*Denken Sie nur an das Angebot der Fitness-Studios: Dieselben Mitglieder, die in Ihrem Verein gegen eine Beitragserhöhung von 5 auf 6 Euro im Monat protestieren, zahlen im Fitness-Studio klaglos 75 Euro im Monat. Es kommt eben auf das Angebot an – und darauf, wie es „verkauft“ wird.*

Versachlichen Sie die Diskussion. Dabei ist es legitim, sich im Interesse des Vereins bewährter **psychologischer Tricks** zu bedienen:

- Erstellen Sie eine Übersicht, wie sich die **Einnahmen und Kosten** der letzten vier bis fünf Jahre bzw. seit der letzten Beitragserhöhung verändert haben.
- Stellen Sie die **Leistungen** des Vereins besonders heraus. Betonен Sie, wie das gelungen ist – trotz der angespannten Finanzlage.
- Prüfen Sie im Gesamtvorstand, ob es „**Knackpunkte**“ aus dem laufenden Vereinsjahr gibt, die bei den Mitgliedern einen großen Widerstand gegen eine Beitragserhöhung wecken könnten.

- **Bereiten Sie die Beitragserhöhung** entsprechend den Vorgaben Ihrer Satzung bereits so weit vor, dass sie zügig durchgezogen werden kann.
- Setzen Sie auf **moderate, kontinuierliche Beitragserhöhungen**. Vermeiden Sie größere Beitragsprünge.

Ob die beabsichtigte Beitragserhöhung von den Mitgliedern akzeptiert wird, hängt maßgeblich von der vereinsinternen Kommunikation ab. Werben Sie rechtzeitig vor der Mitgliederversammlung für die Notwendigkeit einer Beitragserhöhung – durch Rundschreiben, Aushänge in den Schaukästen des Vereins, im Internet und in der Vereinszeitung.



#### Checkliste: Wie Sie eine Beitragserhöhung umsichtig vorbereiten

Sollen Haben Sie den Anteil der Mitgliedsbeiträge am Gesamtvolumen schon einmal berechnet?	<input type="checkbox"/>
Haben Sie in den letzten Jahren das Beitragswesen in Ihrem Verein im Vorstand einmal grundsätzlich diskutiert?	<input type="checkbox"/>
Nach welchen Prinzipien gestalten Sie den Mitgliedsbeitrag: <ul style="list-style-type: none"><li>● Familienfreundlichkeit?</li><li>● Kostendeckung?</li><li>● Sozialverträglichkeit?</li></ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Ist das Beitragswesen einfach zu verstehen?	<input type="checkbox"/>

## Jugendliche: So laufen Sie dem Geld nicht hinterher

**Jugendliche Mitglieder:** So willkommen jugendliche Mitglieder sind: Was, wenn sie ihren Mitgliedsbeitrag nicht zahlen? Um sich hier an die Eltern halten zu können, müssen Sie folgende Voraussetzungen schaffen:

Rechtlich nicht zwingend erforderlich, aber psychologisch hilfreich ist es, in die Beitragsordnung eine Regelung aufzunehmen, wonach die Eltern als gesetzliche Vertreter für die Beitragsrückstände ihrer Kinder haften.

### Formulierungsbeispiel:

*„... Für die Beitragsrückstände minderjähriger Mitglieder haften deren gesetzliche Vertreter...“*

Rechtlich unerlässlich ist es dagegen, dass die Eltern nicht nur den Aufnahmeantrag mit unterschreiben, sondern zusätzlich auch eine Erklärung, in der sie sich ausdrücklich bereit erklären, für die Beitragszahlungen ihrer minderjährigen Kinder zu haften.



### Praxistipp:

Am besten lassen Sie diese Bereitschaft durch eine zweite Unterschrift auf dem Aufnahmeantrag dokumentieren;

*„... Zusätzliche Erklärung der gesetzlichen Vertreter minderjähriger Antragsteller Ich/wir verpflichte(n) mich/uns hiermit, etwaige Beitragsrückstände meines/unseres Kindes ... (Vor- /Nachname, Geburtsdatum) auf erstes Anfordern des ... (Name des Vereins) innerhalb einer Woche zu begleichen.“*

Ort, Datum, Unterschrift(en) der/des gesetzlichen Vertreter(s)“

## Ehrgeizige Projekte erfolgreich realisieren: Verpflichten Sie Ihre Mitglieder rechtssicher zur Zahlung einer Umlage

**Umlageerhebung:** Für die meisten Vereine bilden Beiträge die Haupteinnahmequelle. Um größere Projekte verwirklichen zu können, sind dann ganz erhebliche finanzielle Anstrengungen erforderlich. Mit der tatkräftigen Unterstützung Ihrer Stadt/Gemeinde können Sie dabei nur noch in seltenen Ausnahmefällen rechnen. Denn die Stadt- und Gemeindekassen sind leer, öffentliche Zuschüsse deshalb entsprechend rar, wenn sie nicht ohnehin ganz gestrichen wurden. In einer solchen Situation bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als Ihre Mitglieder um ein „finanzielles Sonderopfer“ zu bitten.

### Generell gilt:

Während die Beiträge die allgemeinen Kosten des Vereins abdecken sollen, dienen Umlagen dazu, einen besonderen und in der Regel einmaligen zusätzlichen Finanzbedarf des Vereins zu befriedigen.

#### Beispiel

*Ein klassischer Fall ist die Finanzierung eines größeren oder großen Projekts, wie beispielsweise der Bau eines Vereinsheims.*

### So gehen Sie vor

Um die Umlage durchzubekommen, ist es erforderlich, die Mitglieder von Anfang an umfassend zu informieren.



#### Praxistipp:

Sorgen Sie als gesamter Vorstand für größtmögliche Transparenz, sobald mit den Planungen begonnen wird. Dazu gehören realistische Kostenschätzungen und Erläuterungen dazu, wie die Kosten nach Ihrer Auffassung als Schatzmeister aufgebracht werden können/sollen. Darstellungen über die Entwicklung des Vorhabens gehören in jeden Geschäftsbericht des Vorstands.

Ebenso wichtig ist auch, frühzeitig zu klären, ob die Satzung überhaupt den Beschluss einer Umlage ermöglicht. Dies ist nur dann der Fall, wenn unmittelbar in der Satzung (und nicht nur in einer Beitragsordnung) unmissverständlich geregelt ist, ob zusätzlich zum Mitgliedsbeitrag noch weitere Leistungen anfallen (können).

Die wichtigsten Fragen und Antworten zur Umlage bietet die folgende Übersicht:

Fragen	Antwort
<p>Kann statt in der Satzung auch in der Beitragsordnung geregelt werden, dass Mitglieder eine Umlage zahlen müssen?</p>	<p>Es liegt in der Natur der Sache, dass nicht vorhersehbar ist, ob eine Umlage erforderlich wird. Deshalb lassen sich die Einzelheiten auch nicht in der Beitragsordnung regeln.</p> <p><b>Praxistipp:</b> Eine Regelung in der Satzung, dass die mögliche Erhebung einer Umlage zulässig ist, ist ein absolutes Muss.</p>
<p>Darf in der Satzung von vornherein geregelt werden, dass eine Umlage eine bestimmte Höhe nicht übersteigen darf?</p>	<p>Das muss nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs sogar ausdrücklich in der Satzung geregelt werden. Gesetzliche Vorgaben für eine solche „Deckelung“ der Umlage gibt es allerdings nicht.</p> <p><b>Praxistipp:</b> Es empfiehlt sich, die maximal zulässige Höhe der Umlage als Vielfaches des Jahresbeitrags auszudrücken. Das garantiert Ihnen ein Höchstmaß an Flexibilität und hat den Vorteil, dass Sie die nach der Satzung maximal zulässige Umlage auf der Basis der jeweils aktuell geltenden Jahresbeiträge berechnen können.</p> <p>Der Bundesfinanzhof hält eine Umlage in Höhe bis zum sechsfachen Jahresbeitrag noch für zumutbar.</p>
<p>Was ist, wenn die Satzung keine Obergrenze für die Umlage regelt?</p>	<p>Dann kann die Mitgliederversammlung nicht wirksam über eine Umlage beschließen. Ausnahme: Die beschlossene Umlage ist für den Fortbestand des Vereins unabweisbar notwendig. Die Mitgliederversammlung muss also vor der Alternative stehen, den Verein aufzulösen oder ihn unter einem einmaligen finanziellen Opfer der Mitglieder, nämlich der Zahlung der Umlage, fortzuführen. Außerdem muss die beschlossene Umlage den Mitgliedern auch zumutbar sein. Wo genau die Grenze zu ziehen ist, ist gerichtlich nicht abschließend geklärt. Der Bundesfinanzhof hält eine Umlage in Höhe bis zum Sechsfachen des Jahresbeitrags noch für zumutbar.</p> <p><b>Praxistipp:</b> Unabhängig davon: Falls Sie eine nicht mehr rechtswirksame Regelung (oder gar keine) in der Satzung haben: Ändern Sie diese vorausschauend.</p>

Die wichtigsten Fragen und Antworten zur Umlage bietet die folgende Übersicht: (Fortsetzung)

Fragen	Antwort
<p>Wie konkret muss die Regelung über die mögliche Erhebung einer Umlage formuliert werden?</p>	<p>Ist in der Satzung lediglich geregelt, dass die Mitglieder periodisch wiederkehrende Leistungen zu erbringen haben, bietet sie keine Ermächtigungsgrundlage für den Beschluss einer Umlage. Natürlich ist nicht absehbar, wofür eines Tages eine Umlage notwendig werden könnte. Deshalb kann die Formulierung zwar nicht auf konkrete Einzelfälle abstellen, durch die Sie sich überdies völlig unnötig binden würden. Gleichwohl ist es möglich, durch die Art der Formulierung deutlich zu machen, dass die Erhebung einer Umlage nur in außerordentlichen Situationen in Betracht kommt.</p>
<p>Wer entscheidet über die Erhebung und die Höhe einer Umlage?</p>	<p>Zuständiges Vereinsorgan ist die Mitgliederversammlung.</p> <p><b>Praxistipp:</b> Empfehlenswert ist ein Passus in der Satzung, wonach die Mitgliederversammlung über die Notwendigkeit, Höhe und Fälligkeit von Umlagen entscheidet.</p>
<p>Welche Mehrheit ist bei Abstimmungen über eine Umlage erforderlich?</p>	<p>Enthält die Satzung keine Regelung, entscheidet die Mitgliederversammlung mit der einfachen Mehrheit der Stimmen. Die Hürde kann aber auch höher gelegt werden. Sie können zum Beispiel regeln, dass eine Mehrheit von zwei Dritteln oder sogar drei Vierteln der abgegebenen Stimmen erforderlich ist. Erfahrungsgemäß ist es allerdings schon schwierig genug, überhaupt eine Umlage durchzusetzen.</p> <p><b>Praxistipp:</b> Um deren Erhebung nicht noch zusätzlich zu erschweren, empfiehlt es sich, die einfache Stimmenmehrheit ausreichen zu lassen.</p>
<p>Muss die Umlage generell von allen Mitgliedern gezahlt werden?</p>	<p>Nein, es ist zulässig, einzelne Mitgliedergruppen von der Zahlungspflicht auszunehmen, wie etwa folgende: Familienmitglieder, Fördermitglieder, Jugendliche, Auszubildende und Studenten. Eine weniger intensive Nutzung von Einrichtungen des Vereins, die mit der Umlage finanziert werden sollen, und eine ohnehin reduzierte Beitragspflicht sind stets ausreichende Gründe für eine Ungleichbehandlung der Mitglieder.</p>

## ACHTUNG: So nicht!

**Ausgewählte Formulierungen** aus Vereinssatzungen, mit denen Sie böse Überraschungen riskieren.

Wenn die zu beschließende Umlage nicht dazu dient, das Fortbestehen des Vereins zu sichern, ist sie nur zulässig, wenn die Satzung eine Obergrenze für die Sonderumlage nennt.

Beachten Sie, dass die im Folgenden beispielhaft ausgewählten Formulierungen zur Regelung einer Umlage nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs **nicht** mehr genügen, um eine wirksame Zahlungspflicht der Mitglieder zu begründen:

- „Der Verein ist berechtigt, eine Umlage zu erheben.“
- „Die Mitglieder können zu einer Umlage herangezogen werden, die einen nicht vorhergesehenen Finanzbedarf des Vereins abdeckt.“
- „Die Mitgliederversammlung kann in besonderen Fällen die Erhebung einer Umlage beschließen und den Kreis der hierfür zahlungspflichtigen Mitglieder bestimmen.“
- „Die Höhe einer etwaigen Umlage wird durch die Mitgliederversammlung festgesetzt.“
- „Die Mitglieder sind verpflichtet, eine Umlage aus besonderem Anlass zum festgesetzten Termin zu entrichten.“
- „Für besondere Zwecke kann die Mitgliederversammlung Umlagen beschließen.“
- „Sind außergewöhnliche Aufwendungen zur Erreichung eines bestimmten Vereinszwecks erforderlich, ist die Mitgliederversammlung berechtigt, eine Umlage zu beschließen.“
- „Über Umlagen entscheidet die Mitgliederversammlung auf Antrag des Vorstands.“
- „Zusätzlich zu Mitgliedsbeiträgen kann die Mitgliederversammlung auch Umlagen festlegen.“

## So geht's!

### **Muster-Formulierung:**

#### **Regelung einer Umlage in der Vereinssatzung**

- (1) Zur Finanzierung besonderer Vorhaben oder zur Beseitigung finanzieller Schwierigkeiten des Vereins können von den Mitgliedern Umlagen erhoben werden.*
- (2) Über die Notwendigkeit, Höhe und Fälligkeit der Umlage und den Kreis der zahlungspflichtigen Mitglieder entscheidet die Mitgliederversammlung mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen.*
- (3) Die Höhe der Umlage darf das Sechsfache des Mitgliedsbeitrags nicht übersteigen. Maßgebend ist der Jahresbeitrag, den das zahlungsverpflichtete Mitglied zum Zeitpunkt der Beschlussfassung über die Erhebung der Umlage zu zahlen hat.*

## Kündigung „zum nächsten Ersten“: Bestehen Sie auf die Beitragszahlung

**Leserfrage:** „Eine Familie ist mit dem Beitrag für neun Monate im Rückstand und hat Mitte Juli „zum nächsten Ersten“ gekündigt. Laut Satzung können Mitglieder aber immer nur mit einer Frist von sechs Wochen zum 30. Juni oder 31. Dezember kündigen. Können wir im Vorstand die eigentlich unzulässige Kündigung unter der Bedingung akzeptieren, dass der Beitragsrückstand ausgeglichen wird?“

**Günter Stein:** So einfach geht es leider nicht. Weder kann der Austritt durch die Satzung ausgeschlossen werden, noch darf er durch das Verhalten von Vereinsorganen (wie insbesondere dem Vorstand) vereitelt werden. Vor allem darf die Kündigung der Mitgliedschaft auch nicht von einer Bedingung abhängig gemacht werden. Auch nicht von der Bedingung, dass etwaige Beitragsrückstände vorher ausgeglichen werden.

Erfolgt eine Kündigung unter der Missachtung der in der Satzung geregelten Kündigungsfrist, wird sie dann zu dem Zeitpunkt wirksam, zu dem sie bei Einhaltung der

Kündigungsfrist zu berücksichtigen gewesen wäre. Ein im Juli zugegangenes Kündigungsschreiben beendet die Mitgliedschaft also zum 31. Dezember.

Viele Vereine haben in ihre Satzung eine Regelung aufgenommen, die den Vorstand berechtigt, ein Mitglied aus sozialen Gründen für einen bestimmten Zeitraum ganz oder teilweise von der Zahlung des Beitrags freizustellen. Sofern die Voraussetzungen dafür vorliegen, lassen sich der „vorzeitige Ausstieg“ des Mitglieds und das finanzielle Interesse des Vereins elegant unter einen Hut bringen.



**Praxistipp:**

Gehen Sie dabei am besten wie folgt vor: Sie geben Ihrem Mitglied auf, einen bestimmten Teil des Beitragsrückstands innerhalb einer Frist von beispielsweise zwei Wochen auszugleichen. Nach dem rechtzeitigen Geldeingang bestätigen Sie ihm die Beendigung der Mitgliedschaft zum satzungsgemäßen Termin.

## Diese Beitragsregelung bringt säumige Mitglieder auf Trab

**Leserfrage:** „Die Jahreshauptversammlung hat vor zwei Jahren beschlossen, dass wir beim Vereinsbeitrag von jährlicher auf monatliche Zahlung umstellen. Nun haben wir – wie von mir erwartet – Probleme mit einigen Mitgliedern, die monatelang keinen Beitrag zahlen. Ist eine Regelung zulässig, die im Kern Folgendes aussagt: Die Mitglieder dürfen den Mitgliedsbeitrag monatlich zahlen; wenn sie aber mit zwei Monatsbeiträgen im Rückstand sind, wird der Jahresbeitrag fällig?“

**Günter Stein:** Sie sprechen ein Problem an, das viele Vereine haben, die ihren Mitgliedern die Möglichkeit einräumen, den Mitgliedsbeitrag nicht in einem Jahresbetrag, sondern sozusagen in monatlichen „Raten“ zu zahlen. Der Nachteil: Wenn einige Mitglieder dann ihren finanziellen Pflichten nicht nachkommen, kann der Finanzvorstand immer nur den Beitragsrückstand fordern.

## Was das für Sie und Ihren Verein bedeutet

Es kann immer nur der Betrag geltend gemacht werden, mit dem das Mitglied rückständig ist. Die offene Forderung muss also umständlich Monat für Monat aufgestockt werden.

### Beispiel

*Sie räumen Ihren Mitgliedern die Möglichkeit ein, den Jahresbeitrag von 600 € in bequemen monatlichen „Raten“ von 50 € zu zahlen. Leistet Ihr Mitglied von April bis August keine Zahlung, müssen Sie die offene Forderung ab April jeden Monat um 50 € erhöhen.*

Eine solche Verfahrensweise ist mit einem erheblichen Aufwand an Arbeit und Kosten verbunden.

### Achtung:

Ein Beschluss, dass Mitglieder ihren Beitrag auch monatlich begleichen dürfen, ist grundsätzlich zulässig. Zuständig dafür ist aber stets die Mitgliederversammlung. Eine Regelung allein in einer Beitragsordnung ohne Absicherung in der Vereinssatzung ist nicht wirksam.

### Muster-Formulierung:

*„... Der Mitgliedsbeitrag für ein Kalenderjahr wird auf einmal fällig; er ist jeweils bis zum 31. Januar eines Jahres auf das Vereinskonto zu überweisen. Die fällige Beitrags-schuld wird dem einzelnen Mitglied in der Weise gestundet, dass dieses jeweils bis zum dritten Werktag eines Monats 1/12 des Jahresbeitrags zu leisten hat.*

*Kommt ein Mitglied für zwei aufeinanderfolgende Fälligkeitstermine mit der Entrichtung des zu zahlenden Zwölftels oder eines nicht unerheblichen Teils desselben in Verzug, wird der gesamte noch geschuldete Jahresbetrag sofort zur Zahlung fällig ...“*

## Impressum

# Beiträge und Umlagen: Sichern Sie die finanzielle Basis Ihres Vereins

PROmedia, ein Unternehmensbereich der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG,

Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53095 Bonn

Telefon: (0228) 9550130, Fax: (0228) 3696480

Internet: [www.vnr.de](http://www.vnr.de)

E-Mail: [kundendienst@vnr.de](mailto:kundendienst@vnr.de)

Vorstand: Richard Rentrop, Bonn

Redaktionell Verantwortliche: Kathrin Righi, Bonn

Chefredakteur: Günter Stein

Layout: Deinzer Grafik, Gartow

Alle Angaben in „Beiträge und Umlagen: Sichern Sie die finanzielle Basis Ihres Vereins“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden.

Titelgrafik: elizaliv, Adobe Stock

© 2026 by Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau