

Saarland

Ministerium für Inneres
und Sport



DER VEREINS- HELFER



VEREINSRECHT – ÖFFENTLICHKEITSARBEIT – VEREINSMANAGEMENT

Wir haben es für Sie...

*Ein vielfältiges und kostenloses
Informations- und Bildungsangebot.*



Unser Programm erhalten Sie:

UNIONSTIFTUNG
Steinstraße 10
66115 Saarbrücken
Tel. 0681/70945-0
Fax 0681/70945-28
E-Mail: info@unionstiftung.de
www.unionstiftung.de

Der Vereinsshelfer

Vereinsrecht
Vereinsöffentlichkeitsarbeit
Vereinsmanagement

Eine praktische Hilfe für Vereine
vom Ministerium für Inneres und Sport

Redaktion:

Dr. Marc-Oliver Dillinger, Anne Julia Richter

Fotos:

Becker und Bredel, Stephanie Kreutz, Andreas Schlichter

2. Auflage 2008

ISBN 978-3-938415-49-9

© 2008 Ministerium für Inneres und Sport / Union Stiftung

Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany.

Satz/Design:

Media-Serv

Druck und Verarbeitung:

Merziger Druckerei und Verlag GmbH + Co. KG

Umschlagfoto:

Holger Kiefer

(Klaus Meiser, Minister für Inneres und Sport, mit der Jazz- und Moderndance Formation "Autres Choses", siebenfacher Deutscher Meister und Deutscher Vizemeister 2008)

Umschlaggestaltung:

Media-Serv

Inhalt

1 Vereinsrecht	7
1.1 Ziele des Kapitels	8
1.2 Was ist ein Verein?	8
1.3 Welche Zwecke darf ein Verein verfolgen?	10
1.4 Wie gründet man einen Verein?	10
1.4.1 Der nicht eingetragene Verein.....	10
1.4.2 Der eingetragene Verein	11
1.4.3 Die Gründungsversammlung eines Vereins	11
1.4.4 Der Vorstand eines Vereins	12
1.4.5 Die Satzung eines eingetragenen Vereins	12
1.4.6 Die Anmeldung eines Vereins zum Vereinsregister	14
1.4.7 Das Vereinsregistergericht	14
1.4.8 Die Gemeinnützigkeit	15
1.5 Was muss beim bestehenden Verein beachtet werden?	18
1.5.1 Die Satzung	18
1.5.2 Die Mitgliederversammlung	18
1.5.3 Veränderungen	19
1.5.4 Haftung	20
1.5.5 Mitgliederschwund	20
1.5.6 Liquidation des Vereins	21
1.6 Muster für die Niederschrift einer Gründungsversammlung am Beispiel eines Sportvereins	22
1.7 Mustersatzung am Beispiel eines gemeinnützigen Vereins	23
1.8 Adressen und Kontakte zur Hilfe oder Anmeldung	28
2 Vereinspressearbeit	31
2.1 Ziele des Kapitels	32
2.2 Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations/PR) – Was ist das?	32
2.3 Die drei Großbereiche für einen erfolgreichen Kontakt mit der Öffentlichkeitsarbeit	34
2.3.1 Die Medienarbeit	34
2.3.2 Die Öffentlichkeitsarbeit	35
2.3.3 Das Marketing	36
2.4 Die zwei Grundpfeiler der Außendarstellung für Vereine:	37
2.4.1 Öffentlichkeitsarbeit	37
2.4.1.1 Die zwei Arten der Öffentlichkeitsarbeit – nach innen und nach außen	37
2.4.1.2 Die interne PR	37
2.4.1.3 Die externe PR	39
2.4.2 Medienarbeit (Pressearbeit)	42
2.4.2.1 Instrumente der indirekten Kommunikation	42
2.4.2.2 Was kann ich verkaufen?	43
2.4.2.3 Die Pressemitteilung	45
2.4.2.4 Die Pressekonferenz	50
2.5 Die saarländische Medienlandschaft – Ansprechpartner und Adressen	57

2.5.1 Presse	57
2.5.1.1 Tageszeitungen	57
2.5.1.2 Lifestylemagazine	59
2.5.1.3 Einige Anzeigenblätter	60
2.5.2 Elektronische Medien	62
2.5.2.1 Hörfunk	62
2.5.2.2 Fernsehen	63
3 Praxis des Vereinsmanagements: Marketing, Fundraising, Sponsoring	67
3.1 Ziele des Kapitels	68
3.2 Marketing im Verein – ein Mittel nicht nur zur Mitgliederwerbung	70
3.2.1 Der erste Schritt: Der Bewusstseinswandel	71
3.2.2 Der zweite Schritt: Die Marktanalyse	72
3.2.3 Der dritte Schritt: Die Status- und Angebotsanalyse	72
3.2.4 Der vierte Schritt: Die Marketing-Konzeption	73
3.2.5 Das Ergebnis: Die professionelle Vereinsführung	74
3.3 Sponsoring	74
3.3.1 Trennung Sponsoring – Spendenwesen – Mäzenatentum	74
3.3.2 Das Sponsoring als Mittel der Unternehmenskommunikation	75
3.3.3 Die Erwartungshaltung von und der Umgang mit Sponsoren	75
3.3.4 Die vier Schritte bei der Zusammenarbeit mit Sponsoren	76
3.3.5 Die Möglichkeiten der Präsentation des Sponsors – Visibility	78
3.3.6 Die Möglichkeiten der Präsentation des Sponsors – Hospitality	78
3.3.7 Event-Management aus Sicht des Sponsorings: Integriertes Event-Marketing	79
3.4 Fundraising (Spendensammeln)	81
Literaturverzeichnis und -tips	82
Die Autoren	84

Vorworte

Professor Rudolf Warnking
Vorstandsvorsitzender der Union Stiftung

Die verdienstvolle Arbeit der Vereine in vielfältigen Bereichen unserer Gesellschaft und das überwiegend ehrenamtlich ausgeübte Engagement ihrer Mitglieder sind förderungswürdig.

Und sie verdienen die guten Wünsche für eine erfolgreiche Fortsetzung ihres Beitrages zur Verwirklichung einer Bürgergesellschaft.

Die Union Stiftung unterstützt die Tätigkeit von Vereinsvorständen und Vereinsmitgliedern mit der Drucklegung dieses Buches durch einen maßgeblichen finanziellen Beitrag. Sie tut dies im Rahmen ihrer satzungsgemäßen Ziele.

Die Union Stiftung, die ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke verfolgt, fördert die demokratische und staatsbürgerliche Bildung auf christlicher Grundlage, sowie Wissenschaft, Forschung und Kultur und ferner die internationale Verständigung und europäische Einigung. Sie finanziert ihre Tätigkeit ausschließlich aus privaten Mitteln und erhält keine öffentlichen Mittel oder Zuwendungen von politischen Parteien.

Saarbrücken, im Januar 2009

Klaus Meiser

Minister für Inneres und Sport

Eine Vielzahl von Vereinen bereichert tagtäglich das Leben vieler Bürgerinnen und Bürger in unserem Land. Sie verfolgen unterschiedliche gemeinnützige Zwecke, u. a. im sportlichen, musisch-kulturellen, politischen, sozialen und ökologischen Bereich.

Die soziale Funktion der Vereine in unserer Gesellschaft ist von großer Bedeutung. Über die unverzichtbaren gemeinwohlorientierten Funktionen hinaus bieten die Vereine unseren Bürgerinnen und Bürgern Orientierung, Stabilität und lokale Identität, gerade in unserer schnelllebigen Zeit mit ihren gesellschaftlichen Veränderungsprozessen. Die Vereine geben den Menschen eine Heimat, sind Ankerpunkte und ruhende Pole in unserer Welt – sie sind sozialer Kitt unserer Gesellschaft. Sie bieten vor allem auch Kindern und Jugendlichen sinnvolle Freizeitgestaltung und vermitteln Werte wie Solidarität, Teamgeist und Kameradschaft.

Da die Vereine fest verwurzelte Bestandteile unserer Gesellschaft sind, machen sich gesellschaftliche Umbrüche, globale Herausforderungen und deren Folgen auch in den Vereinen bemerkbar. Der demographische Wandel, Veränderungen in der Arbeitswelt und damit zusammenhängend auch ein verändertes Freizeitverhalten bleiben auch für die Vereine nicht ohne Folgen. Mitgliederschwund und geringere finanzielle Möglichkeiten zwingen die Vereine, ihre Strukturen zu überdenken und zu modernisieren. Ich bin mir aber sicher, dass die Vereine die gesellschaftlichen Veränderungsprozesse auch als Chance begreifen und aktiv mitgestalten werden.

Die erste Auflage des Vereinshelfers im Jahr 2001 war bei den Vereinen und Verbänden auf große Nachfrage gestoßen. Daher wollen das Ministerium für Inneres und Sport des Saarlandes und die Union Stiftung mit der vorliegenden überarbeiteten und aktualisierten Neuauflage des Vereinshelfers Hilfen und Denkanstöße für eine erfolgreiche und zukunftsorientierte Vereinsarbeit geben und zur ehrenamtlichen Mitarbeit im Verein motivieren. Grundlegendes Wissen im Vereinsrecht, eine professionelle Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie effektives Marketing sind auch im Ehrenamt unerlässlich für eine erfolgreiche Tätigkeit im und für den Verein.



Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Ministeriums für Inneres und Sport stehen für Fragen zur Vereinsarbeit auch zukünftig den interessierten Bürgerinnen und Bürgern gerne zur Verfügung.

Saarbrücken, im Januar 2009

Münchener
Kommentar
BGB

Münchener
Kommentar
BGB

Münchener
Kommentar
BGB

Münchener
Kommentar
BGB

Band 8

§§ 1589-1921
SGB VIII

4. Auflage

Vereinsrecht

von Volker Bernardi
und Michael Forster

§§ 21-30
4. Auflage

Münchener
Kommentar
BGB
4. Auflage

C.H.Bes.

1.1 Ziele des Kapitels

Die Vereinsfreiheit ist ein hohes Gut in der Bundesrepublik Deutschland. Die Gründung von Vereinen und die Mitgliedschaft in Vereinen sind im Grundrecht des Artikels 9 des Grundgesetzes (GG) verankert. Dieses sogenannte „Kommunikationsgrundrecht“ bringt den Stellenwert zum Ausdruck, der Vereinen beigemessen wird: Sie sind Eckpfeiler für die Gestaltung des gesellschaftlichen Miteinanders.

Wie fast alles im heutigen Leben unterliegt auch ein Verein vielfältigen rechtlichen Regelungen. Daraus ergibt sich für Gründer und Mitglieder von Vereinen eine Reihe von Fragen. Nicht auf alle kann hier eingegangen werden. Es sollen aber Antworten insbesondere auf folgende, vorrangige Fragen gegeben werden: Was ist ein Verein? Welche Zwecke darf ein Verein verfolgen? Wie gründet man einen Verein? Was muss beim bestehenden Verein beachtet werden?

1.2 Was ist ein Verein?

Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) gibt keine Antwort auf diese Frage. Deshalb hat die Rechtsprechung Merkmale herausgebildet, die ein Verein erfüllen muss. Danach muss sich eine größere Anzahl von Personen auf Dauer zusammenschließen, um einen gemeinsamen Zweck zu verfolgen. Außerdem muss der Verein eine Satzung haben, die einen Namen für den gesamten Verein festlegt und einen Vorstand zur Vertretung des Vereins bestimmt. Der Verein muss zudem unabhängig von einem Mitgliederwechsel bestehen können. Auch § 2 des Vereinsgesetzes geht von diesem Verständnis eines Vereins aus.

Es wird deutlich, dass ein Verein nicht in das Vereinsregister eingetragen sein muss. Es ist also zwischen eingetragenen und nicht eingetragenen Vereinen zu unterscheiden:





Eingetragener Verein	Nicht eingetragener Verein
Eintragung in das Vereinsregister als „e.V.“ nach vorheriger Prüfung der Satzung durch das Registergericht	Keine Eintragung in das Vereinsregister
Juristische Person, das heißt der Verein nimmt als solcher am Geschäftsleben teil wie eine „normale“ Person.	Keine juristische Person, aber trotzdem teilweise rechtsfähig
Kann als Verein im eigenen Namen Klagen erheben und verklagt werden.	Kann als Verein im eigenen Namen Klagen erheben und verklagt werden.
Kann ggf. als Eigentümer eines Grundstücks in ein Grundbuch eingetragen werden.	Jedes einzelne Mitglied ist als Eigentümer eines Grundstücks in ein Grundbuch einzutragen.
Das Vereinsvermögen gehört dem Verein.	Das Vermögen gehört allen Mitgliedern gemeinsam zur gesamten Hand; scheidet eines aus, hat es keinen Anspruch auf Auszahlung „seines“ Anteils.
Der Verein haftet für Handlungen seiner Organe.	Der Verein haftet für Handlungen seiner Organe. Darüber hinaus haftet jeder mit seinem Privatvermögen für die von ihm im Namen des Vereins eingegangenen Verbindlichkeiten persönlich.

Daneben gibt es noch wirtschaftliche und nicht wirtschaftliche Vereine (Idealverein). Nur ideale Vereine können in das Vereinsregister eingetragen werden. Ein wirtschaftlicher Verein liegt dann vor, wenn er Leistungen am Markt anbietet und wie ein Unternehmer im Wirtschafts- und Rechtsverkehr auftritt, dessen Zweck also auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb hinausläuft. Um rechtsfähig zu werden, muss ein solcher Verein im Saarland vom Ministerium für Inneres und Sport zugelassen werden. Derartige Vereine sind verhältnismäßig selten, im Saarland ist der einzige wirtschaftliche Verein die Saarbrücker Casino Gesellschaft. Die weitaus meisten Vereine sind nicht wirtschaftlich, ihr Zweck ist also nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet.

Nicht jeder ideelle Verein ist jedoch als gemeinnützig anerkannt. Diese weitergehende Entscheidung trifft das Finanzamt beim Vorliegen des konkreten Nachweises gemeinnütziger Tätigkeit selbstständig und unabhängig vom Eintrag in das Vereinsregister.

1.3 Welche Zwecke darf ein Verein verfolgen?

Es gibt keine gesetzlichen Vorgaben über erlaubte Vereinszwecke. Die Wahl des Vereinszwecks steht den Mitgliedern also frei. Allerdings enthält Artikel 9 Abs. 2 des Grundgesetzes (GG) eine Grenze: Vereinszwecke, die Strafgesetzen zuwiderlaufen, sich gegen die verfassungsmäßige Ordnung richten oder gegen den Gedanken der Völkerverständigung verstoßen, sind unzulässig.

Der Begriff „Strafgesetze“ meint nicht bloße Ordnungswidrigkeiten. Gegen die verfassungsmäßige Ordnung richtet sich ein Vereinszweck, wenn die tragenden Grundsätze des Grundgesetzes (zum Beispiel Demokratie, Gewaltenteilung, Rechtsstaat) fortlaufend untergraben werden. Gegen den Gedanken der Völkerverständigung richtet sich ein Vereinszweck, der die elementaren, für das friedliche Zusammenleben der Völker unverzichtbaren Regeln des Völkerrechts beeinträchtigt oder beseitigt.

Verfolgt ein Verein solche unzulässigen Zwecke, kann und wird er verboten werden.

1.4 Wie gründet man einen Verein?

1.4.1 Der nicht eingetragene Verein

Ein nicht rechtsfähiger Verein kann bereits dadurch gegründet werden, dass drei Personen sich zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks zusammenschließen und dass weitere Voraussetzungen vorliegen (u.a. deutlich erkennbare organchaftliche Struktur, Vereinsname als Kennzeichen, in der Regel offener Mitgliederkreis). Zwar bestimmt § 54 BGB, dass für diesen nicht die vereinsrechtlichen Vorschriften des BGB für den e.V. gelten, sondern die Regeln für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (§§ 54, 705 ff. BGB). Doch hat dies die Rechtsprechung bereits vor längerer Zeit verworfen, so dass auch auf den nicht eingetragenen Verein grundsätzlich das Vereinsrecht des BGB (§§ 21-53 BGB) Anwendung findet,



soweit diese Bestimmungen nicht gerade Regelungen zur Eintragung in das Vereinsregister enthalten. Der nicht eingetragene Verein ist aufgrund der geänderten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs nunmehr sogar, trotz fehlender Eintragung in das Vereinsregister, in großen Teilen selbst rechtsfähig. Das bedeutet, dass der nicht eingetragene Verein zum Beispiel selbst Vertragspartner und Erbe sein oder gar selbst im eigenen Namen bei Gericht klagen kann. Deshalb gelten die meisten nachfolgenden Ausführungen für den nicht eingetragenen Verein entsprechend, soweit nicht die Eintragung in das Vereinsregister als solche behandelt wird.

1.4.2 Der eingetragene Verein

Die wichtigsten Schritte zur Gründung eines rechtsfähigen Vereins bis zur Gründungsversammlung sind in den §§ 55 bis 79 BGB geregelt.

Nach § 56 BGB sind mindestens sieben Personen erforderlich, die sich zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks zusammenschließen. Sind es weniger, weist das Vereinsregistergericht die Eintragung nach § 60 BGB zurück. In diesem Fall besteht der Verein aber trotzdem als nicht eingetragener Verein fort, da für dessen Gründung drei Mitglieder genügen. Die Vereinsgründung selbst ist formfrei, also ohne Notar möglich. Im Vorlauf zur Gründungsversammlung sollte bereits ein Satzungsentwurf der Vereinsatzung erstellt werden und die grundsätzlichen Fragen wie Besetzung der Wahlämter, Beitragsfragen und Mitgliederrechte und -pflichten geregelt sein.

1.4.3 Die Gründungsversammlung eines Vereins

Die Mitglieder des Vereins müssen sich dann zu einer Gründungsversammlung treffen. In dieser Versammlung ist ein Vorstand zu bestellen und die Satzung zu beschließen. Der Versammlungsverlauf ist zu protokollieren.

Mindestinhalt des Protokolls sollten sein:

- die Tagesordnung,
- der Sitzungsverlauf zu den einzelnen Tagesordnungspunkten,
- der grundsätzliche Gründungsbeschluss,
- der Beschluss über die Satzung,
- die Ergebnisse der Wahlen
- und die jeweiligen weiteren Beschlüsse.

Jedes Protokoll ist durch den Versammlungsleiter und den Protokollführer zu unterzeichnen. Ein Beispiel für ein Protokoll findet sich unter Kapitel 1.6.

1.4.4 Der Vorstand eines Vereins

Der Vorstand des Vereins kann gemäß § 26 BGB aus einer oder mehreren Personen bestehen. Er ist der gesetzliche Vertreter des Vereins. Der Vorstand handelt gerichtlich und außergerichtlich für den Verein. Soll seine Vertretungsmacht beschränkt werden, muss dies in der Satzung geregelt werden. Der Formulierung „...Vorstand im Sinne des § 26 BGB“ kommt in der Satzung also besondere Bedeutung zu, denn sie regelt die Vertretungsbefugnis des gesetzlichen Vertreters des Vereins. Die Satzung kann Einzelvertretungsbefugnis eines oder mehrerer Vorstandsmitglieder oder Gesamtvertretungsbefugnis mehrerer Vorstandsmitglieder vorsehen. Das bedeutet, dass mehrere Mitglieder des Vorstands den Verein gemeinsam vertreten.

1.4.5 Die Satzung eines eingetragenen Vereins

Die Satzung ist die „Verfassung“ des Vereins. Alle wesentlichen, für den Verein geltenden Bestimmungen müssen darin enthalten sein. Mindestanforderungen nach § 57 BGB sind Regelungen über:

- den Namen des Vereins,
- den Sitz des Vereins,
- den Zweck des Vereins,
- die Tatsache, dass der Verein in das Vereinsregister eingetragen werden soll.

§ 58 BGB stellt weitere Anforderungen an den Satzungsinhalt. Danach sind Angaben notwendig über

- den Eintritt und den Austritt der Mitglieder,
- Beitragsleistung und Beitragshöhe,
- die Bildung des Vorstandes,
- die Voraussetzungen, unter denen die Mitgliederversammlung einzuberufen ist, über die Form der Einberufung und über die Beurkundung der Beschlüsse.

Für die Ausgestaltung im Einzelnen stellt das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) folgende Grundregeln zur Verfügung:

- für den Vorstand die §§ 26, 27, 28, 30,
- für die Mitgliederversammlung die §§ 32, 36, 37,
- für die Beschlussfassung die §§ 32, 33, 34,
- für die Mitgliedschaft die §§ 38 und 39.



Von diesen Grundregeln kann nur begrenzt abgewichen werden: Dies gilt für den Vorstand in Teilen der §§ 27 und 28, für die Beschlussfassung bei §§ 32 und 33 sowie für die Mitgliedschaft bei § 38. In der weiteren Ausgestaltung der Satzung ist der Verein frei.

Es bleibt den Mitgliedern unbenommen, dem Verein weitere Regeln zu geben. Diese müssen allerdings in der Satzung zumindest dem Grunde nach verankert sein. Bekannteste Beispiele sind Schiedsbestimmungen für Streitigkeiten der Vereinsmitglieder untereinander und die Umlage als besondere Form der Zahlungspflicht des Mitglieds an den Verein. Solche Bestimmungen werden von den Gerichten nur dann anerkannt, wenn sie Bestandteil der Satzung sind. Es empfiehlt sich, Regeln über die Auflösung des Vereins und den Anfall des Vereinsvermögens aufzunehmen.

Eine Mustersatzung findet sich unter Kapitel 1.7.

Es empfiehlt sich, die Satzung bereits vor der Gründungsversammlung dem zuständigen Rechtspfleger zur Vorprüfung vorzulegen, um das Risiko einer notwendigen Wiederholung der Versammlung wegen Fehlern in der Satzung auszuschließen. Strebt der Verein die Gemeinnützigkeit an, empfiehlt sich darüber hinaus, vorher Rat diesbezüglich beim zuständigen Finanzamt einzuholen. Auch mit dem übergeordneten Verband sollte vor der Beschlussfassung über die Satzung gesprochen worden sein, um Konflikte mit deren Verbandsatzungen zu vermeiden.

Die Gründungssatzung muss von mindestens sieben Mitgliedern des Vereins möglichst vor Ort eigenhändig unterzeichnet werden.



1.4.6 Die Anmeldung eines Vereins zum Vereinsregister

Die Anforderungen an die Anmeldung eines Vereins (Idealvereins) zum Vereinsregister ergeben sich aus den §§ 56 bis 59 und 77 BGB.

Danach gilt:

Die Erstanmeldung eines neu gegründeten Vereins zur Eintragung muss von allen Vorstandsmitgliedern unterzeichnet sein. Die Unterschriften müssen notariell beglaubigt sein. Dieser Antrag mit den beglaubigten Unterschriften kann vom Vorstand selbst oder vom Notar beim Vereinsregistergericht gestellt werden.

Der Anmeldung müssen folgende Unterlagen beigefügt werden:

- Die Satzung in Urschrift und Abschrift. Die Satzung muss jeweils von mindestens sieben Vereinsmitgliedern unterzeichnet sein und den Tag angeben, an dem sie errichtet, das heißt von der Mitgliederversammlung beschlossen wurde. Die Abschrift muss nicht beglaubigt sein.
- Eine Abschrift der Urkunden über die Bestellung des Vorstandes. Dabei handelt es sich in aller Regel um eine Abschrift des Protokolls der Gründungsmitgliederversammlung.

Sollte es sich um einen gemeinnützigen Verein handeln, sollte die Gemeinnützigkeitsbescheinigung des Finanzamtes der Anmeldung nachgereicht werden, sobald sie vorliegt. Bei einem entsprechenden Hinweis, dass die Gemeinnützigkeit angestrebt wird, sehen viele Registergerichte zunächst von der Erhebung von Gebühren ab. Durch die Vorlage einer sog. vorläufigen Gemeinnützigkeitsbescheinigung kann die endgültige Gebührenfreiheit der Eintragung in das Vereinsregister erreicht werden.

Erst durch die Eintragung darf er den Zusatz „e.V.“ (eingetragener Verein) tragen.

1.4.7 Das Vereinsregistergericht

Zuständiges Vereinsregistergericht ist stets das Amtsgericht, in dessen Bezirk der Verein seinen Sitz hat. Zuständige Person ist in der Regel eine Rechtspflegerin oder ein Rechtspfleger. Eine Liste der Amtsgerichte des Saarlandes findet sich unter Kapitel 1.8.

1.4.8 Die Gemeinnützigkeit

Ein Verein kann, unabhängig von einer Eintragung in das Vereinsregister, durch eine entsprechende Ausgestaltung seiner Satzung den Status einer gemeinnützigen Körperschaft erlangen. Der Verein muss ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke (sog. steuerbegünstigte Zwecke) verfolgen. Außerdem muss die tatsächliche Geschäftsführung auf die ausschließliche und unmittelbare Erfüllung der steuerbegünstigten Zwecke gerichtet sein und den Bestimmungen der Satzung entsprechen.

Vorteile

Gemeinnützige Körperschaften erhalten eine besondere staatliche Förderung: Die Zweckbetriebe gemeinnütziger Körperschaften sind von der Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit, ebenso die wirtschaftlichen Geschäftsbetriebe gemeinnütziger Körperschaften, deren Einnahmen einschließlich Umsatzsteuer nicht mehr als 35.000 Euro im Jahr übersteigen. Außerdem gibt es Steuerbefreiungen bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie bei der Grundsteuer. Die Umsätze der Zweckbetriebe werden mit dem ermäßigten Steuersatz von z. Zt. 7 % der Umsatzsteuer unterworfen.

Gemeinnützige Körperschaften können steuerlich abzugsfähige Spenden in Empfang nehmen. In vielen Fällen sind auch Mitgliedsbeiträge von gemeinnützigen Vereinen bei der Einkommen- oder Körperschaftsteuer des Mitglieds abzugsfähig.

Voraussetzung

Das Gesetz (§§ 51 ff. der Abgabenordnung [AO]) verlangt, dass gemeinnützige Körperschaften sowohl nach ihrer Satzung als auch nach ihrer tatsächlichen Geschäftsführung gemeinnützige Zwecke verfolgen. Die Tätigkeit der Körperschaft muss ausschließlich und unmittelbar darauf gerichtet sein, die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos zu fördern.

Unter die gemeinnützigen Zwecke fallen z.B. die Förderung des Sports, der Kunst und der Kultur, der Erziehung, der Volks- und Berufsbildung, der Heimatpflege und der Heimatkunde sowie des Umweltschutzes.

Verfahrensablauf

Das für den Verein zuständige Finanzamt erkennt die Gemeinnützigkeit durch den Erlass eines Steuerfreistellungsbescheides an. Dazu werden in der Regel in einem dreijährlichen Turnus die Vereine aufgefordert, den Erklärungs-vordruck „Gem 1“ auszufüllen und Angaben über ihre Tätigkeit zumachen. Im Rahmen seiner Überprüfung stellt das Finanzamt in erster Linie fest, ob in der Vergan-

genheit die tatsächliche Geschäftsführung des Vereins mit der Satzung übereinstimmt, d.h. ob die Satzungszwecke tatsächlich verfolgt wurden. Die Prüfung der tatsächlichen Geschäftsführung umfasst auch die Frage, ob steuerliche Zuwendungsbestätigungen ordnungsgemäß ausgestellt wurden. Ergibt die Überprüfung, dass die gemeinnützigkeitsrechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, erteilt das Finanzamt einen Freistellungsbescheid für die geprüften Jahre. Ergibt die Überprüfung dagegen, dass die Gemeinnützigkeit zu versagen ist, setzt das Finanzamt durch Steuerbescheid die Steuern fest.

Bei Neugründungen muss die Satzung beim zuständigen Finanzamt eingereicht werden. Dieses prüft die Satzung in formeller Hinsicht und stellt eine vorläufige Bescheinigung zur Gemeinnützigkeit aus.

Weitere Informationen

Weitere Informationen zum Gemeinnützigkeitsrecht und zur Vereinsbesteuerung sind in den Bürgerdiensten (www.buergerdienste-saar.de) unter der Rubrik „Behördenleistungen/Vereinsbesteuerung“ zusammengestellt. Dort finden Sie den vom Ministerium der Finanzen herausgegebenen „Steuerratgeber für Vereine“ (Rubrik „Formulare/Vereinsbesteuerung“) sowie die Formulare für die Erteilung von Spendenbescheinigungen.

§ 52 Abs. 1 AO bestimmt:

„Eine Körperschaft verfolgt gemeinnützige Zwecke, wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist, die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos zu fördern. Eine Förderung der Allgemeinheit ist nicht gegeben, wenn der Kreis der Personen, dem die Förderung zugute kommt, fest abgeschlossen ist, zum Beispiel Zugehörigkeit zu einer Familie oder zur Belegschaft eines Unternehmens, oder infolge seiner Abgrenzung, insbesondere nach räumlichen oder beruflichen Merkmalen, dauernd nur klein sein kann. Eine Förderung der Allgemeinheit liegt nicht allein deswegen vor, weil eine Körperschaft ihre Mittel einer Körperschaft des öffentlichen Rechts zuführt.“

§ 52 Abs. 2 AO bestimmt:

„Unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 sind als Förderung der Allgemeinheit anzuerkennen:

1. die Förderung von Wissenschaft und Forschung;
2. die Förderung der Religion;



3. die Förderung des öffentlichen Gesundheitswesens und der öffentlichen Gesundheitspflege, insbesondere die Verhütung und Bekämpfung von übertragbaren Krankheiten, auch durch Krankenhäuser im Sinne des § 67, und von Tierseuchen;
4. die Förderung der Jugend- und Altenhilfe;
5. die Förderung von Kunst und Kultur;
6. die Förderung des Denkmalschutzes und der Denkmalpflege;
7. die Förderung der Erziehung, Volks- und Berufsbildung einschließlich der Studentenhilfe;
8. die Förderung des Naturschutzes und der Landschaftspflege im Sinne des Bundesnaturschutzgesetzes und der Naturschutzgesetze der Länder, des Umweltschutzes, des Küstenschutzes und des Hochwasserschutzes;
9. die Förderung des Wohlfahrtswesens, insbesondere der Zwecke der amtlich anerkannten Verbände der freien Wohlfahrtspflege (§ 23 der Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung), ihrer Unterverbände und ihrer angeschlossenen Einrichtungen und Anstalten;
10. die Förderung der Hilfe für politisch, rassistisch oder religiös Verfolgte, für Flüchtlinge, Vertriebene, Aussiedler, Spätaussiedler, Kriegsoffer, Kriegshinterbliebene, Kriegsbeschädigte und Kriegsgefangene, Zivilbeschädigte und Behinderte sowie Hilfe für Opfer von Straftaten; Förderung des Andenkens an Verfolgte, Kriegs- und Katastrophenopfer; Förderung des Suchdienstes für Vermisste;
11. die Förderung der Rettung aus Lebensgefahr;
12. die Förderung des Feuer-, Arbeits-, Katastrophen- und Zivilschutzes sowie der Unfallverhütung;
13. die Förderung internationaler Gesinnung, der Toleranz auf allen Gebieten der Kultur und des Völkerverständigungsgedankens;
14. die Förderung des Tierschutzes;
15. die Förderung der Entwicklungszusammenarbeit;
16. die Förderung von Verbraucherberatung und Verbraucherschutz;
17. die Förderung der Fürsorge für Strafgefangene und ehemalige Strafgefangene;
18. die Förderung der Gleichberechtigung von Frauen und Männern;
19. die Förderung des Schutzes von Ehe und Familie;
20. die Förderung der Kriminalprävention;
21. die Förderung des Sports (Schach gilt als Sport);
22. die Förderung der Heimatpflege und Heimatkunde;
23. die Förderung der Tierzucht, der Pflanzenzucht, der Kleingärtnerei, des traditionellen Brauchtums einschließlich des Karnevals, der Fastnacht und des Faschings, der Soldaten- und Reservistenbetreuung, des Amateurfunkens, des Modellflugs und des Hundesports;

24. die allgemeine Förderung des demokratischen Staatswesens im Geltungsbereich dieses Gesetzes; hierzu gehören nicht Bestrebungen, die nur bestimmte Einzelinteressen staatsbürgerlicher Art verfolgen oder die auf den kommunalpolitischen Bereich beschränkt sind;
25. die Förderung des bürgerschaftlichen Engagements zugunsten gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Zwecke.

Sofern der von der Körperschaft verfolgte Zweck nicht unter Satz 1 fällt, aber die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet entsprechend selbstlos gefördert wird, kann dieser Zweck für gemeinnützig erklärt werden. Die obersten Finanzbehörden der Länder haben jeweils eine Finanzbehörde im Sinne des Finanzverwaltungsgesetzes zu bestimmen, die für Entscheidungen nach Satz 2 zuständig ist.“

Die steuerliche Mustersatzung für einen gemeinnützigen Verein ist Bestandteil der Mustersatzung unter Kapitel 1.7 des Vereinshefters.

1.5 Was muss beim bestehenden Verein beachtet werden?

1.5.1 Die Satzung

Auch nachdem der Verein eingetragen ist, sind rechtliche Vorgaben zu beachten. Wichtigste Vorgabe ist die Notwendigkeit zur Erfüllung und Einhaltung der Bestimmungen der Vereinssatzung. Sollte dort beispielsweise dreimal jährlich eine Mitgliederversammlung vorgesehen sein, hat auch dreimal jährlich eine Mitgliederversammlung stattzufinden.

1.5.2 Die Mitgliederversammlung

Zur Mitgliederversammlung sind stets alle Mitglieder unabhängig davon, ob sie stimmberechtigt sind und welchen Mitgliederstatus sie haben, in der von der Satzung bestimmten Form einzuladen. Soweit die Satzung nichts anderes bestimmt, hat die Einladung alle Punkte, die auf der Mitgliederversammlung erörtert oder beschlossen werden sollen, aufzuführen. Dabei müssen die Tagesordnungspunkte, zu denen Beschlüsse gefasst werden sollen, so genau erklärt sein, dass sich das Mitglied auch auf die Tagesordnungspunkte angemessen vorbereiten kann. Deshalb empfiehlt sich, vorhandene Informationen beizufügen. Außerdem muss die satzungsmäßige Ladungsfrist eingehalten werden; ist eine solche nicht bestimmt, sollte eine angemessene Frist zwischen Einladung und Versammlungstag liegen, beispielsweise eine Frist von zwei Wochen. Die Einladung muss von der laut Sat-





zung für die Einberufung der Mitgliederversammlung zuständigen Person unterzeichnet sein. Enthält die Satzung dazu keine ausdrückliche Regelung, dann ist die Einladung von dem Vorstand zu unterzeichnen. Außerdem sollte die Einladung zur Einreichung von Anträgen innerhalb der in der Satzung bestimmten Frist aufordern. Gehen dann Anträge von Mitgliedern ein, sind diese grundsätzlich noch vor der Mitgliederversammlung allen anderen Mitglieder bekanntzumachen.

Es empfiehlt sich deshalb folgender Mindestinhalt einer Einladung:

- Überschrift „Einladung zur Mitgliederversammlung“
- Angabe des Datums
- Angabe der Uhrzeit
- Angabe des Ortes
- Angabe der Tagesordnungspunkte (siehe unten)
- Falls zeitlich möglich, eine Frist zur Anmeldung weiterer Tagesordnungspunkte
- Als Anlage sollte zu den zu beratenden Tagesordnungspunkten so weit möglich Informationsmaterial beigefügt werden.
- Unterschrift der laut Satzung zuständigen Person bzw. des Vorstandes nach § 26 BGB

Die Tagesordnung der Mitgliederversammlung enthält üblicherweise zumindest folgende Punkte:

- Begrüßung
- Feststellung der ordnungsgemäßen Einladung und Beschlussfähigkeit
- Bericht des Vorstandes
- Bericht der Abteilungen
- Bericht des Kassenwartes/Schatzmeisters
- Bericht des Kassenprüfers
- Aussprache über die Berichte
- Entlastung des Vorstandes
- Neuwahlen des Vorstandes/Kassenprüfers
- Anträge, soweit diese noch vor der Mitgliederversammlung den Mitgliedern bekanntgegeben worden sind
- Finanzplanung für die kommende Periode
- Sonstiges

1.5.3 Veränderungen

Im Laufe der Zeit sind Veränderungen im Verein normal. Durch Mitgliederwechsel beispielsweise kann es zum Wechsel im Vorstand kommen. Auch Satzungen bedürfen der Anpassung. Dabei ist unbedingt zu beachten, dass bei eingetragenen Vereinen jede Änderung des Vorstandes (§ 67 BGB) und jede Änderung der Satzung (§ 71 BGB) in das Vereinsregister einzutragen sind.

Daher muss der Vorstand mit notariell beglaubigten Unterschriften jeweils einen Antrag auf Eintragung beim zuständigen Amtsgericht stellen. Beizufügen sind

- bei Vorstandsänderungen eine Abschrift der Urkunde über die Änderungen, das heißt in der Regel eine Abschrift des Protokolls der entsprechenden Mitgliederversammlung,
- bei Satzungsänderungen den Beschluss, der die Satzungsänderung enthält, im Original und in Abschrift (bei umfangreichen Änderungen empfiehlt es sich, eine Neufassung der Satzung im Original und in Abschrift beizufügen, vergleichbar mit der Ersteintragung).

1.5.4 Haftung

Die Haftung des Vereins richtet sich nach § 31 BGB. Danach haftet der Verein mit seinem Vermögen für Schäden. Das einzelne Mitglied haftet nicht. Diese Schäden müssen durch den Vorstand, ein Mitglied des Vorstandes oder einen satzungsgemäß bestellten Vertreter verursacht worden sein. Die schädigende Person muss innerhalb des ihr übertragenen Wirkungskreises gehandelt haben. Daneben ist eine persönliche Haftung der schädigenden Person nicht ausgeschlossen. Der Verein kann gegebenenfalls nach den allgemeinen Regeln Rückgriff auf die schädigende Person nehmen.



Der Verein kann auch gegenüber dem einzelnen Mitglied haften. Dies ist der Fall, wenn der Verein eine ihm nach der Satzung obliegende Pflicht schuldhaft verletzt. Diese Haftung kann durch die Satzung auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit begrenzt werden.

1.5.5 Mitgliederschwund

Sinkt die Anzahl der Vereinsmitglieder unter drei, ist der Verein aus dem Vereinsregister zu löschen. Dem Vorstand bleiben zwei Möglichkeiten: Er kann den Antrag auf Löschung aus dem Register selbst stellen oder abwarten, bis das Vereinsregistergericht von Amts wegen tätig wird (§ 73 BGB).

Der Vorstand muss dem Gericht auf dessen Verlangen jederzeit eine Bescheinigung über die Zahl der Vereinsmitglieder zukommen lassen. Die Bescheinigung ist von allen Vorstandsmitgliedern zu unterzeichnen. Weigern sich die Vorstandsmitglieder, droht ihnen ein Zwangsgeld.



1.5.6 Liquidation des Vereins

Zu einer Liquidation eines Vereins kommt es grundsätzlich, wenn sich der Verein auflöst, wenn ihm die Rechtsfähigkeit entzogen wird oder wenn er erlischt. Außerdem darf die Satzung für diese Fälle nicht vorsehen, dass das Vereinsvermögen an den Fiskus fällt.

Eine Liquidation erfordert folgende Schritte:

- (1) Die Abwicklung der laufenden Geschäfte,
- (2) Die Eintreibung von Forderungen,
- (3) Die Umwandlung des Vereinsvermögens in Geld,
- (4) Die Bezahlung der Gläubiger,
- (5) Die Verteilung des verbleibenden Vereinsvermögens an die in der Satzung für diesen Fall Benannten (Einzelheiten hierzu finden sich in §§ 45 bis 47 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).)

Als Liquidatoren dienen in der Regel die Vorstandsmitglieder. Allerdings kann auch hier die Satzung Abweichendes vorsehen.

Anzumerken ist, dass bei Löschung des Vereins aus dem Register in vielen Fällen der Verein als nicht eingetragener Verein fortbestehen kann. Gegebenenfalls kann diesem auch das verbleibende Vereinsvermögen zufließen. Um dies zu erreichen, empfiehlt sich eine entsprechende Bestimmung in der Satzung.

Die Auflösung des Vereins und die Liquidatoren sind in das Vereinsregister einzutragen. Der Vorstand ist zur Anmeldung verpflichtet und kann dazu gezwungen werden. Notwendig ist die notariell beglaubigte Unterschrift der Vorstandsmitglieder ebenso wie Abschriften der entsprechenden Beschlüsse. Die Löschung des Vereins aus dem Vereinsregister erfolgt.

Möglich ist auch immer ein Insolvenzverfahren über das Vermögen des Vereins. Dieses richtet sich nach den Regeln der Insolvenzordnung.

1.6 Muster für die Niederschrift einer Gründungsversammlung am Beispiel eines Sportvereins

Protokoll

Heute, am (Datum), fand in (Anschrift) die Beschlussfassung über die Gründung des Sportvereins (Name) statt.

Dieser Gründungsversammlung haben die aus der beigefügten Anwesenheitsliste ersichtlichen (Anzahl) Personen teilgenommen.

Frau/Herr begrüßte die versammelten Personen und erläuterte den Zweck der Versammlung, einen (gemeinnützigen) Sportverein zu gründen. Die Erschienenen wählten durch (Art der Wahl) Frau/Herrn zur Versammlungsleiterin/zum Versammlungsleiter und Frau/Herrn zur Protokollführerin/zum Protokollführer. Die gewählten Personen nahmen das Amt an.

Die Versammlungsleiterin/der Versammlungsleiter schlug folgende Tagesordnung vor:

- Aussprache über die Gründung eines Sportvereins;
- Beratung und Feststellung der Vereinssatzung;
- Wahl des Vorstandes;
- Verschiedenes.

Diese Tagesordnung wurde einstimmig/mehrheitlich angenommen.

Die Versammlungsleiterin/Der Versammlungsleiter erläuterte die Notwendigkeit der Gründung des Sportvereins, die in der Sammlung finanzieller Mittel und der Errichtung von Sportstätten zur Ausübung des Sportes liegen. Sie/Er legte die Vorüberlegungen zur Gründung und die Situation im Gebiet des Vereins dar. Die Versammlungsleiterin/der Versammlungsleiter verteilte den Entwurf der Vereinssatzung. Dieser wurde im Einzelnen besprochen. Dem beiliegenden Entwurf wurde einstimmig/mehrheitlich durch (Art der Abstimmung) zugestimmt.

Die Versammlungsleiterin/Der Versammlungsleiter stellte fest, dass der Sportverein (Name) gegründet ist. Dies sowie ihren Beitritt bestätigten die erschienenen Personen durch ihre Unterschrift unter der Satzung. Die Versammlungsleiterin/der Versammlungsleiter rief zur Wahl des ersten Vorstandes auf und (nur für den Fall der Kandidatur für den Vorstand) legte die Versammlungsleitung nieder. Die Leitung wurde daraufhin durch (Art der Wahl) von Frau/Herrn übernommen.



Es stellten sich zur Wahl:

(Hier müssen die Kandidaten mit ihrer Anschrift, ggf. auch ihrem Beruf, für die einzelnen Vorstandsposten — Vorsitzende/Vorsitzender, Beisitzerin/Beisitzer, Schriftführerin/Schriftführer, Schatzmeisterin/Schatzmeister o.Ä. — angeführt werden.)

Die Wahl der Vorstandsmitglieder wurde durch (Art der Wahl) durchgeführt.

Im Einzelnen wurden gewählt:

(Hier müssen die Wahlergebnisse der Wahlsieger für die einzelnen Vorstandsposten angeführt werden.)

Die Gewählten nahmen die Wahl an. Die/Der Vorsitzende übernahm nun die Versammlungsleitung.

Es folgte die Erörterung der nächsten Schritte der Vereinstätigkeit. Die erschienenen Personen beauftragten einstimmig den Vorstand, die erforderlichen Schritte zur Eintragung des Vereins in das Vereinsregister zu beantragen. Die/Der Vorsitzende schloss die Versammlung um Uhr.

Datum, Ort

Unterschrift Vorsitzende/Vorsitzender

Unterschrift Protokollführerin/Protokollführer

1.7 **Mustersatzung am Beispiel eines eingetragenen gemeinnützigen Vereins**

Satzung

§ 1 Name, Sitz

Der Verein führt den Namen Er ist in das Vereinsregister einzutragen. Nach der Eintragung führt der Verein den Namen mit dem Zusatz „e.V.“.

Der Verein hat seinen Sitz in

§ 2 Zweck des Vereins, Gemeinnützigkeit

- (1) Der Zweck des Vereins ist... . Der Vereinszweck wird insbesondere erreicht durch... .
- (2) Der Verein verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige (ggf. mildtätige – kirchliche) Zwecke im Sinne des Abschnitts „Steuerbegünstigte Zwecke“ der Abgabenordnung (AO). Er ist selbstlos tätig und verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke.

Mittel des Vereins dürfen nur für die satzungsmäßigen Zwecke verwendet werden. Die Mitglieder erhalten keine Zuwendungen aus den Mitteln des Vereins. Es darf keine Person durch Ausgaben, die den Zwecken des Vereins fremd sind, oder durch unverhältnismäßig hohe Vergütungen begünstigt werden.

§ 3 Verbandszugehörigkeit

Der Verein soll als Mitglied des Landesverbandes/Bundesverbandes...angemeldet werden. Er unterliegt der Satzung dieses Verbandes.

§ 4 Erwerb der Mitgliedschaft

- (1) Jede natürliche Person kann Mitglied des Vereins werden.
- (2) Zur Erlangung der Mitgliedschaft ist ein schriftlicher Aufnahmeantrag an den Vorstand zu senden. Der Vorstand entscheidet im freien Ermessen über den Aufnahmeantrag und ist im Ablehnungsfalle zur Mitteilung über die Gründe nicht verpflichtet.
- (3) Personen, die in außergewöhnlichem Maße die Zwecke des Vereins gefördert haben, können durch Beschluss der Mitgliederversammlung zu Ehrenmitgliedern ernannt werden.

§ 5 Rechte und Pflichten der Mitglieder

- (1) Die Mitglieder sind berechtigt, die Einrichtungen und Anlagen des Vereins zu benutzen sowie an den Veranstaltungen und Aktionen des Vereins teilzunehmen.
- (2) Jedes Mitglied ist zur Einhaltung der Vereinssatzung und der weiteren Ordnungen des Vereins im Rahmen seiner Tätigkeit im Verein verpflichtet.
- (3) Die Mitglieder sind zur Entrichtung von Beiträgen und Aufnahmegebühren verpflichtet, deren Höhe und Fälligkeit sich nach einer gesonderten Beitragssatzung richtet, die von der Mitgliederversammlung zu beschließen ist.
- (4) Ehrenmitglieder sind von der Verpflichtung zur Zahlung von Mitgliedsbeiträgen befreit.

Der Vorstand kann im Einzelfall Mitgliedsbeiträge ganz oder teilweise erlassen.



§ 6 Beendigung der Mitgliedschaft

- (1) Die Mitgliedschaft endet durch Austritt, Ausschluss oder Tod des Mitglieds.
- (2) Der Austritt aus dem Verein kann unter Einhaltung einer Frist von Monaten/nur zum Jahresende mit einer Frist von Monaten erfolgen. Der Austritt ist durch schriftliche Erklärung dem Vorstand anzuzeigen.
- (3) Der Vorstand kann durch Beschluss ein Mitglied, welches nicht dem Vorstand angehört, beim Vorliegen wichtiger Gründe ausschließen. Im Übrigen ist die Mitgliederversammlung zuständig. Wichtige Gründe liegen insbesondere vor
 - bei groben Verstößen gegen die aus der Satzung folgenden Verpflichtungen eines Mitgliedes, gegen Beschlüsse und Anordnungen der Vereinsorgane und/oder gegen die Interessen des Vereins;
 - bei grobem unehrenhaftem Verhalten;
 - bei Zahlungsverzug und zweimaliger erfolgloser Mahnung.
- (4) Mitglieder, die aus dem Verein ausscheiden, haben keinen Anspruch auf Anteile aus dem Vereinsvermögen. Weitere Ansprüche gegen den Verein müssen binnen sechs Monaten nach Beendigung der Mitgliedschaft schriftlich geltend gemacht und begründet werden.

§ 7 Organe des Vereins

- (1) Organe des Vereins sind der Vorstand und die Mitgliederversammlung.
- (2) Die Mitgliederversammlung kann die Bildung weiterer Organe beschließen.
- (3) Zur Erledigung wichtiger Aufgaben kann der Vorstand Ad-hoc-Kommissionen bilden, die bis zur Erledigung der Aufgaben tätig sind.

§ 8 Der Vorstand

- (1) Der Vorstand besteht aus der/dem Vorsitzenden, der/dem stellvertretenden Vorsitzenden, der Schatzmeisterin/dem Schatzmeister und der Schriftführerin/dem Schriftführer.
- (2) Der Vorstand wird von der Mitgliederversammlung für die Dauer von zwei Jahren gewählt. Der Vorstand bleibt nach Ablauf seiner Amtszeit so lange im Amt, bis ein neuer Vorstand gewählt ist. Der Vorstand kann bei Ausscheiden eines seiner Mitglieder vor Ablauf der Amtszeit kommissarisch einen Vertreter bestimmen.
- (3) Mitglieder des Vorstandes müssen das 18. Lebensjahr vollendet haben.
- (4) Der Verein wird durch die/den Vorsitzenden und ein weiteres Mitglied des Vorstandes gerichtlich und außergerichtlich vertreten.
- (5) Der Vorstand führt die Geschäfte des Vereins. Insbesondere hat er folgende Aufgaben:

- Vorbereitung und Einberufung der Mitgliederversammlung;
 - Ausführung der Beschlüsse der Mitgliederversammlung;
 - Erstellung des Haushaltes des Vereins, der Buchführung und des Jahresabschlusses;
 - Beschlussfassung über die Aufnahme neuer Mitglieder und den Ausschluss von Mitgliedern nach § 6 Abs. 3;
 - Verwaltung und satzungsgemäße Verwendung des Vereinsvermögens;
 - Vertretung des Vereins im Verband nach § 3.
- (6) Die/Der Vorsitzende lädt zu den Sitzungen des Vorstandes schriftlich mindestens 14 Tage vorher unter Beifügung der Tagesordnung zu den Sitzungen ein.
- (7) Der Vorstand ist nach ordnungsgemäßer Einladung und bei Anwesenheit von 3/4 der Mitglieder beschlussfähig. Beschlüsse werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefasst.

§ 9 Die Mitgliederversammlung

- (1) Die Mitgliederversammlung ist das höchste Vereinsorgan. Ihr obliegt insbesondere:
- die Entgegennahme des Jahresberichtes des Vorstandes;
 - die Entlastung des Vorstandes;
 - die Genehmigung des Haushaltes;
 - die Entgegennahme und Genehmigung des Berichtes des Kassenprüfers;
 - die Festsetzung der Mitgliedsbeiträge;
 - die Wahl und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes;
 - die Wahl der Kassenprüfer;
 - die Beschlussfassung über Satzungsänderungen;
 - Beschlussfassung über die Ernennung von Ehrenmitgliedern;
 - die Beschlussfassung über die Auflösung des Vereins.
- (2) Die Mitgliederversammlung findet jährlich statt.
- (3) Die Mitgliederversammlung wird vom Vorstand mit einer Frist von vier Wochen durch schriftliche Einladung mit Bekanntgabe der Tagesordnung einberufen. Die Einladung erfolgt durch Schreiben an alle Mitglieder, durch Aushang im Vereinskasten in der Geschäftsstelle oder durch Mitteilung im Mitteilungsblatt des Vereins. Mitglieder, die durch Aushang oder Mitteilungsblatt nicht zu erreichen sind, müssen durch Schreiben eingeladen werden.
- (4) Eine außerordentliche Mitgliederversammlung ist einzuberufen, wenn dies 10 Prozent der Mitglieder verlangen. Das Verlangen ist schriftlich unter Angabe der Gründe an den Vorstand zu richten. Eine außerordentliche Mitgliederversammlung kann jederzeit einberufen werden, wenn dies im Interesse des Vereins liegt. Für die Einberufung kann von Absatz 3 abgewichen werden.

- (5) Jedes Mitglied kann Anträge an die Mitgliederversammlung richten. Diese müssen schriftlich bis zu 14 Tage vor der Versammlung dem Vorstand zugegangen sein. Über die Zulassung der Anträge entscheidet die Mitgliederversammlung.
- (6) Die/Der Vorsitzende leitet die Mitgliederversammlung, bei dessen Verhinderung die/der stellvertretende Vorsitzende. Ist auch dieser verhindert, so bestimmt die Mitgliederversammlung einen Versammlungsleiter/in mit einfacher Mehrheit der Stimmen.
- (7) Widerspricht ein anwesendes Mitglied der offenen Abstimmung, muss diese schriftlich und geheim erfolgen.
- (8) Die Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit gefasst; zur Satzungsänderung ist die Mehrheit von 2/3 der Versammlungsteilnehmer erforderlich; zur Auflösung des Vereins ist die Mehrheit von 3/4 der erschienenen Mitglieder erforderlich. Die Versammlung ist ohne Rücksicht auf die Anzahl der erschienenen Mitglieder beschlussfähig.
- (9) Über Mitgliederversammlungen ist ein Protokoll aufzunehmen und von der/dem Vorsitzenden und der Schriftführerin/dem Schriftführer zu unterzeichnen.

§ 10 Geschäftsjahr, Kassenprüfung

- (1) Das Geschäftsjahr des Vereins ist das Kalenderjahr.
- (2) Die Mitgliederversammlung wählt für die Amtsdauer von zwei Jahren eine Kassenprüferin/einen Kassenprüfer, die/der nicht Mitglied des Vorstandes sein darf.
- (3) Die Kassenprüferin/Der Kassenprüfer prüft die Kasse des Vereins sowie die Bücher und Belege einmal jährlich sachlich und rechnerisch und erstattet dem Vorstand Bericht. Die Kassenprüferin/Der Kassenprüfer erstattet der Mitgliederversammlung Bericht und beantragt bei ordnungsgemäßer Prüfung die Entlastung des Schatzmeisters und des Vorstandes.

§ 11 Auflösung des Vereins

- (1) Die Auflösung des Vereins kann nur eine eigens zu diesem Zweck einberufene Mitgliederversammlung mit 3/4-Mehrheit der abgegebenen Stimmen beschließen.
- (2) Das bei Auflösung des Vereins oder bei Wegfall steuerbegünstigter Zwecke vorhandene Vermögen fällt an die Gemeinde/den Verband..., der es unmittelbar und ausschließlich für gemeinnützige (ggf. mildtätige – kirchliche) Zwecke zu verwenden hat.

Ort, Datum

Unterschriften (von mindestens sieben Vereinsmitgliedern)

1.8 Adressen und Kontakte zur Hilfe oder Anmeldung

Das Ministerium für Inneres und Sport für praktische Tipps:

Christoph Sahner (Vereinsbeauftragter)
Franz-Josef-Röder-Straße 21, 66119 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 5 01-23 42, Fax: (06 81) 5 01-33 53
E-mMail: c.sahner@innen.saarland.de

Das Ministerium für Inneres und Sport für rechtliche Tipps:

Andreas Bittner (Referatsleiter unter anderem für Vereinsrecht)
Mainzer Straße 136, 66121 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 9 62-16 10, Fax: (06 81) 9 62-16 05
E-Mail: a.bittner@innen.saarland.de

Das Ministerium der Finanzen für Steuerfragen:

Am Stadtgraben 6-8, 66111 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 5 01-00
E-Mail: presse@finanzen.saarland.de

*Die Amts- und Registergerichte im Saarland
für die Anmeldung und Eintragung:*

Homburg:

Zweibrücker Straße 24, 66424 Homburg
Telefon: (0 68 41) 92 28-0, Fax: (068 41) 92 28-2 10

Lebach:

Saarbrücker Straße 10, 66822 Lebach
Telefon: (0 68 81) 9 27-0, Fax: (0 68 81) 9 27-1 40

Merzig:

Wilhelmstraße 2, 66663 Merzig
Telefon: (0 68 61) 7 03-0, Fax: (0 68 61) 7 03-2 29

Neunkirchen:

Knappschaftsstraße 16, 66538 Neunkirchen
Telefon: (0 68 21) 1 06-01, Fax: (0 68 21) 1 06-1 00

Ottweiler:

Reiherswaldweg 2, 66564 Ottweiler
Telefon: (0 68 24) 3 09-0, Fax: (0 68 24) 3 09 49

Saarbrücken:

Nebenstelle Heidenkopferdell,
Bertha-von-Suttner-Straße 2, 66123 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 5 01-05, Fax: (06 81) 5 01-37 00

Saarlouis:

Prälat-Subtil-Ring 10, 66740 Saarlouis
Telefon: (0 68 31) 4 45-0, Fax: (0 68 31) 4 45-2 11

St. Ingbert:

Ensheimer Straße 2, 66386 St. Ingbert
Telefon: (0 68 94) 9 84-03, Fax: (0 68 94) 9 84-2 02

St. Wendel:

Schorlemerstraße 33, 66606 St. Wendel
Telefon: (0 68 51) 9 08-0, Fax: (0 68 51) 7 08 32

Völklingen:

Karl-Janssen-Straße 35, 66333 Völklingen
Telefon: (0 68 98) 2 03-02, Fax: (0 68 98) 2 03-3 19





Saarbrücker Zeitung

DONNERSTAG, 8. JANUAR 2009

WWW.SAARBRÜCKER-ZEITUNG.DE

Kraft-Training macht kleine Kinder fit
Fitness » Seite D 5

Kultur hält jung - 95-Jährige jobbt im Saarlandmuseum

...DEN BEI BRAND IN ILLINGEN SEITE 4

KOOL

POTATO

Vereins- pressearbeit

von Anne Julia Richter

Zweibrücker nimmt Tochter (8) und Sohn (14) als Geiseln
Mutter will Schwärmer, Vater rückt aus / Spezialbericht 1023 ab / Seite 1

WELT RTL-Dschungelcamp: Kandidaten nach Kritik Ende



Frau Althaus

SAARSTAHL

SAARSTAHL
...Mitarbeiter in Kurzarbeit

2.1 Ziele des Kapitels

Ziel des Kapitels ist, dem Leser respektive dem Pressewart oder der Pressefrau eines Vereins einen Katalog von Regeln und Anleitungen an die Hand zu geben, der es ihnen leichter machen soll, ihre Vereine über sinnvolle und effektive Pressearbeit stärker im Bewusstsein der Öffentlichkeit zu verankern. Das Kapitel beschreibt den Idealzustand von Pressearbeit, wie er selbst in großen Unternehmen mit vielen hochbezahlten PR-Spezialisten kaum zu finden ist. Deshalb gilt für alle Pressewarte: Keine Panik! Suchen Sie sich aus diesem Kapitel die Pressearbeits-Tipps heraus, die Sie persönlich von Ihrem zeitlichen Einsatz her umzusetzen in der Lage sind und die für Ihren Verein und seine Situation vor Ort am sinnvollsten zu verwirklichen sind. Denken Sie immer daran: Wer praktische Pressearbeit für Vereine macht, hat sehr selten die Zeit, all das hier Vorgegebene auf den Weg zu bringen.

Der Weg über die Medien ist für Vereine der einfachste Weg, schnell und ohne großen personellen und finanziellen Aufwand in die Öffentlichkeit zu gelangen. Deshalb stellt dieses Kapitel dem Leser die wichtigsten Regeln im Umgang mit den Medien und ihren Machern, den Journalistinnen und Journalisten, vor. Im Mittelpunkt des gesamten Kapitels steht jedoch die Pressemitteilung. Denn Pressewarte von Vereinen, die das richtige Formulieren und Herausgeben einer Pressemitteilung beherrschen, beherrschen damit das wichtigste Instrument für ihre tägliche Arbeit.

Das Kapitel erklärt weiterhin, wie der Pressewart eine Pressekonferenz organisieren soll, die seine Medienpartner auch erreicht und dafür sorgt, dass sein Verein in der Öffentlichkeit Beachtung findet.

2.2 Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations/PR) – Was ist das?

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit wird in großen Firmen und Verbänden in der PR-Abteilung gemacht. „PR“ ist ein englisches Kürzel, das für „public relations“ steht. Wörtlich übersetzt bedeutet es „öffentliche Beziehungen“, die PR-Abteilung ist also jene Abteilung einer Firma, die für die Firma „Beziehungen zur Öffentlichkeit unterhält“. Für unseren Fall heißt dies: Der von der Mitgliederversammlung gewählte Pressewart unterhält für den Verein Beziehungen zur Öffentlichkeit. Vom Pressewart des Vereins hängt es also entscheidend ab, wie der Verein in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Die Qualität seiner Arbeit bestimmt die Art der Beziehung zur Öffentlichkeit und damit in sehr hohem Maße das Bild (Image) seines Vereins in der Öffentlichkeit.



Deshalb ist das oberste Ziel des Pressewarts, das Bild, das sein Verein selbst von sich hat, eins zu eins in die Öffentlichkeit zu transportieren. Die Öffentlichkeit soll den Verein so sehen und definieren, wie der Verein sich selbst sieht und definiert. Im Falle einer Partei wären es die durch alle Mitglieder festgelegten politischen Leitlinien, die das Bild der Partei definieren, das die PR-Abteilung letztlich deckungsgleich an die Bürgerinnen und Bürger bringen muss. In einer Firma sind es im Regelfall die Firmenphilosophie gepaart mit der Verkaufsstrategie, die das bestimmte Image der Firma ausmachen. Im Verein bilden die satzungsgemäßen Ziele und damit die Existenzgrundlagen des Vereins das Image, das der Pressewart in all seinem Bemühen stets im Hinterkopf haben muss, um es direkt oder indirekt mit jeder Presseaktion und jedem PR-Gag zu transportieren.

Das strategische (langfristige) Ziel der PR ist also, das gewünschte Image der Institution in der Öffentlichkeit darzustellen. In jedem Fall muss der PR-Macher seine Bezugsgruppe, die Menschen also, die er erreichen will, zunächst definieren, bevor er erfolgreich seine PR-Strategie anwenden kann. Kurz: Der Pressewart muss mit der Vereinsführung festlegen, wen er ansprechen soll, um zu wissen, wie er ihn am besten anspricht. Eine erfolgreiche Ansprache sieht in der Regel beim 65-jährigen Rentner mit drei Enkelkindern anders aus, als bei der 20-jährigen Studentin, weil beide meist sehr unterschiedliche Interessen haben, unterschiedliche Jargons sprechen, sich in unterschiedlichen Lebenswelten bewegen usw.

Die PR des Pressewarts ist immer auch an die Vorgaben des Vereins/der Vereinsführung gebunden. Vereins-PR vermittelt also immer Botschaften im Auftrag des Vereins. Für den Pressewart des Vereins bedeutet dies, dass er sich an die Vorstellungen und Vorgaben seiner Vereinsführung zu halten hat. Der Pressewart des Vereins ist also fest in den Verein eingebunden und darf mit seiner PR keine Alleingänge machen oder gar sich selbst zu sehr in den Mittelpunkt stellen. Im Mittelpunkt der PR steht immer das Image des Vereins sowie der Mensch, der zu Recht und per Position in der Lage ist, dieses Image zu transportieren, ja zu verkörpern, im Regelfall also der Vorsitzende/Vorstand/Präsident des Vereins.

Die PR eines Vereins muss auch über Vorgänge innerhalb des Vereins informieren, um so das Image des Vereins in der Öffentlichkeit zu bilden. Dabei muss sie sich oft gegen eine Fülle von PR-Initiativen (meist Pressemitteilungen) anderer Vereine bei den Medien und in der Öffentlichkeit Gehör verschaffen. In den Köpfen der Menschen bleibt oft nur Außergewöhnliches hängen. Ähnliches gilt für die Medien, die vornehmlich unsere Nachrichten und unsere PR transportieren sollen: Das Ungewöhnliche wird dem Gewöhnlichen vorgezogen. Für die PR bedeutet dies: Sie muss pfiffig sein, sie muss bisweilen Events bieten und provozieren, um damit Aufmerksamkeit zu erregen. PR muss die Köpfe und Bäu-

che, die Gedanken und Emotionen der Menschen zu erreichen suchen, ohne dabei in puren Klamauf auszuarten. Diesen schmalen Grat muss der Pressewart zu gehen in der Lage sein. Diesen Weg muss er ständig neu definieren und zu korrigieren in der Lage sein. Sein Fingerspitzengefühl entscheidet, ob die gerade zu vermittelnde Botschaft des Vereins am besten durch ein provokantes Plakat, eine aufsehenerregende Aktion, eine Pressekonferenz des Vorstandes oder (so der allerhäufigste Fall) durch eine nüchterne Pressemitteilung zu vermitteln ist.

2.3 Die drei Großbereiche für einen erfolgreichen Kontakt mit der Öffentlichkeitsarbeit

2.3.1 Die Medienarbeit

(engl.: media relations). Sie steht im Mittelpunkt dieses Kapitels. Der Pressewart sollte die Medien als wichtige Partner begreifen. Über sie kann er am einfachsten und kostengünstigsten die Botschaften seines Vereins verkaufen und damit das Bild in der Öffentlichkeit über die Abnehmer der von ihm bedienten Medien definieren. Das Medium gilt in der Regel als neutral. Was der Leser also dort liest, hört oder sieht, gilt in der Regel als geprüft und für seriös befunden (im Gegensatz zur direkten PR, die oft als Werbung empfunden wird und deshalb, wenn überhaupt, nur gefiltert wahrgenommen wird). Die Medienarbeit sollte zumindest beim Pressewart eines Vereins den größten Teil seines Engagements in Anspruch nehmen. Über das Verhältnis zu den Machern der Medien, den Journalistinnen und Journalisten, sowie über die Qualität und Quantität seiner Medienarbeit bestimmt der Pressewart die Darstellung des Vereins in den Medien und damit in der Öffentlichkeit. Zur Klarstellung: Selbst der beste PR-Mann ist nicht in der Lage, miserable Vereinsführung und Vereinspolitik auf Dauer positiv nach außen darzustellen. Deshalb muss die Vorgabe an ihn durch den Verein/die Vereinsführung immer auch entsprechend verwertbar sein. Wenn nur Chaos herrscht, kann er keine Ordnung verkaufen. Und wenn er zum wiederholten Male Ordnung transportiert, und in Wirklichkeit herrscht im Verein Chaos (was im Regelfall jeder weiß, auch und gerade die Medienpartner) macht er sich bei den Journalistinnen und Journalisten unglaubwürdig. Das Schlimmste, was einem Pressewart passieren kann, ist der Verlust seiner Glaubwürdigkeit. Deshalb ist es wieder seinem Fingerspitzengefühl überlassen, wie er das eventuell vorhandene Chaos wann kommuniziert. Im Übrigen gilt: Wenn Menschen die Wahrheit über eventuelle Unstimmigkeiten im Verein erfahren, führt das potenziell eher dazu, Veränderungen innerhalb des Vereins zugunsten des Vereins zu erwirken. Das Image: „Der Verein hat Probleme, hat diese jedoch erkannt und zugegeben und arbeitet daran“ ist allemal glaubwürdiger und positiver als



das Image: „Alle wissen, dass dort Chaos herrscht, aber nach außen heißt es immer: Alles in Ordnung, der Laden funktioniert“.

Es ist eine ureigene Aufgabe eines Mediums, Missstände aufzuzeigen, aber nie haben Medien ein Interesse daran, gerade Vereine, in denen sich Menschen ehrenamtlich engagieren und die gerade im Saarland ein wichtiger Träger unseres gut funktionierenden Gesellschaftslebens sind, in Grund und Boden zu berichten. Deshalb sollte der Pressewart Probleme immer über seine persönlichen Kontakte mit den Journalistinnen und Journalisten ansprechen und mit ihnen und der Vereinsführung gleichermaßen darüber reden, wie die PR die Krise des Vereins definieren kann, und wie die Zeitung/der Rundfunk darüber berichten kann, mit dem Ziel, das Problem beheben zu helfen, ohne dem Verein dauerhaft zu schaden. In der Regel bieten sich gerade Lokalredaktionen als ehrliche und verlässliche Partner in solchen Fällen an.



Dass die Medien, insbesondere die lokalen Medien, sehr gerne auch über positive Tendenzen im Verein berichten, versteht sich von selbst.

2.3.2 Die Öffentlichkeitsarbeit

Image-Filme, Vereinszeitungen für Nicht-Mitglieder, Anzeigen, Plakataktionen, Events und Seminare sind nur einige der klassischen PR-Instrumente.

Sie alle müssen vom Design/Layout/Äußeren her mit dem Auftritt des Vereins nach außen übereinstimmen. Ist der Verein traditionsbehaftet, sollte er in seiner Außerdarstellung nicht jung und modern auftreten und umgekehrt. Die sogenannte Corporate Identity (CI) („gemeinsame Identität“) einer Institution ist das Leitbild, die Philosophie, der rote Faden, der sich durch alle Aktionen und Aktivitäten des Vereins zieht, der sich aber auch in der äußeren Erscheinung manifestiert. Sie soll „redlicher Ausdruck der inneren Verfassung und Befindlichkeit“ der Institution sein. Sie bildet in gleichem Maße Selbstverständnis und Profil ab. Bei den Feuerwehren gipfelte dieses Leitbild im Spruch „Gott zur Ehr‘, dem nächsten zur Wehr“, der in seiner etwas moderneren Form „Retten, Löschen, Bergen, Schützen“ hieß und heißt. Alles, was Feuerwehren in Deutschland tun, ordnen sie diesem Leitgedanken unter. Die Corporate Identity tritt an allen möglichen Stellen der Außenwirkung optisch und textlich in Erscheinung und ist untrennbar mit der Institution Feuerwehr verbunden. Die Feuerwehr tritt „wehrhaft“ auf (Uniform, uniforme Farbe der Autos, Helme und Ähnliches). Sie hat das positive Image des Retters und Schützers. Die CI fließt ein in ein Corporate

Design (CD), das allen Veröffentlichungen und dem Auftritt nach außen in jeglicher Form gemeinsam ist. Klassisches Beispiel ist die rote Farbe der Feuerwehr, das T der Telekom oder die Farbe Gelb, mit der die Post jede Form von Außen-darstellung als die ihre erkennbar macht. Vereine beschränken ihr CD meist auf ein Wappen oder Logo, das auf jede Veröffentlichung gedruckt wird. Der gute Pressewart versucht zudem, das CD seines Vereins über ein und denselben Schriftgrad, dieselbe Schriftart, eine feste Farbe und Ähnliches mehr detaillierter zu definieren.

Der Vorteil der klassischen PR-Instrumente: Ich erreiche die Menschen direkt, unmittelbar, in der von mir definierten und vorgegebenen Form, bin nicht auf die Mittlerstellung der Medien und die menschlichen Unwägbarkeiten von Journalistinnen und Journalisten angewiesen. Ich transportiere CI und CD eins zu eins.

Der Nachteil der klassischen PR-Instrumente: Klassische PR-Instrumente sind in der Regel teuer und kosten mehr, als die Vereinskasse hergibt. Selten hat der Verein einen eigenen (und zudem ausreichenden) Topf für PR-Aktionen, wie das etwa bei großen Unternehmen oder Parteien der Fall ist. Deshalb ist die Medienarbeit der wichtigste Großbereich des Pressewarts, die Massen zu erreichen.

Events (engl.: (oftmals inszenierte) Ereignisse): Um für ausreichend Aufmerksamkeit im Meer der Pressemitteilungen und PR-Gags zu sorgen, greifen PR-Profis bisweilen zu selbst inszenierten Ereignissen, verkaufen aber auch die klassischen Vereinsevents wie den Sonnenwendlauf, das Dorffest oder die traditionelle Backaktion.

Dennoch gilt: Events dürfen nicht zum alltäglichen PR-Mittel verkommen. Der gute Pressewart und Öffentlichkeitsarbeiter weiß, wann er zu welcher Neuigkeit aus dem Verein ein Event veranstaltet. In jedem Fall muss es pfiffig sein und sich für die Medien lohnen. Und: Es muss die Nachricht, die Kernbotschaft, visuell umsetzen!

2.3.3 Das Marketing

Marketing unterscheidet sich von der Öffentlichkeit im Wesentlichen in der Definition der Zielgruppe. Während die Öffentlichkeitsarbeit in der Regel alle ansprechen soll, will das Marketing eine bestimmte, genau definierte Zielgruppe ansprechen, um meist ein bestimmtes Produkt in dieser Zielgruppe erfolgreich platzieren zu können. Es dient in der Regel dem Abverkauf! Entsprechend werden Instrumente eingesetzt, die am ehesten das Potential haben, die Zielgruppe auch zu erreichen.



2.4 Die zwei Grundpfeiler der Außendarstellung für Vereine

2.4.1 Öffentlichkeitsarbeit

2.4.1.1 Die zwei Arten der Öffentlichkeitsarbeit – nach innen und nach außen

Öffentlichkeitsarbeit eines Vereins hat neben der speziellen Zielgruppe innerhalb der Bevölkerung immer auch die Bezugsgruppe der eigenen Mitglieder. Die so genannte interne PR, die Öffentlichkeitsarbeit nach innen, bedient die Mitglieder. Die so genannte externe PR, die Öffentlichkeitsarbeit nach außen, bedient die Bevölkerung oder die innerhalb der Bevölkerung durch die PR definierte Bezugsgruppe. Beide PR-Richtungen sind wichtig, müssen stets parallel laufen, dürfen sich nicht widersprechen und werden vom Pressewart in Verbindung mit dem Vorstand bewältigt.

Die interne PR ist wichtig, weil die Mitglieder durch ihr Tun und ihre persönlichen Kontakte das Bild des Vereins transportieren, in dem sie sich engagieren. Deshalb müssen sie mit ihrem Verein und dessen Zielen, aber auch mit allen aktuellen Vorgängen vertraut sein. Das schafft Identifikation und dadurch positive Öffentlichkeit. Ein Beispiel: Nicht jedes Mitglied eines Vereins schafft es, zur Vorstandssitzung mit Neuwahlen zu kommen. Deshalb ist es die vornehmste Aufgabe des Pressewarts, mit Hilfe des Schriftführers nach einer Mitgliederversammlung die eigenen Mitglieder über den neu gewählten Vorstand und dessen Ziele für die neue Legislaturperiode direkt zu informieren. Am elegantesten ist, wenn die Mitglieder die Neuigkeiten erfahren, bevor sie in Presse und Rundfunk bekannt gegeben werden.

Mit den eigenen Mitgliedern kann und muss die PR also ebenfalls kommunizieren, nur in völlig anderer Weise als mit allen anderen.

2.4.1.2 Die interne PR

Die Zielgruppe der internen PR sind die Mitglieder des Vereins. Gut informierte Mitglieder sind in der Öffentlichkeit die vornehmsten Botschafter des Vereins! Das Ziel der internen PR ist, über starke Kommunikation mit den Mitgliedern ein Gefühl und auch einen Status der Informiertheit über die Vorgänge im Verein zu erreichen, die eine starke Identifikation mit dem Verein, seinen taktischen Aktionen und seinem strategischen Ziel zum Inhalt haben. Kurz: Nur wer weiß, was vor sich geht, kann auch sagen: „Das finde ich gut, das trage ich mit!“.

Mit der internen PR stärke ich also indirekt die Motivation der Mitglieder, sich zu engagieren und (!) den Verein im persönlichen Kontakt mit den Menschen, die nicht Mitglied im Verein sind, positiv nach außen darzustellen.

Es ist selbstverständlich, dass ich mit Mitgliedern eines Vereins, die unter Umständen den Verein gegründet haben, ihm seit vielen Jahrzehnten angehören oder sich doch zumindest im ureigenen Tätigkeitsfeld des Vereins bestens auskennen, anders über den Verein und dessen Arbeit kommuniziere, als mit der Allgemeinheit, die den Verein und dessen Ziele vielleicht kennen, aber mit Details der Vereinsarbeit wenig vertraut oder gar überfordert sind.

Deshalb gilt: Ich benutze in der internen Kommunikation den ureigenen Jargon, der dem Verein und seinem Arbeitsfeld anhaftet. Ich spreche in der internen PR die Sprache der Vereinsmitglieder. Und: Ich transportiere in der internen PR wesentlich mehr Details als in der externen PR, da es sich bei der Zielgruppe der internen PR um an der Arbeit des Vereins stark interessierte Mitglieder handelt.

Wenn es sich also beispielsweise um die Mitglieder einer Ortsgruppe des Deutschen Roten Kreuzes handelt, an die sich meine interne PR als Pressewart dieser Ortsgruppe richtet, so kann ich in der Sprache, in der ich mit den DRK-Mitgliedern spreche, medizinische Ausdrücke und Abkürzungen verwenden, mit denen die Zielgruppe der externen PR nichts anzufangen weiß. Das DRK-Mitglied weiß aus seiner Tätigkeit im Verein, dass RTW Rettungstransportwagen bedeutet. Der normale Bürger weiß in der Regel jedoch mit dem Kürzel RTW nichts anzufangen. Zu viele Details und Fachjargon schrecken die Zielgruppe der externen PR ab, ziehen jedoch die Zielgruppe der internen PR an. Die Sprache der internen PR vermittelt: Hier redet der Fachmann zu den Fachmännern und -frauen. Hier reden wir unter uns.

Auch die Mittel der internen PR sind in der Regel andere: Das Mitglied eines Vereins sollte möglichst nicht aus der Presse erfahren, was in seinem Verein vorgeht. Als Mitglied, zumal als zahlendes und engagiertes, hat es ein Anrecht darauf, vom Vorstand, vertreten durch den Pressewart, unmittelbar und nicht mittelbar (über ein Medium) angesprochen zu werden.

Dies kann durch den einfachen Info-Brief, durch aktuelle Internet-Seiten, durch regelmäßige E-Mail-Aktionen oder auch durch eine regelmäßig erscheinende Mitgliederzeitung geschehen. Hat der Verein ein Vereinsheim, so hilft zusätzlich eine Mitteilung dort am schwarzen Brett.



2.4.1.3 Die externe PR

Die Zielgruppe der externen PR ist grundsätzlich die allgemeine Öffentlichkeit. Sie wird nur durch die Ziele der externen PR eines Vereins auf bestimmte Zielgruppen oder Bezugsgruppen beschränkt (Skatclubs sprechen Freunde des Skatspiels an, THWs sprechen technisch Interessierte oder technisch Begabte an und so weiter).

Die externe PR transportiert durch ihre Vielfältigkeit stets die allgemeine Vereinsphilosophie und definiert damit stets das gewünschte Image des Vereins in der Bevölkerung, ohne sich in schwierigen und lästigen Details zu verlieren. Sie muss die große Linie des Vereins erkennbar machen und damit Image bilden. Sie spricht die Sprache des Journalismus: klar, verständlich, einfach, prägnant. Sie muss potenziell für jeden verstehbar und verständlich sein. Sie vermeidet schwierigen Fachjargon und wenig bekannte Abkürzungen.

Sie bedient sich im Gegensatz zur internen PR sehr stark auch der indirekten Kommunikation, der Ansprache der Menschen über die Medien also.

Öffentlichkeitsarbeit – wie sie angelegt sein soll

Bevor ich mit meiner Öffentlichkeitsarbeit loslege, muss ich mich fragen:

1. Was ist mein langfristiges (strategisches) Ziel?
Oder: Wie soll das Image meines Vereins in der Öffentlichkeit aussehen?
2. Welche sind meine kurzfristigen (taktischen) Maßnahmen zum Erreichen des strategischen Ziels?
Wie binde ich die Mitglieder ein? Wie stark setze ich auf Außenwirkung? Wie sieht meine Pressearbeit aus? Welche PR-Aktionen organisiere ich wann? Welche Journalisten bediene ich wie?
3. Wie definiert sich meine Zielgruppe?
Welches Alter spreche ich an? Spreche ich ein spezielles Geschlecht an? Sind Singles oder Paare für meinen Verein besonders interessant, sind es Kids oder Senioren?

Wenn der Pressewart diese drei wesentlichen Fragenbereiche, die Grundlage jeder guten Öffentlichkeitsarbeit, sich selbst beantwortet hat, geht es daran, sie umzusetzen. Diese Öffentlichkeitsarbeit sollte stets folgenden Grundsätzen entsprechen¹:



¹ Herbst 1997, 12 ff.

Geplant: Planung bedeutet Zielführung. Wer seine PR-Aktionen zeitlich sinnvoll verteilt, wer die Neuigkeiten, die er verbreiten will, sauber durchrecherchiert hat, wer das Einverständnis des Vereinsvorstandes zum Wortlaut der Pressemitteilung hat und sich genau informiert hat, welche Redakteure welcher Medien exakt für seinen Bereich zuständig sind, der hat seine PR sinnvoll geplant. Nur so ist sie zielführend, transportiert das gewünschte Image und verfolgt die Strategie richtig.

Offensiv: Ein guter Pressewart bestimmt selbst den Zeitpunkt von Veröffentlichungen über seinen Verein, und er bestimmt durch die eigene Vorgabe die Themen. Damit bestimmt er auch, was über den Verein berichtet und damit auch geredet wird. Er erspürt trendige Themen und „spielt“ sie (gibt sie an die Medien weiter), bevor er durch den Druck der Medien oder Öffentlichkeit dazu gedrängt wird. Auch mit Unstimmigkeiten im Verein geht er offensiv und offen um, denn wer offensiv ist, hat das Gesetz des Handelns. Aktion geht vor Reaktion.

Verständlich: Öffentlichkeitsarbeit muss leicht verstehbar sein. Ihre Bilder müssen auf einen Blick beim Betrachter die richtigen Gedanken (Assoziationen) provozieren, die Texte (Pressemitteilungen und Ähnliches) müssen in klarer und für alle verständlicher Sprache geschrieben sein, die Slogans (Werbeprospekte) müssen einprägsam und ihre Zahl muss möglichst gering sein. Alles muss leicht verstehbar sein, denn je verständlicher Ihre Öffentlichkeitsarbeit ist, umso mehr Menschen erreicht sie.

Korrekt: Vorsicht vor sachlichen Fehlern! Ist das Datum falsch oder die Rechtschreibung katastrophal, widersprechen sich im selben Text dreimal die Mitgliederzahlen oder ist das Jahr der Vereinsgründung falsch genannt, wird der Journalist zu Recht (!) misstrauisch und traut auch den Kernaussagen der PR/der Pressemitteilung nicht mehr. Exaktheit in Buchstabe und Zahl ist Grundbedingung für gute Öffentlichkeitsarbeit, Verlässlichkeit ist eine Tugend. Alles muss durchrecherchiert sein.

Glaubwürdig: Wer übertreibt, der verliert in den Augen der Journalisten seine wichtigste Eigenschaft: seine Glaubwürdigkeit. Wer bei den Medien nicht mehr glaubwürdig ist, wird nicht mehr ernst genommen, hat keine Vertrauensbasis. Sein Verein findet immer weniger in den Medien statt, hat einen schlechten Ruf bei den Medien. Ein unglaubwürdiger Pressewart muss ausgetauscht werden. Nur ein seriöser Pressewart ist ein guter Pressewart.



Problemorientiert: Große Probleme oder wichtige Ereignisse rechtfertigen groß angelegte Öffentlichkeitsarbeit (Pressekonferenzen, Events und Ähnliches), kleine Probleme oder kleine Ereignisse lassen nur eine entsprechend bescheiden angelegte Öffentlichkeitsarbeit zu (Pressemitteilungen, Anrufe und Ähnliches). In den allermeisten Fällen genügt bei Vereinen eine einfache Pressemitteilung, nur in absoluten Ausnahmefällen (überregionales Rieseneignis, 100er-Jubiläum) passt für den normalen Verein die groß angelegte Öffentlichkeitsarbeit. Ein guter Pressewart weiß das, er kann die Wichtigkeit der Nachricht abschätzen und richtet den Einsatz seiner Mittel danach. Journalisten stehen täglich unter enormem Zeitdruck (Redaktionsschluss des Mediums). Deshalb weiß der Pressewart, dass er Journalisten nur zu besonderen Ereignissen aus den Redaktionsstuben etwa zur Pressekonferenz oder zum Ortstermin einladen darf.

Transparent: Wer mauert (Informationen zurück hält), fällt auf und schadet dadurch seinem Verein. Grundsätzlich gilt: Alle für die Öffentlichkeit relevanten (und mit der Vereinsführung abgestimmten) Themen in korrekter Form und in aller Vollständigkeit transportieren. Wer Geheimnisse hat, weckt die Neugier der Medien. Diese beginnen daraufhin zu recherchieren und erhalten in der Regel die Auskünfte, die sie brauchen. Dadurch gehen zwei Kriterien korrekter Öffentlichkeitsarbeit verloren: „glaubwürdig sein“ und „Offensive ist besser als Defensive“. Die Journalisten misstrauen dem Pressewart, der ihnen die spannendsten Informationen vorenthalten hat, und konfrontieren ihn mit Fakten, die er so nicht veröffentlicht sehen wollte und auf die er nur noch reagieren kann.

Pünktlich: Zu spät gelieferte Information findet nicht statt. Insbesondere die elektronischen Medien (Fernsehen, Hörfunk, Online-Dienste) arbeiten schnell und tagesaktuell. Aber auch die Tageszeitung verkauft nur ungenutzte Dinge von vorgestern. Deshalb gilt: Wer zeitnahe PR macht, macht gute PR.

Stetig: Eine PR-Aktion im Jahr ist zu wenig. Durch Stetigkeit beweist der Pressewart Präsenz und Verlässlichkeit. Beides spricht für die Arbeit seines Vereins. Auch wenn es mal keine knackigen Neuigkeiten gibt: der Pressewart hält den Kontakt zu den Medien, er überlegt sich PR-Aktionen im Gebiet der weichen Themen (Luftballonaktion, Preisausschreiben und Ähnliches) und liefert Hintergründe zu Vorgängen im Verein oder zu Vorgängen, die mit dem Vereinsziel zu tun haben und vielleicht gerade öffentlich diskutiert werden (Beispiel: Rentnerverein und Rentenreform).

Strategisch: Alle PR und der Einsatz aller PR-Mittel ordnen sich dem langfristigen, dem großen Ziel des Vereins unter (beim Kneipp-Verein beispielsweise der Vermittlung des Gesundheitsgedankens).

Öffentlichkeitsarbeit in fünf Schritten

1. Planen: Die Art und Intensität der Öffentlichkeitsarbeit und ihrer eingesetzten Mittel muss geplant, die genauen Ansprechpartner und Zielgruppen müssen sorgfältig ausgesucht sein. Planung ist die Grundlage jeder zielführenden PR.
2. Recherchieren: Die zu verbreitende Nachricht/Idee/Slogan/Zahl/Meinung ist komplett mit der Vereinsführung abgestimmt, durchrecherchiert und wasserdicht.
3. Umsetzen: Muss problemorientiert, zielführend, schnell und sauber erfolgen.
4. Kontrollieren: Wie ist berichtet worden? Wann ist berichtet worden? Hat sich das Bild des Vereins in der Öffentlichkeit geändert, verbessert/verschlechtert? Welches Medium hat berichtet, welches nicht? Warum nicht? Was ist bei der PR-Aktion schief gelaufen? Wer PR-Aktionen nachkontrolliert, macht sie beim nächsten Mal noch besser!! Lernen Sie aus Fehlern, die Ihnen vielleicht passiert sind.
5. Archivieren: Der gute Pressewart sammelt alle für ihn erreichbaren Veröffentlichungen (sogenannte „clippings“). So kann er gegenüber dem Vorstand und der Mitgliederversammlung „gebündelt“ Rechenschaft über die Qualität und Quantität seiner Arbeit ablegen. Außerdem kann er anhand eines ordentlichen Archivs die Art der Berichterstattung der verschiedenen Medien über spezielle, auch längere Zeiträume analysieren und daraus seine Schlüsse ziehen.

2.4.2 Medienarbeit (Pressearbeit)

Pressearbeit bedeutet indirekte Kommunikation. Die Medien sind Mittler meiner Botschaften an die Menschen.

2.4.2.1 Instrumente der indirekten Kommunikation

Pressemitteilung/Presseinfo: Sie ist das klassische und zugleich wichtigste Instrument des Pressewarts zur optimalen Bedienung der Medien. Mit ihr muss er virtuos umgehen können! Kostengünstig, knapp und kurz, schwarz auf weiß.

Pressekonferenz (PK): Die optimale Vorbereitung und Durchführung kostet Aufwand und Zeit. Zu PKs nur dann einladen, wenn es einen triftigen Grund gibt, Journalisten von A nach B zu bitten. Für Vereine äußerst selten der Fall.

Pressegespräch: Wird in einer etwas geschlosseneren Atmosphäre vollzogen als die PK. Hier hat der Pressewart die Möglichkeit, seine Lieblingsjournalisten einzuladen, um sie exklusiv zu informieren. Findet oft bei einem Glas Bier oder



bei gutem Essen statt. Kann ein vorgegebenes Thema haben, kann aber auch Vereinsthemen querbeet anbieten.

Hintergrundgespräch: Hierzu lädt der Pressewart nur Journalisten seines Vertrauens ein, um sie über Vorgänge im Verein aufzuklären, die die Journalisten als Hintergrund für ihre weitere Berichterstattung über den Verein brauchen, die aber dennoch nicht bereits einen Tag später in der Zeitung stehen oder im Rundfunk vermeldet werden dürfen. Hier wird offen Tacheles geredet. Alles bleibt im Raum. Wenn den Journalisten klar gemacht wird, dass das Gespräch ein Hintergrundgespräch ist, aus dem nichts zitiert werden darf (was bei einem Hintergrundgespräch ehernes Journalistengesetz ist) und nichts nach außen dringen darf, halten sich Journalisten in aller Regel daran.

Redaktionsbesuch: Entsteht über den guten Kontakt des Pressewarts und findet nur auf Einladung der Redaktion statt. Schlägt sich bisweilen in ausführlicher Berichterstattung nieder.

Leserbrief: Ein Vereinsmitglied kann sich über diesen Weg Luft machen. Der Pressewart jedoch hat zur Auseinandersetzung mit einem Thema erstens seinen guten Kontakt zu den Medien und zweitens die Möglichkeit, PR-Instrumente (Pressemitteilung und Ähnliches) einzusetzen, um die Meinung des Vereins in den Medien darzustellen. Leserbrief ist Einzelmeinung (und wird deshalb in der Zeitung mit dem Namen des Schreibers gekennzeichnet). Der Pressewart jedoch hat die Aufgabe, den Verein und dessen Meinung (hervorgegangen aus der Vorstands- oder Mitgliederversammlung) zu vertreten und nicht seine eigene.



Anzeige: Sie ist halb direkte Kommunikation, da der Verein über Aussehen und Inhalt der Anzeige komplett bestimmen darf, halb indirekte Kommunikation, da sie immer über ein Medium transportiert werden muss. Für einen Verein ist sie meist zu teuer. Sie wird zudem vom Leser oft als Werbung empfunden, über die er gerne hinwegsieht. Bei einer wichtigen Kampagne als unterstützendes Instrument ist sie neben dem Einsatz der klassischen Instrumente jedoch allemal empfehlenswert.

2.4.2.2 Was kann ich verkaufen?

Folgende Ereignisse innerhalb des Vereins lassen sich über die PR-Instrumente, am ehesten jedoch über die Pressemitteilung, gut an die Medien verkaufen. Der Einsatz des PR-Instruments hängt jedoch vom Ereignis ab:

Punktuelle Ereignisse: Das 1000. Mitglied ist eine Meldung wert, das älteste Mitglied wird 100 Jahre alt, das gerade geworbene jüngste Mitglied ist mit fünf Jahren schon aktiv.

Aktionen: Mitgliederwerbung, Waldsäuberung, Müllsammlung, Preisausschreiben, Schnitzeljagd und Ähnliches.

Spektakuläres: Der Vorstand springt mit dem Fallschirm ab; der Minister fliegt im Fesselballon; der Ministerpräsident hilft eine Nacht lang in der Backstube; alles, was aus dem Rahmen fällt und dennoch zur Institution passt.

Neuigkeiten: Der klassische Grund, eine Meldung zu machen; z. B. Vorstandsbeschlüsse, Ankündigungen von Aktionen, Meldung der Durchsetzung von Vorstellungen.

Entwicklungen im Verein: z. B. Mitgliederentwicklung seit Vereinsgründung, Entwicklung von Aktionen über Jahre betrachtet, Entwicklung von Vorstellungen und Zielen eines Vereins. Zahlen sind Nachrichten!

Personalveränderungen: Klassische Meldung: z. B. Vorstandsneuwahlen, Rücktritt oder Austritt eines Vorstandsmitgliedes, Erweiterung des Vorstandes, Ehrenmitgliedschaft. Namen sind Nachrichten!

Feierlichkeiten: Vereinsfest, Vereinsjubiläum.

Vorträge, Seminare, Infoveranstaltungen: Ein Verein ist auch Fachinstitution auf seinem Gebiet. Warum nicht in Vorträgen und Seminaren andere am enormen Wissen der Vereinsmitglieder teilhaben lassen? Am Baumschnittkurs des Obst- und Gartenbauvereins kann jeder teilnehmen – und das sollte ich über die Medien auch jeden vorher wissen lassen.

Stellungnahme zu bundesweit brisanten Themen: Übungsleiterpauschale, Vereinsbesteuerung, Kilometergeld und Ähnliches; Bundesthemen, zu denen auch der Verein eine Meinung haben kann/muss, die er in aller Bescheidenheit und nach nüchterner Einschätzung seines Einflusses ruhig entsprechend offiziell kund tun kann.

Publikationen zu Fachthemen: Jubiläumsschriften, Vortragsverschriftungen. Die Medien berichten gerne darüber.

Besuche von Prominenten: Lea Linster kocht beim „Dibbelabbes Saarbrücken e.V.“, Tatort-Kommissar Gregor Weber besucht den Polizeisport-Verein. Fragen Sie die Promis! Sie sind oft gerne zu Abstechern in Vereine bereit.

Soziales Engagement: Kinderbetreuung, Hausaufgabenhilfe, Ferienlager, Freizeitgestaltung.



Sponsoring: Geld für guten Zweck/sinnvolle Institutionen; klassische Bereiche: Soziales, Umwelt, Sport, Kultur.

2.4.2.3 Die Pressemitteilung

Die meisten der zu vermeldenden Ereignisse innerhalb eines Vereins kann und sollte der Pressewart über die Pressemitteilung verkünden. In einem durchschnittlich großen Verein greift er sehr selten (!) zu anderen PR-Mitteln. Deshalb gilt diesem Kapitel unsere besondere Aufmerksamkeit.



Kriterien für eine Pressemitteilung²

1. Aktualität
Der Pressewart berichtet zeitlich so nah am Geschehen wie möglich.
2. Neuigkeitswert
Der Pressewart achtet auf die News (die Neuigkeit) in seiner Pressemitteilung. Alt ist öde.
3. Bedeutung
Der Pressewart schätzt ein, ob das Geschehene eine Meldung an die Medien rechtfertigt.
4. Originalität
Es muss nicht immer mit aller Gewalt originell sein, aber: Originelles ist berichtenswerter als Normales.

Vorteile der Pressemitteilung³

Für die Medien:

- Sie erreicht den Journalisten auf kürzestem Weg, per Fax oder Mail direkt in die Redaktionsstube oder auf den Bildschirm des Journalisten.
- Sie liegt dem Journalisten schriftlich vor, er kann schwarz auf weiß jederzeit die Fakten nachlesen und an der Meldung selbst arbeiten.

Für den Pressewart:

- Er kann sie schnell und unkompliziert erstellen.
- Sie kostet den Verein nicht viel Geld; die Pressemitteilung ist das kostengünstigste PR-Instrument.

² Herbst 1997, 61

³ bid, 59

Die Form der Pressemitteilung

Archivnummer

Datum

Kennzeichnung als Pressemitteilung

Überschrift

Lead/Text

Rand für Bemerkungen

Ansprechpartner mit Telefonnummer

Ort

E-Mail-Adresse des Pressewarts

Internet-Adresse des Vereins

Logo/Wappen

Ausgegeben am: 29. Mai 2008

Presse – Info

48/2008

Saarland
Ministerium für Inneres und Sport



**Fußball-Europameisterschaft 2008:
Landesregierung und Landeshauptstadt
veranstalten Public-Viewing Fan-Fest –
Großbildleinwand steht vor der
Congresshalle**

Landesregierung und Landeshauptstadt wollen mit einem Public-Viewing Fan-Fest ab dem 8. Juni 2008 auf dem Vorplatz der Congresshalle in Saarbrücken allen Fußball-Fans die Möglichkeit bieten, die EM in Österreich und der Schweiz in stimmungsvoller und friedlicher Atmosphäre zu erleben. Eine rund 20 Quadratmeter große LED-Großbildleinwand garantiert echtes Stadionfeeling, die Bildfläche ist damit vier Quadratmeter größer als beim Public-Viewing Fan-Fest zur WM 2006. Gezeigt werden in Saarbrücken mindestens sechs Spiele, alle Partien mit deutscher Beteiligung sowie die Halbfinalspiele und das Finale. Der Eintritt zu den Live-Übertragungen ist selbstverständlich frei. Heute (29.5.08) stellten Sportminister Klaus Meiser und der Sportdezernent der Landeshauptstadt Saarbrücken, Paul Borgard, das Programm für den „Fußball Sommer 2008“ vor.

Sportminister Klaus Meiser: „Nach der überwältigenden Resonanz auf das Public-Viewing während der Fußball-Weltmeisterschaft im Jahr 2006 wollen wir allen Fußball-Fans erneut die Möglichkeit bieten, Stimmung, Spannung und Emotionen gemeinsam zu erleben. Ermöglicht wird das Public-Viewing Fan-Fest durch das gemeinsame Engagement von Land, Stadt sowie mit Hilfe saarländischer Werbepartner.“

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
Anna Julia Richter, Sprecherin des Ministeriums für Inneres und Sport
Telefon: 0681 501-2102, Mobil: 0170/3336559
e-mail: a.richter@innen.saarland.de

Franz-Josef-Böder-Straße 21 | 66119 Saarbrücken
Telefon 0681 501-2102 | Telefax 0681 561-2234
e-mail: presse@innen.saarland.de | www.saarland.de



Eine gute Pressemitteilung enthält:

- Kennzeichnung als Pressemitteilung
- Logo/Wappen des Vereins
- Datum
- Hauptüberschrift (fett, 16er-Schrift, gut lesbar)
- Text (12er-Schrift, gut lesbar)
- Rand für Bemerkungen
- Ansprechpartner (Pressewart) und Telefonnummer (ständige Erreichbarkeit)
- Archivnummer (für eigene Zwecke)
- Ort
- E-Mail-Adresse des Pressewarts
- Internetadresse des Vereins
- Bei Einladungen: Termin mit genauer Ortsangabe fett, eingerückt und abgesetzt

Die fünf Ws

Sie sind das Skelett eines jeden Textes, also auch jeder Pressemitteilung. Nach ihrer Beantwortung sucht der Journalist schon in den ersten beiden Absätzen der Pressemitteilung. Wenn ein W nicht beantwortet wird, findet die Meldung in den Medien nicht statt.

- | | |
|-------------------------|---|
| • Wer? | Der Mensch oder die Menschen, die die Nachricht verursachen/produzieren |
| • Wie? | Der Ablauf |
| • Was? | Das Geschehen |
| • Wann? | Die Zeit |
| • Wo? | Der Ort |
| • Wieso? | Der Grund |
| • Weshalb? | |
| • Warum? | |
| • Welche Quelle? | Der Verfasser, der Absender |

Die Pressemitteilung – wie sie sein soll

- **Kurz und klar!**

Leicht verständlich, in der Formulierung dem Thema angemessen und so kurz wie möglich – so soll die Pressemitteilung sein. Sie liegt auf dem Redaktionsschreibtisch in täglicher Konkurrenz zu Dutzenden von anderen Pressemitteilungen anderer Vereine, Verbände, Parteien und Unternehmen. Deshalb verleitet in erster Linie Kürze, Übersichtlichkeit und schnelle Lesbarkeit den Redakteur, sich näher mit ihr zu befassen. Ewig lange und kompliziert formulierte

Pressemitteilungen werden von Journalisten gerne in den Stehsatz („Kommt vielleicht irgendwann später!“) oder direkt in den Papierkorb verbannt.

- **Das Wichtigste immer zuerst!**

Das Wichtigste ist in jedem Fall: Der Kern der Nachricht, die eigentliche Botschaft, Neuigkeit, die der Pressewart vom Verein berichtet. Sie ist in der Überschrift angedeutet und steht im ersten Satz (Leadsatz oder Lead) oder mindestens im ersten Absatz. So erkennt der Journalist auf den ersten Blick: Was ist die Nachricht? Ist die Nachricht wichtig?

- **Aufbau: climax first!**

Das ursprünglich anglo-amerikanische Prinzip des „climax first“ (Der Höhepunkt nach oben!) hat sich bereits seit den 1920er-Jahren auch im Journalismus Europas durchgesetzt. Jeder Journalist erwartet bei jeder Pressemitteilung und jeder Leser bei jeder Zeitungsnachricht und jeder Rundfunknachricht die Einhaltung dieses Prinzips. Entsprechend ist jede Pressemitteilung genau wie jede Nachricht wie folgt von oben nach unten aufgebaut:

- Höhepunkt/eigentliche Meldung/Nachricht/Kern
- Nähere Umstände
- Einzelheiten, weniger wichtige Details, Hintergründe, Zusatzinfos

- **Die fünf Ws beantworten!**

Beantworten Sie möglichst früh (mindestens in den ersten beiden Absätzen) die fünf Ws. Die Beantwortung aller fünf Ws muss nicht krampfhaft in den ersten Satz gepackt werden. Dennoch gilt: Der Journalist darf nicht lange darauf warten müssen. Die Reihenfolge der Beantwortung ist beliebig und eine Frage des sprachlichen Stils.

- **Die Quelle nennen!**

Der gute Pressewart hat die Pressemitteilung auf einem Papier verfasst, das die Adresse seines Vereins sowie alle wichtigen Angaben enthält. Dennoch bemüht er sich, in den ersten beiden Absätzen die Quelle der Pressemitteilung nochmals zu nennen. Im Zweifelsfall werden genannt: der Name dessen, der die Meldung verkündet (nicht der Pressewart; in der Regel der Vorsitzende/Vorstand), sowie der Name des Vereins.

- **Fakten plus Wertung!**

Viele Ratgeber raten oft das Falsche: die Pressemitteilung müsse sich an nüchterne Fakten halten und dürfe nicht werten, nicht kommentieren. Vergessen Sie diese Dummheit! Neben den Fakten, die bei einer Pressemitteilung unverzichtbar sind, erwartet der Journalist in der Pressemitteilung eine Einschätzung (Wertung) des Absenders zu dem behandelten Thema. Warum sonst sollte die Pressemitteilung verschickt worden sein? Ein Verein ist im Re-





gelfall der Zusammenschluss von Spezialisten und an einem bestimmten Thema Interessierten, von Menschen, die ein bestimmtes Thema, eine Leidenschaft, eine Idee, ein Ziel gemeinsam haben. Und in der Regel meldet sich der Verein zu seinen ureigenen Satzungsfeldern zu Wort. Das heißt also, dass Spezialisten sich zu ihrem Spezialthema äußern. Für Journalisten eine gute Gelegenheit, die Einschätzung (Wertung, Kommentar) eines Spezialisten zu einem (vielleicht sehr komplizierten) Thema zu erhalten. Wer kann besser regionale Wanderstrecken bewerten als der örtliche Wander- oder Kneippverein? Wer kann besser die Blutspendefreudigkeit der Bürgerinnen und Bürger einer Gemeinde beurteilen, als der DRK-Ortsverein? Wer kann sich kompetenter zur Notwendigkeit des Baus eines Rasenplatzes im Ort äußern als der betroffene Fußballclub? Hier erwartet, ja verlangt der Journalist die Bewertung der Nachricht durch den Verein, weil er weiß, dass seine Mitglieder respektive der Vorstand eng am Thema dran sind. Am besten packt der Pressewart die Wertung in das Zitat des Vorsitzenden.

Ein weiteres Beispiel: Was nützt der Zeitung das Melden bloßer Mitgliederzahlen (Fakten!) ohne die Einordnung in den Kontext der Vereinsgeschichte oder den Vergleich zu ähnlichen anderen Vereinen durch den Vorsitzenden (Kommentar, Wertung). Sind 250 Mitglieder viel oder wenig? Ist die Vereinsführung damit zufrieden oder zeigt sie sich enttäuscht über die Negativentwicklung? All diese Angaben braucht der Journalist, um Fakten für den Leser/Hörer/Zuschauer/Surfer richtig einschätzen zu können. Deshalb: Trennen Sie Fakten und Kommentar, aber liefern Sie beides in der Pressemitteilung! Ihre Wertung ist wichtig!

- **Ergebnisse plus Hintergründe!**

Ergebnisse sind faktisch und damit statisch, Hintergründe sind spannend und dynamisch! Die Ergebnisse enthalten die nötigen Fakten, die jede Pressemitteilung braucht. Wie es jedoch zu den Ergebnissen kam, wer, wie, wo und wann welche Entscheidung getroffen hat, damit es zu diesem Ergebnis kam, ist mindestens genauso spannend, weil hier Menschen und ihre Entscheidungen und Positionen gegen- und füreinander zum Vorschein kommen. Und es gibt nichts Spannenderes für den Leser und damit für den Journalismus als Menschen (human touch).

Der erste Satz (Lead)

„Lead“ kommt aus dem Englischen und bedeutet: führen. Der Lead ist also der erste Satz, der Anlauf der Meldung, der Satz, der die Meldung anführt.

Er ist die Pforte zur Meldung. Enthält er den Kern der Botschaft, die eigentliche Nachricht, so ist er gut. Ist er gut, so reizt er den Journalisten zum Weiterlesen.



Enthält er unwichtige Details oder umschreibt er in umständlicher Sprache das Wesentliche, so stößt er ab und reizt den Journalisten, die Pressemitteilung in den Papierkorb zu werfen.

Merke: Er enthält immer den Kern der Meldung. Der Journalist sucht das Wichtigste, Wesentlichste der Pressemitteilung im Lead. Er muss die Neugier des Journalisten wecken!

Deshalb: Der Lead ist der wichtigste Satz der Pressemitteilung!

2.4.2.4 Die Pressekonferenz

Ein Verein normaler Größe sollte sich nie an der Organisation einer Pressekonferenz verheben. Zudem hat er – bei aller Wertschätzung für seine Arbeit – selten ein so wichtiges Ereignis zu vermelden, das es rechtfertigt, die Journalisten an einen von ihm bestimmten Ort zu bitten. Nur im Falle eines überregionalen Ereignisses, das der Verein auf die Beine stellt oder für andere durchführt und das nicht durch einfache Pressemitteilungen zu vermitteln ist, ist eine Pressekonferenz begründet.

Grundsätzliches zur Pressekonferenz

1. Nur zu den wichtigsten Themen einladen!
2. Nur bestens vorbereitet einladen!
3. Nur so einladen, dass jeder Journalist teilnehmen kann (Zeit/Ort)!
4. Nur so einladen, dass jedes Medium sich rechtzeitig darauf einstellen kann!

Die Vorbereitung einer Pressekonferenz

Die Checkliste:

- **Podiumsteilnehmer festlegen**

Der Pressewart sucht Menschen (in der Regel aus der Vereinsführung) aus, die zum Thema kompetent Auskunft geben können (sich unter Umständen schon lange damit befassen und das Thema auch angestoßen haben). Meist reichen zwei Vorstandsmitglieder (in der Regel ist einer davon der Vorsitzende) aus, zwei verschiedene Facetten des Themas darzustellen. In der Regel gibt der Vereinsvorsitzende in zitierbaren Sätzen die große Leitlinie des Themas vor und ein zweiter Podiumsteilnehmer, im Normalfall der im Vereinsvorstand mit dem Thema speziell betraute, erklärt die Details. Ein Beispiel: Der Verein



präsentiert den Kassensturz. Hier erklärt der Vorsitzende, ob gespart wurde und wenn ja, warum und wie viel, und wo der Verein bei den Ausgaben seine Akzente gesetzt hat. In einem zweiten Schritt kann dann der Kassenwart die genauen Zahlen nachliefern.

Da eine Pressekonferenz immer moderiert werden sollte, gehört ins Podium auch ein Moderator. Dies ist eine der originären Aufgaben des Pressewarts. Moderation ist jedoch kein bloßes Gelaber, sondern zielorientiertes Reden.

- **Termin klug wählen**

Der vorausschauende Pressewart achtet darauf, dass er nicht an einem Tag zur Pressekonferenz lädt, an dem andere, ähnlich gelagerte Ereignisse der PK sowohl die Schau als auch die anwesenden Journalisten sowie dem Thema den Platz in den Medien stehlen können. Für Vereine empfiehlt sich die nachrichtenarme Zeit (Schulferien), in der Journalisten dankbar sind für spannend aufbereitete, interessante Themen.

- **Uhrzeit klug wählen**

Pressekonferenzen finden am meisten Zuspruch, wenn ihr Beginn irgendwann zwischen frühestens 10.30 Uhr und spätestens 14.00 Uhr angesetzt wird. Nie früher, denn Journalisten beginnen meist erst am späten Morgen zu arbeiten, dann, wenn die Nachrichtenmaschinerie in Mitteleuropa angelaufen ist. Dafür arbeiten sie bis spät abends, um dem geneigten Abnehmer der Nachricht Aktuelles bis zum Tagesende liefern zu können. 10.30 Uhr hat den Vorteil, dass Radiomacher ihren Beitrag über das Thema der PK noch in den stark gehörten Zwölf-Uhr-Nachrichten absetzen können. 13.00 Uhr oder 14.00 Uhr hat den Vorteil, dass die erste Redaktionssitzung bereits gelaufen ist, wenn die PK beginnt. Der Beginn einer PK nach 14.00 Uhr setzt die Presse und die Fernsehleute unter Zeitdruck.

- **Ort klug wählen**

Der Ort muss bequem für jeden Journalisten erreichbar sein. Oft bietet sich eine bekannte Lokalität an. Ein schwer erreichbarer Ort darf eine PK nur herbergen, wenn er in unmittelbarem Zusammenhang zum Thema steht.

- **Raum klug wählen**

Er darf nicht zu groß und nicht zu klein sein, sollte natürliche Lichtquellen haben und ausreichend hell sein (Fernsehkameras). Er sollte beheiz- und belüftbar sein. Er sollte keinen Hall und eine einigermaßen ansprechende Akustik haben. Außerdem sollte er gut ausgeschildert sein. Optimale Raumtemperatur zu Beginn der PK: 20° Celsius.



- **Bestuhlung entsprechend aufbauen**

Das Podium ist in der Regel gegenüber der Haupttür am anderen Ende des Raumes aufgebaut. Die Zahl der Tische des Podiums richtet sich nach den Podiumsteilnehmern. Das Podium kann etwas erhöht sein, muss aber nicht. Es sollte aber für jeden einsehbar sein. Der Moderator sitzt im Normalfall in der Mitte des Podiums, es sei denn, es gibt einen Stargast, der dann im doppelten Sinne Mittelpunkt der Veranstaltung sein sollte. Die Bestuhlung für die Journalisten beginnt etwa in zwei Metern Abstand zum Podium. Es empfiehlt sich, entweder eine Parlamentarier-Bestuhlung (zwei schräg zum Podium stehende Stuhlreihen getrennt durch einen Mittelgang von etwa einem Meter fünfzig) oder eine Klassen-Bestuhlung mit zwei geraden Stuhlreihen und einem Mittelgang von einem Meter fünfzig aufzustellen. Der Mittelgang dient der freien Draufsicht für die Kameras. Eine weitere Möglichkeit ist im Falle einer kleineren PK, Stühle und Tische der Journalisten in U-Form aufzustellen. Eine weitere Variante: Stuhl- und Tischreihen in der Mitte, sodass die Kameras rechts und links der Stuhlreihen eine schräge Draufsicht auf das Podium haben. Besonders elegant: wenn Kamerateams die Möglichkeit haben, zwischen frontaler Draufsicht und schräger Draufsicht zu wählen. Vor jeden Stuhl gehört ein Tisch, denn Journalisten sollen mitschreiben können und sollen das Getränk, das ein guter Pressewart reicht, irgendwo abstellen können. Bitte die Podiumstische mit Sichtschutz für die Beine (lange Tischdecken) versehen.

- **Einladungen rechtzeitig verschicken**

Die erste Einladung geht etwa zehn Tage vorher raus, damit der Termin in die Wochenterminpläne der Redaktionen einfließen kann. Der zweite Terminhinweis ergeht als Erinnerung drei Tage vorher an die Redaktion. Rufen Sie die Journalisten nach Versenden der Pressemitteilungen an, damit Sie wissen, wie viele Personen kommen und welche Medien und Medienarten vertreten sein werden.

- **Materialien rechtzeitig und ausreichend zusammenstellen**

Überlegen Sie sich, ob Sie eine Powerpoint-Präsentation vorbereiten wollen, ob Sie Folien per Overhead präsentieren oder ob Sie das Thema nur mündlich präsentieren wollen. In jedem Fall sollten Sie jedoch in schriftlicher Form genügend Hintergrundmaterial zum Thema für die Journalisten als Tischvorlage vorbereitet haben. Für Vereine empfiehlt sich, zusätzlich das Basis-Pressematerial zur Tischvorlage dazuzulegen. Ein guter Pressewart hält dieses Material monatlich aktuell. Es enthält das Basiswissen (Zahlen, Daten, Fakten) über den Verein.

- **Aktuelle Pressemitteilung als Tischvorlage vorbereiten**

Die Pressemitteilung, die Sie nach der PK noch mal an alle Medien faxen, sollte so ausführlich wie nötig und so kurz und knapp wie möglich sowie gar-



nirt mit den wichtigsten Zitaten der Podiumsteilnehmer das Thema komprimiert darstellen. Sie verschafft dem Journalisten den schnellen Überblick und liegt deshalb auf der Tischvorlage oben auf.

- **Rede des Hauptredners als Tischvorlage vorbereiten**

Handelt es sich beim Thema der PK um ein sehr sensibles und dazu noch kompliziertes Thema, bei dem durch falsches Zitieren in den Medien unerwünschte Folgen entstehen könnten, empfiehlt es sich, die Rede des Hauptredners wörtlich abgedruckt der Tischvorlage beizufügen. Bitte vorher genau abwägen, ob dies notwendig ist.

- **Wenn möglich: Visualisieren!**

Denken Sie an Fernsehleute und Fotografen. Der Spruch „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“ ist Basiswissen eines guten Pressewarts. Entsprechend wird er sich immer bemühen, auch schwierige Themen zu visualisieren.

- **Bewirtung sichern**

Sowohl für die Podiumsteilnehmer als auch für die Journalisten sollte die klassische Mischung aus kalten und warmen Getränken auf den Tischen parat stehen: Wasser, Cola, Saft, Kaffee. Spendablere Vereine reichen dazu noch Brezeln oder Gebäck.

- **Interviewpartner sichern**

Klären Sie vorher mit den Podiumsteilnehmern ab, ob und wie lange sie nach der Pressekonferenz Zeit haben, den Medien Interviews zu geben. Die Medien verabscheuen den „gleichen O-Ton für alle“ aus der PK und erfragen stattdessen – in der Regel nach der PK – selbst in einem Interview ihre exklusiven Zitate. Das sollten die Podiumsteilnehmer wissen.

- **Teilnehmerliste vorbereiten**

Der Pressewart hat ein einfaches Blatt vorbereitet, in dem sich die Journalisten mit Namen und dem Namen des Mediums eintragen können. Anhand dieser Liste kann der Pressewart unmittelbar nach der Pressekonferenz abgleichen, welches der wichtigen Medien nicht vertreten sein konnte, um es entsprechend per Mail mit der Pressemitteilung zu versorgen.

Der Ablauf einer Pressekonferenz

Eine Empfehlung:

1. Der Moderator (Pressewart) begrüßt die Journalisten, führt in zwei Sätzen ins Thema ein und stellt die Podiumsteilnehmer vor. Anschließend gibt er den Ablauf der Pressekonferenz bekannt.

2. Der Moderator moderiert in zwei Sätzen den Hauptredner an.
3. Der Hauptredner gibt einen Überblick über das Thema. Er steckt in zitierbaren Sätzen die strategische Leitlinie ab.
4. Der Moderator bedankt sich und moderiert den zweiten Podiumsteilnehmer an.
5. Der zweite Podiumsteilnehmer, in der Regel der eigentliche Fachmann, geht ins Detail und liefert den Hintergrund.
6. Der Moderator moderiert die Fragerunde.
7. Die Journalisten fragen.
8. Der Moderator moderiert in wenigen Sätzen ab und schließt die PK.
9. Der Moderator koordiniert die Interviews, die er vorher mit den Medien und den Podiumsteilnehmern abgesprochen hat.

Die Nachbereitung einer Pressekonferenz

1. Die Tischvorlagen-Pressemitteilung wird an alle Medien geschickt, zuerst an die, die nicht da waren, anschließend auch an die Teilnehmer der PK.
2. Die Pressemitteilung geht erst nach der Pressekonferenz per Mail raus, da ein ungeschriebenes Gesetz gebietet, dass die anwesenden Journalisten einen Zeitvorsprung erhalten (Sperrfrist: eine halbe Stunde nach Pressekonferenz).
3. Die Medien, die nicht anwesend waren, werden angerufen.
4. Anhand der Teilnehmerliste wird die Berichterstattung verfolgt, kontrolliert und bewertet.
5. Die Berichterstattung wird gesammelt, dokumentiert und archiviert.
6. Die Podiumsteilnehmer treffen sich zur Generalkritik.

Schlechte Presse – was tun?

Die Aktion des Vereins ist gelaufen, Sie haben sich alle Mühe gegeben – und trotzdem: das Medienecho war schlecht, die Berichterstattung Ihrer Meinung nach nicht fair. Was tun?



1. Überprüfen Sie die eigene PR!

Haben Sie Fehler gemacht? Waren Ihre Pressemitteilungen zu lang, kamen sie zu spät, waren sie zu unverständlich? Haben Sie zu wenig Pressearbeit gemacht? Haben Sie Probleme mit einigen Redaktionsmitgliedern? Hat der Vereinsvorstand Probleme mit einzelnen Redaktionsmitgliedern? Haben Sie versucht, den Medien falsche Tatsachen vorzugaukeln?

Suchen Sie bitte zuerst den Fehler im eigenen Gefüge, bevor Sie Ihre Wut auf die Journalisten projizieren. Meist liegen statt der oft angenommenen Gemeinheit der Journalisten einfache und schnell ausgeräumte Missverständnisse vor.

2. Überprüfen Sie, ob die schlechte Presse nicht vielleicht doch gerechtfertigt war!

Lassen Sie die erste Wut verfliegen und gehen Sie ein paar Stunden später die Presse nochmals durch. Hat der Journalist vielleicht nicht doch einfach nur kritisch berichtet, was zu seinen Aufgaben gehört? Von den Vereinsmitgliedern selbst wird erfahrungsgemäß die kleinste Kritik von Journalisten zum Anlass genommen, pauschale Journalistenschimpfe zu betreiben oder in Massen das Medium abzubestellen und zur Redaktion zu rennen. Ebenfalls beliebt: Anrufe beim Chefredakteur. All das ist bei genauerer Betrachtung unnötig und im zukünftigen Umgang mit den betroffenen Journalisten unter Garantie kontraproduktiv. Also: überprüfen Sie zuerst die vom Journalisten kritisierte Vereinsarbeit. Vielleicht war sie in diesen speziell angemerkten Fällen wirklich verbesserungsfähig. Dann sollten Sie dem Journalisten dankbar sein.

3. Sie haben zusammen mit der Vereinsführung die Berichterstattung nochmals überprüft und kommen immer noch zu dem Schluss: Das war so nicht in Ordnung! Jetzt schlägt Ihre Stunde. Sie kennen den Redakteur, der den Artikel geschrieben hat. Sie kennen die Abläufe in der Redaktion und kennen die Menschen dort. Also gehen Sie in diese Redaktion und suchen in freundschaftlichem Ton erstens den Konsens mit dem Journalisten und zweitens mit ihm gemeinsam eine Lösung.

4. Herrscht weiterhin Uneinigkeit bezüglich der Art der Berichterstattung und ist keine Lösung und keine Einsicht in Sicht, können Sie Vereinsmitglieder bitten, Leserbriefe zu schreiben. Es sei hier jedoch angemerkt: Die feine Art ist das nicht. Die Vermittlung zwischen unterschiedlichen Interessen und Ansichten von Redaktionen und Vereinsführung obliegt weiterhin Ihnen. Wenn also die Leserbriefe nicht sein müssen, lassen Sie's! Vor allen Dingen: Schreiben Sie als Pressewart nie selbst einen!

5. Weitet sich der Streit zu einem Krieg aus, den Sie alleine unmöglich schlichten können, so bitten Sie, nicht ohne vorher den Schreiber der Artikel des

Anstoßes selbst darüber informiert zu haben, zu einem klärenden Gespräch in der Runde: Vereinsführung, Pressewart (moderiert!), betroffener Journalist, Chefredakteur (Ressortleiter). Denken Sie daran: Die Anrufung ihrer Chefs hinterlässt bei Journalisten einen dauerhaft schlechten Eindruck über den Verein. Deshalb das Gespräch mit dem Chef nur im absoluten Notfall suchen.

6. Sind die Streitigkeiten auf Jahre unüberbrückbar und war die Berichterstattung auch aus juristisch eindeutig überprüfbarer Sicht unfair, könnten Sie unter entsprechend rechtlich und organisatorisch aufwendigen Vorarbeiten eine Gegendarstellung verlangen. Unser Tipp: Tun Sie's nie! Es bedeutet (zu recht) für lange Zeit den Bruch mit der Redaktion.

Der Pressewart ist immer Mittler zwischen Verein und Redaktion. Deshalb kommt eine Eskalation der Ereignisse wie oben beschrieben bei einem Pressewart, der seine Aufgabe gewissenhaft erfüllt, nie vor!

Die elf wichtigsten Regeln zum Umgang mit den Medien und ihren Journalisten

1. Sie wissen: Die Medien werden von Menschen gemacht!
2. Journalisten sind Ihre Partner! Sie pflegen gute Beziehungen zu den Journalisten!
3. Sie kennen die Redaktionsabläufe!
4. Sie kennen die Formate, Sendungen und Rubriken ihrer Medien!
5. Sie kennen für jede Situation spezielle Ansprechpartner in den Redaktionen!
6. Sie liefern exakte Arbeit und reduzieren damit die Arbeit der Journalisten!
7. Sie kommunizieren über die alltägliche Pressearbeit hinaus intensiv mit den Journalisten!
8. Sie sind den Journalisten Informant, Helfer und Vorarbeiter!
9. Sie sind stets für Journalisten erreichbar!
10. Sie sind der Mittler zwischen Redaktion und Vereinsführung!
11. Sie kennen die Grundregeln journalistischer Arbeit und die Grundregeln journalistischen Schreibens!



2.5 Die saarländische Medienlandschaft – Ansprechpartner und Adressen

Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sie gibt lediglich einen Überblick über die wichtigsten Medien im Saarland.

2.5.1 Presse

2.5.1.1 Tageszeitungen

Saarbrücker Zeitung

Peter Stefan Herbst (Chefredakteur)
Gutenbergstraße 11-23, 66103 Saarbrücken
E-Mail: p.herbst@sz-sb.de

- **Ressort „Landespolitik/Region/Kultur“**

Oliver Schwambach
Telefon: (06 81) 5 02-22 45, Fax: (06 81) 5 02-22 19
E-Mail: o.schwambach@sz-sb.de

- **Ressort „Sport“**

Mark Weishaupt
Telefon: (06 81) 5 02-22 53, Fax: (06 81) 5 02-22 59
E-Mail: m.weishaupt@sz-sb.de

- **Regionalredaktionen:**

Regionalredaktion West

(Redaktionen Merzig, Saarlouis, Dillingen, Lebach, St. Wendel)
Volker Fuchs
Pressezentrum
Mia-Münster-Straße 8, 66606 St. Wendel
Telefon: (0 68 51) 9 39 69-51, Fax: (0 68 51) 9 39 69-59
E-Mail: sz-wnd@sz-sb.de

Regionalredaktion Mitte

(Redaktionen Saarbrücken, Sulzbachtal, Köllertal, Völklingen)
Dr. Ilka Desgranges
Gutenbergstraße 11-23, 66103 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 5 02-22 70, Fax: (06 81) 5 02-22 89
E-Mail: stadtverband@sz-sb.de

Regionalredaktion Ost

(Redaktionen Neunkirchen, St. Ingbert, Blieskastel, Homburg)

Manfred Krause

Pressezentrum, Bahnhofstraße 50, 66538 Neunkirchen

Telefon: (0 68 21) 9 04 64-51, Fax: (0 68 21) 9 04 64-59

E-Mail: sz-nk@sz-sb.de

• Lokalteile:**Blieskastel**

Telefon: (0 68 42) 53 71 62, Fax: (0 68 42) 40 54

E-Mail: sz-igb@sz-sb.de

Homburg

Telefon: (0 68 41) 9 34 88-51, Fax: (0 68 41) 9 34 88-59

E-Mail: sz-hom@sz-sb.de

Lebach

Telefon: (0 68 81) 9 24 94-50, Fax: (0 68 81) 9 24 94-59

E-Mail: redleb@sz-sb.de

Merzig-Wadern

Telefon: (0 68 61) 9 39 66-51

E-Mail: sz-mzg@sz-sb.de

Neunkirchen

Telefon: (0 68 21) 9 04 64-51, Fax: (0 68 21) 9 04 64-59

E-Mail: sz-nk@sz-sb.de

Saarbrücken

Telefon: (06 81) 5 02-22 70, Fax: (06 81) 5 02-22 89

E-Mail: stadtverband@sz-sb.de

Saarlouis

Telefon: (0 68 31) 9 49 84-51, Fax: (0 68 31) 9 49 84-59

E-Mail: sz-sls@sz-sb.de

Dillingen

Telefon: (0 68 31) 7 68 88-50, Fax: (0 68 31) 7 68 88-59

E-Mail: sz-dil@sz-sb.de

**St. Ingbert**

Telefon: (0 68 94) 9 29 92-51, Fax: (0 68 94) 9 29 92-59

E-Mail: sz-igb@sz-sb.de

St. Wendel

Telefon: (0 68 51) 9 39 69-51, Fax: (0 68 51) 9 39 69-59

E-Mail: sz-wnd@sz-sb.de

Völklingen

Telefon: (0 68 98) 9 14 84-51, Fax: (0 68 98) 9 14 84-59

E-Mail: redvk@sz-sb.de

Pfälzischer Merkur

Michael Klein

Hauptstraße 66, 66482 Zweibrücken

Telefon: (0 63 32) 80 00-50, Fax: (0 63 32) 80 00-59

E-Mail: merkur@pm-zw.de

Die Rheinpfalz

Wolfgang Kreiling

Hallplatz 5, 66482 Zweibrücken

Telefon: (0 63 32) 92 21-40, Fax: (0 63 32) 92 21-49

E-Mail: redzwe@ron.de

BILD Saarland

Frank Rolle

Bahnhofstraße 31, 66111 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 9 38 19-0, Fax: (06 81) 93 8 19-19

E-Mail: bildsaarland@bild.de.

2.5.1.2 Lifestylmagazine**Background**

Claudia Dorn

An der Christ-König-Kirche, 66119 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 9 27 43-0, Fax: (06 81) 9 27 43-15

E-Mail: claudia.dorn@background-verlag.de

Live Magazin Saar

Marija Herceg
 H&P Verlag Hoyer GmbH
 Mainzer Straße 23, 66111 Saarbrücken
 Telefon: (06 81) 9 60 10-34, Fax: (06 81) 9 60 10-35
 E-Mail: info@live-magazin.de

Saar Revue

Ernst H. Schneider
 Scheidter Straße 50, 66133 Saarbrücken
 Telefon: (06 81) 37 63-60, Fax: (06 81) 37 63-50
 E-Mail: saarrevue@t-online.de

Top Magazin Saarland

Elke Schumann
 Graf-Johann-Straße 23, 66121 Saarbrücken
 Telefon: (06 81) 96 74 90, Fax: (06 81) 6 30 79
 E-Mail: TOPSAARLAND@aol.de



2.5.1.3 Einige Anzeigenblätter

Neben den Anzeigenblättern, von denen hier nur die wichtigsten stellvertretend aufgeführt werden können, sind für Vereine auch die Öffentlichen Anzeiger/Gemeindeboten ihrer Stadt/Gemeinde besonders interessant.

Saar-Zeitung

Karin Schwarz
 Telefon: (0 68 98) 4 36 31, Fax: (0 68 98) 43 93 07
 E-Mail: redaktion@saar-zeitung.de

Wochenspiegel• **Lokalteile:****Blietal/Mandelbachtal**

Sandra Brettar
 Telefon: (0 68 42) 92 47-84, Fax: (0 68 42) 92 47-29
 E-Mail: sandra.brettar@swvgmbh.de

Homburg

Hartwig Fischer
 Telefon: (0 68 41) 92 47-14, Fax: (0 68 41) 92 47-29
 E-Mail: hfischer@swvgmbh.de

**Dillingen**

Alois Martin

Telefon: (0 68 31) 7 61 63-14, Fax: (06831) 7 61 63-22

E-Mail: amartin@swvgmbh.de

Merzig und Hochwald

Klaus-Dieter Tiator

Telefon: (0 68 61) 9 39 22-14, Fax: (0 68 61) 9 39 22-22

E-Mail: ktiator@swvgmbh.de

Neunkirchen und Illtal

Jürgen Ecker

Telefon: (0 68 21) 9 12 73-14, Fax: (0 68 21) 9 12 73-22

E-Mail: jecker@swvgmbh.de

Köllertal

Sascha Müller

Telefon: (06 81) 3 88 02-1 67, Fax: (0681) 3 88 02-1 69

E-Mail: sascha.mueller@swvgmbh.de

Lebach

Martina Kirsch

Telefon: (0 68 81) 9 36 18-14, Fax: (0 68 81) 9 36 18-22

E-Mail: martina.kirsch@swvgmbh.de

Saarbrücken

Dr. Thomas Trapp

Telefon: (06 81) 3 88 02-1 60, Fax: (06 81) 3 88 02-1 69

E-Mail: ttrapp@swvgmbh.de

Saarlouis

Rainer Selzer

Telefon: (0 68 31) 4 88 83-34, Fax: (06831) 4 88 83-39

E-Mail: rselzer@swvgmbh.de

St. Ingbert

Jörg Jung

Telefon: (0 68 94) 92 64-72, Fax: (0 68 94) 92 64-29

E-Mail: jjung@swvgmbh.de

St. Wendel

Heiko Rennen

Telefon: (0 68 51) 93 36-24, Fax: (0 68 51) 93 36-33

E-Mail: heiko.rennen@swvgmbh.de

Sulzbachtal/Fischbachtal

Jürgen Becker

Telefon: (06 81) 3 88 02-1 64, Fax: (06 81) 3 88 02-1 69

E-Mail: jbecker@swvgmbh.de

Völklingen

Doris Schmidt

Telefon: (0 68 98) 50 15-14, Fax: (0 68 98) 50 15-29

E-Mail: dschmidt@swvgmbh.de

2.5.1.4 Sportmagazine**Saarsport Magazin**

Michael Weber

Landessportverband für das Saarland

Hermann-Neuberger-Sportschule 1, 66123 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 38 79-3 05, Fax: (06 81) 38 79-3 06

E-Mail: m.weber@lsvs.de

SPORTregio

Markus Schneider

Oststraße 7, 66538 Neunkirchen

Telefon: (0 68 21) 1 49 12-35, Fax: (0 68 21) 1 49 12-36

E-Mail: info@agenturundverlag.de

2.5.2 Elektronische Medien**2.5.2.1 Hörfunk****Saarländischer Rundfunk**

Funkhaus Halberg

66100 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 6 02-0

Peter Meyer (Hauptansprechpartner):

SR-Kommunikation, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Marketing

Telefon: (06 81) 6 02-20 40, Fax: (06 81) 6 02-20 49

E-Mail: pmeyer@sr-online.de



Zentrale Veranstaltungshinweise

(für SR 1, SR 2, SR 3 und UnserDing)

Helga Wohlers

Telefon: (06 81) 6 02-21 25, Fax: (06 81) 6 02-21 28

E-Mail: hwohlers@sr-online.de

Abteilung Sport

Roman Bonnaire

Telefon: (06 81) 6 02-32 60/61, Fax: (06 81) 6 02-32 26

E-Mail: rbonnaire@sr-online.de

Radio Salü

Hans Werner Heinzer

Richard-Wagner-Straße 58-60, 66111 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 9 37 70, Fax: (06 81) 37 25 22

E-Mail: hw.heinzer@salue.de

Radio 99,6

Funkhaus Saar GmbH

Nell-Breuning-Allee 6, 66115 Saarbrücken

Telefon: (06 81) 99 22-4 80, Fax: (06 81) 99 22-4 44

E-Mail: redaktion@radio-sb.de

2.5.2.2 Fernsehen

Saarländischer Rundfunk

Peter Meyer (Hauptansprechpartner):

SR-Kommunikation, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: (06 81) 6 02-20 40, Fax: (06 81) 6 02-20 49

E-Mail: pmeyer@sr-online.de

Abteilung Sport

Roman Bonnaire

Telefon: (06 81) 6 02-32 60/61, Fax: (06 81) 6 02-32 26

E-Mail: rbonnaire@sr-online.de

Abteilung Zeitgeschehen

Jörg Gehlen

Telefon: (06 81) 6 02-32 30, Fax: (06 81) 6 02-30 19

E-Mail: jgehlen@sr-online.de

Saar TV

Stephan Bonaventura
Funkhaus Saar GmbH
Nell-Breuning-Allee 6, 66115 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 99 22-4 40, Fax: (06 81) 99 22-4 44
E-Mail: redaktion@funkhaus-saar.de

Zweites Deutsches Fernsehen (ZDF)

Daniela Bach/Esther Seibert
Am Halberg
66121 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 62 11 10, Fax: (06 81) 6 73 21
E-Mail: lssaarland@zdf.de

2.5.2.3 Online-Dienste

Saarland Online

Christian Lauer
Saarbrücker Verlagsservice
Gutenbergstraße 11-23, 66117 Saarbrücken
Telefon: (06 81) 5 02-36 30, Fax: (06 81) 5 02-79 36 30
E-Mail: c.lauer@sol.de







Praxis des
Vereinsmanagements:
Marketing, Fundraising,
Sponsoring

von Volker Bernardi

3.1 Ziele des Kapitels

Die kontinuierliche Bearbeitung des Bereichs „Marketing“ ist im modernen Vereinsmanagement zu einem der wichtigsten Handlungsfelder eines Vereinsvorstands geworden. Nicht immer jedoch ruft der Begriff „Marketing“ positive Assoziationen hervor. Häufig weckt diese Bezeichnung für eines der elementarsten Aktivitätsfelder des Vereins den naheliegenden Vergleich mit einer nur in Wirtschaftsunternehmen notwendigen Tätigkeit. Dabei bedeutet das Marketing für den Verein nicht Bedrohung, sondern Chance, vor allem auch deswegen, weil sich die Führung des Vereins im Prozess einer Vereinsanalyse seiner Stärken und Schwächen bewusst werden muss.

Doch selbst in Vereinen, in denen gegenüber dem Vereinsmarketing weniger Vorbehalte bestehen, ist oftmals nach eingängiger Ansicht von Vorständen oder Mitgliedern das für das Marketing zuständige Vorstandsmitglied diejenige Person, die ausschließlich die finanzielle Basis des Vereins verbessern soll; es geht also im Klartext darum, neue Geldquellen zu erschließen.

Erfolgreiches Marketing für den Verein basiert immer auf einer tief greifenden Analyse des Vereins und ist damit erheblich mehr als nur das Finden von Geldgebern wie Förderern, Partnern oder Sponsoren. Selbst wenn Sponsoring von vielen Vereinsfunktionären als Allheilmittel gegen die Geldknappheit des Vereins betrachtet wird, besteht nicht immer die Bereitschaft zur Analyse und den daraus resultierenden Veränderungen. Um an Sponsoren zu kommen, müssen jedoch erst die entsprechenden Grundlagen geschaffen werden. Und auch Förderer werden mit ihren Mitteln nur einen gut geführten Verein unterstützen wollen, dessen Management sie voll vertrauen.

Das oberste Ziel ist die Professionalisierung des Vereins insgesamt und im gesamten Bereich der Außendarstellung sowie seine Positionierung am Markt. Denn viele Vereine sehen sich in der heutigen Gesellschaft von verschiedensten



Einflüssen in ihrer Existenz bedroht. Vom Mitgliederschwund und Nachwuchssorgen über finanzielle Probleme bis hin zu dem immer stärker um sich greifenden Hang zum Individualismus im Freizeitbereich muss der Verein für sein Fortbestehen viele Antworten auf viele Fragen finden.

Um es klar zu sagen: auch im Ehrenamt und im kleinsten Verein ist eine Professionalisierung der Struktur unumgänglich, soll sie erfolgreich sein. Darunter ist hier nicht die Schaffung bezahlter Ämter zu verstehen; aber auch der kleinste Verein muss sich professionell verhalten und vermarkten, will er in einem Konkurrenzmarkt weiter überleben.

Die modernen Begriffe des „Marketing“, „Sponsoring“ und „Fundraising“ oder der oben bereits behandelten „Public Relations“ sind unverzichtbare Grundlagen eines jeden Vereinsmanagements, das sich nicht selbst zugrunde richten will.

Dabei arbeiten viele Vereine in ihrer Führungsstruktur bereits mit eben jenen Grundlagen, ohne sich jedoch dieser Tatsache bewusst zu sein. Ein „Tag der Jugend“ oder „Tag der offenen Tür“ mit Präsenz der Presse oder anderer Medien, ein Artikel in der Zeitung über den Verein, ein Spendenbrief an die Einwohner der Stadt oder Region oder die Überlegung, wie neue Mitglieder gewonnen werden können, sind Inhalt der oben genannten, im Englischen so fremdartig klingenden Begriffe. Die teilweise existierende Furcht vieler Vereinsvorstände vor den Neuerungen ist also völlig unbegründet.

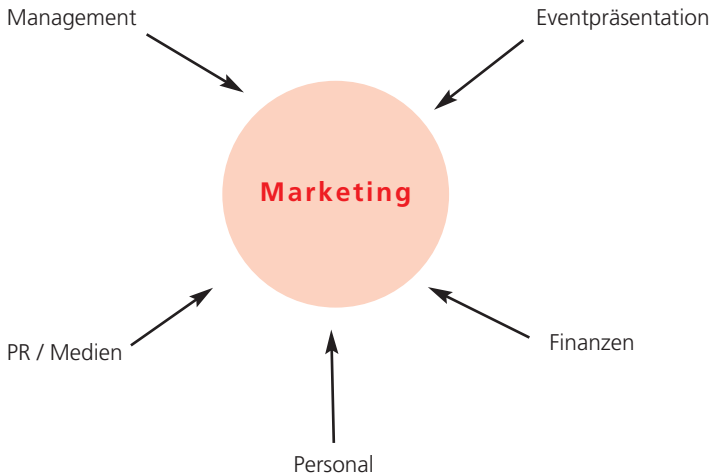
Die wichtigste Frage für Vereine ist meist: „Wo kriegen wir Geld her zur Umsetzung unserer satzungsgemäßen Zwecke?“ In diesem Bereich des „Fundraising“ hat das Sponsoring von Veranstaltungen oder Organisationen als wichtigste Säule der Beschaffung finanzieller Mittel neben den älteren Formen der Geldmittelbeschaffung wie Mäzenatentum und Spendenwesen oder öffentliche Zuschüsse, denen heute immer geringere Bedeutung beizumessen ist, in den letzten Jahren seinen Spitzenplatz in der Bedeutung behauptet.



3.2 Marketing im Verein – ein Mittel nicht nur zur Mitgliederwerbung

Um es vorwegzunehmen: Das Marketing im Verein kann nur Erfolg versprechen, wenn es im Zentrum aller Arbeitsfelder der Vereinsführung steht.

Abbildung 1: Zentrale Positionierung des Marketings im Vereinsmanagement.



Das „Marketing“ eines Vereins ist vor allem als Begriff für die „Vermarktung“ oder das Auf-den-Markt-Bringen des Vereins zu verstehen. Der englische Begriff „Market“ = „Markt“ bildet die Grundlage des Wortes. Marketing befasst sich vor allem mit der Stellung und der Außendarstellung des Vereins aus marktwirtschaftlicher Sicht.

Ein Markt entsteht nach volkswirtschaftlicher Regel dort, wo Angebot und Nachfrage zusammentreffen. Das ist in unserem Sinne unsere Gesellschaft, in der sich der Verein etablieren will. Der Verein ist als Anbieter im Freizeitbereich tätig, in dem eine Nachfrage herrscht.

Der heutige Verein stellt sich aus dieser Sicht eben als „Unternehmen“ dar, das in Konkurrenz zu anderen Freizeitangeboten steht. Der Verein hat in diesem Segment „Freizeitgestaltung“ etwas anzubieten, und er hofft, die Konkurrenz damit aus dem Feld schlagen zu können. Marketing bedeutet immer eine markt-orientierte Verhaltens- und Denkweise.

Dabei soll schon an dieser Stelle betont werden, dass es „den“ Verein nicht gibt. Vereine unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Interessenlage und ihres Selbstverständnisses, ihres Verbreitungsgebietes, nach ihrer Mitgliederzahl oder -struktur. Damit wird deutlich, dass es „das“ Vereinskonzzept im Bereich Marketing nicht geben kann.

3.2.1 Der erste Schritt: Der Bewusstseinswandel

Der erste Schritt auf dem Wege zum Vereinsmarketing ist bei den verantwortlichen Führungspersönlichkeiten im Verein die Erkenntnis, dass sich ein langfristiger Erfolg des Vereins bezüglich seiner Vereinsarbeit, seiner Mitgliederzahlen oder konkreten Projekte nur dann einstellen kann, wenn der Verein an den Bedürfnissen der heutigen Gesellschaft ausgerichtet ist. Man könnte dies auch als Orientierung am Markt, also an unserer Gesellschaft, bezeichnen.

Ein Verein, der nur als Selbstzweck zur reinen Erhaltung der Vereinsstrukturen gegründet oder fortgeführt wird, muss zwangsläufig irgendwann zusammenbrechen. Die marktwirtschaftliche Orientierung setzt voraus, dass:

1. die Zusammenhänge, Trends und Entwicklungen in der Gesellschaft erkannt werden und
2. die Ziele des Vereins auf diese eingestellt werden müssen.

Bedürfnisse unserer Gesellschaft müssen erkannt und die Angebote des Vereins darauf eingestellt werden. Der Verein, der diese grundlegenden Regeln missachtet, darf sich über Mitgliederschwund und Nachwuchssorgen nicht beklagen, denn dann bietet er womöglich an, was niemand haben will.

Auf dem Absatzmarkt, das heißt in dem Bereich, wo Leistungen angeboten oder verkauft werden, müssen die Angebote des Vereins akzeptiert werden. Ansonsten ist eine bleibende Existenzsicherung des Vereins nicht möglich.

Jede Vereinsführung sollte sich immer wieder darüber klar werden, dass der Verein marktwirtschaftlich gesehen lediglich einer von vielen Wettbewerbern auf dem Freizeitmarkt ist. Die Herausarbeitung der sog. „Unique Selling Proposition“ (USP), also des Alleinstellungsmerkmals auf dem Markt, ist von wesentlicher Bedeutung für den zukünftigen Erfolg des Vereins.

3.2.2 Der zweite Schritt: Die Marktanalyse

Die Kenntnis der Bedürfnisse der Mitglieder der Gesellschaft, die Leistungen nachfragen, ist unabdingbare Voraussetzung für einen Erfolg am Markt. Daher zwingt der zweite Schritt auf dem Weg zum Vereinsmarketing zur Untersuchung und genauen Kenntnis der Bedürfnisse derjenigen, die Leistungen nachfragen. Unter „Bedürfnissen“ sind dabei Interessen, Wünsche und Hoffnungen zu verstehen, die der Nachfrager noch nicht erfüllen konnte oder die er ständig zu erfüllen wünscht. Die Bedürfnisse sind häufig noch nicht einmal bekannt; die können aber durch Information bewusst gemacht oder geweckt werden.

Beste Beispiele einer typischen Auswirkung bei einer solchen Information ist der Gedanke des Nachfragers: „Eigentlich wollte ich schon immer ein Musikinstrument spielen...“ oder „Eigentlich wollte ich schon immer etwas für meine Fitness tun, das kann ich im Verein umso motivierter...“.

Eine solche Analyse umfasst ebenso vereinsexterne wie vereinsinterne Punkte wie:

- Gebietsanalyse: Welches ist das Absatzgebiet des Vereins?
- Nachfrageranalyse: Welches ist meine potenzielle Zielgruppe dort?
- Anbieteranalyse: Welche Anbieter gibt es dort sonst noch und wie sieht das Angebot meiner Wettbewerber aus?
- Beeinflusseranalyse: Kann ich den Absatzmarkt beeinflussen?

3.2.3 Der dritte Schritt: Die Status- und Angebotsanalyse

Der dritte Schritt in Form der Status- und Angebotsanalyse folgt logisch auf den zweiten Schritt der Marktanalyse. Die Status- und Angebotsanalyse teilt sich auf in eine:

- Generelle Vereinsanalyse: Wie ist der Status meines Vereins im Sinne der Finanzen, der Mitgliederzahlen, der Vereinsressourcen und der Gesamtsituation?

und eine

- Konkrete Vereinsanalyse: Welche Angebote habe ich im Programm und welche Angebote kann ich gemäß unserer Vereinsressourcen in mein Programm aufnehmen?

Sie umfasst folgende Punkte:

- Bekanntheitsgrad und Image des Vereins
- Bedeutung des Vereins
- Infrastruktur des Vereins, bspw. Anlagen
- Konkrete Angebote des Vereins
- Mitgliederstruktur des Vereins

3.2.4 Der vierte Schritt: Die Marketing-Konzeption

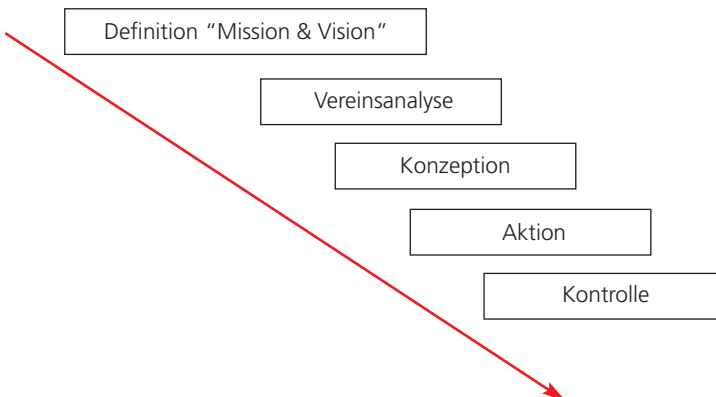
Der vierte Schritt besteht in der Erstellung einer Marketing-Konzeption für den Verein.

Die Marketing-Konzeption stellt sich als Ergebnis der Denkprozesse der ersten drei Schritte dar und beinhaltet:

- die Ziele des Vereins, sein Selbstverständnis, seine Charakterisierung,
- Strategie zur Erreichung dieser Ziele,
- der Weg, die Instrumente und die Maßnahmen zur Realisierung dieser Ziele.

Der konkreten Formulierung von Zielen für den Verein, der Strategie zur Erreichung dieser Ziele, der Festlegung der Instrumente und der Bestimmung des Zeitrahmens, mit denen und in dem diese Ziele erreicht werden sollen, kommt dabei höchste Priorität zu. Denn nur wenn die Führung des Vereins und seine Mitglieder genau wissen, wofür sie arbeiten und wie sie arbeiten, kann dieser Einsatz konkrete Ergebnisse zeigen.

Abbildung 2: Zeitliche Abläufe im Vereinsmarketing.



3.2.5 Das Ergebnis: Die professionelle Vereinsführung



Die beliebige und eher unbewusste Form der Vereinsführung wird durch den abgeschlossenen Denkprozess für das Marketing durch eine konkrete und professionelle Struktur ersetzt, so wie es in der Einleitung gemeint war.

Hier wird deutlich, dass ein Verein von der Einführung eines konsequenten Marketings immer profitieren muss

und sei es durch die Schaffung eines konkreten Vereinsprofils und einer professionellen Vereinsführung, die sich der Stärken und Schwächen und des Status des Vereins als Grundlage für zukünftige Entscheidungen voll bewusst ist.

Nur ein solcher Verein ist für Partner und Sponsoren als Kooperationspartner interessant.

3.3 Sponsoring⁴

3.3.1 Trennung Sponsoring – Spendenwesen – Mäzenatentum


Das Mäzenatentum hingegen kennzeichnet die Förderung der Kultur, des Sports oder anderer Bereiche ohne die Annahme von Vorteilen durch den Mäzen. Der Mäzen erwartet keinerlei Gegenleistung, er ist also ein rein selbstloser Förderer der Sache des Vereins.

Das Spendenwesen stellt eine Weiterentwicklung des Mäzenatentums dar, in dem Personen oder Unternehmen an gemeinnützige Organisationen Spenden vergeben, die sie steuerlich geltend machen können. Außer der Spendenbescheinigung, die Vereine nach neuem Recht auch selbst ausstellen können (siehe unter 3.4), erwartet der Spender keine Gegenleistung.

Beim Sponsoring werden finanzielle Mittel nur unter dem Gesichtspunkt der

⁴ Der Begriff des „Sponsoring“ bedeutet nach der Definition von Manfred Bruhn:

„Die Bereitstellung von Geld, Sachmitteln oder Dienstleistungen durch Unternehmen zur Förderung von Personen, Gruppen und/oder Organisationen im sportlichen, kulturellen und/oder sozialen Bereich, um damit gleichzeitig Ziele der eigenen Unternehmenskommunikation zu erreichen“.



versprochenen Gegenleistung bereit gestellt. Die in der Definition genannten Ziele von Sponsoring sind für den Sponsor von wichtigster Bedeutung. Von einem „Sponsorship“ kann nur gesprochen werden, wenn sich Sponsor und Verein (vertraglich) geeinigt haben, ein Projekt gemeinsam durchzuführen.

Von steuerrechtlicher Seite unbedingt zu beachten ist, dass sich das Sponsoring wegen des Prinzips von Leistung und Gegenleistung meist im Bereich des steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetriebes abspielt, die Einnahmen aus Sponsoring also meist steuerpflichtig sind. Die steuerrechtlichen Fragen sollte der Verein unbedingt mit dem zuständigen Finanzamt abklären.

3.3.2 Das Sponsoring als Mittel der Unternehmenskommunikation

Die Vereine, die einen Sponsor für ihre Aktivitäten finden wollen, vergessen häufig, dass der Sponsor mit seinem Sponsoring primär Ziele der „Unternehmenskommunikation“ verfolgt, und missachten die zwingende Grundlage der Verfolgung gemeinsamer Ziele. Der Überlegung, wie ein Sponsor für Vereinsaktivitäten gefunden werden kann, muss also zunächst der Gedanke zugrunde liegen, welcher potenzielle Sponsor daran interessiert sein könnte, in genau und gerade diesem Vereinssegment seine Unternehmenskommunikation zu betreiben, also kurz gesagt, sein Unternehmen zu präsentieren. Ohne diesen „Fit“ wird sich ein Unternehmen für ein Sponsoring kaum begeistern lassen.

3.3.3 Die Erwartungshaltung von und der Umgang mit Sponsoren

Das Prinzip von Leistung und Gegenleistung beim Sponsoring bedeutet, dass der Sponsor seine Leistung gerade deshalb erbringt, weil er eine Gegenleistung erwartet. Dem gemäß muss der Erfüllung der Gegenleistung im Verhältnis zum Sponsor oberste Priorität eingeräumt werden. Ebenso sollten eine herausgehobene Behandlung des Sponsors und seiner Gäste bei der Veranstaltung bzw. bei der Durchführung des Projektes sowie eine Zusammenfassung der erreichten Unternehmenskommunikation in Form von Pressespiegeln oder Videobändern selbstverständlich sein.

Der Sponsor erwartet grundsätzlich eine professionelle Umsetzung des Sponsorings. Neben einer durchdachten Planung des Events ist eine professionelle Umsetzung und Kontrolle der Ergebnisse des Sponsorings wichtig. Der Sponsor muss genau wissen, welche Zielgruppen er mit seinem Engagement erreichen konnte.

Erreichen kann der Partner seine Zielgruppen durch:

- **Visibility:** visuelle Außendarstellung des Sponsors in jeder Form und
- **Hospitality:** Gast- oder Kundenbindungsprogramme des Sponsors.

Der einen Sponsor suchende Verein muss klare Informationen über sein Vereinsprofil und seine Zuschauergruppen erarbeiten und den potenziellen Sponsor überzeugen, dass er mit einem Engagement bei gerade diesem Verein die gewünschten Zielgruppen auch erreichen kann.

3.3.4 Die vier Schritte bei der Zusammenarbeit mit Sponsoren

Die vier Kooperationsschritte mit Sponsoren lassen sich deshalb wie folgt unterteilen:

- Definition möglicher Sponsoren (Marktanalyse und Vergleich der Attribute)
- Prozess zur Überzeugung des Sponsors (Definition und Planung der Kooperation)
- Prozess der Erfüllung des Vertrages (Außendarstellung und Präsentation)
- Evaluierung der Zusammenarbeit (Controlling des Sponsorings)

Detaillierter sind die folgenden Überlegungen als „Basics“ bei der Sponsorensuche nicht nur für Events, sondern auch für den Verein als solchen:

- **Sinnhaftigkeit des Sponsorings:** wo und in welcher Form macht eine Integration eines Sponsors in meinen Event für beide Seiten Sinn, denn nicht jede Kooperation dient wirklich dem Ziel der Optimierung des Events.
- **Definition der eigenen Leistung:** was kann ich dem Sponsor überhaupt konkret an Gegenleistung anbieten. Dabei ist unbedingt die absolute Gleichwertigkeit und Feinjustierung der Leistungspakete zu wahren, denn Partner im gleichen Rang sind unbedingt gleich zu behandeln und Partner im höheren Rang verdienen ein „Mehr“ an Leistung.
- **Bewertung des Sponsorings:** welchen konkreten Wert hat meine Gegenleistung. Für den Sponsor ist die Höhe der Kosten der Veranstaltung völlig irrelevant; für ihn ist wichtig, welchen Wert die ihm angebotene Leistung im Verhältnis zu seiner Sponsoringleistung hat. Dabei sind vor allem Äquivalenzwerte, bspw. für Medien, anzusetzen: welche Kosten hätte ich als Sponsors alternativ, um die gleiche Zielgruppe mit Mitteln der klassischen Kommunikation auf anderem Wege zu erreichen.



- **Sponsoringkonzept:** Erstellen Sie ein detailliertes Sponsoringkonzept, das sich rein sachlich an Fakten orientiert, die für den Sponsor interessant und relevant sein können. Alle emotionalisierenden Begriffe gehören ins Anschreiben, aber nicht ins eigentliche Konzept.
- **Kompensationssponsoring:** bietet der Sponsor vielleicht Dienstleistungen oder Sachleistungen an, die mir Kosten des Events ersparen? Solche Leistungen sind immer leichter abrufbar als Zahlungen.
- **Flexibilität:** bieten Sie nicht nur starre Sponsoringpakete an; individuelle Partner benötigen individuelle Lösungen. Machen Sie aber immer äußerst detaillierte und konkrete Vorschläge für Pakete, die jedoch flexibel anpassbar sein müssen.
- **Erfüllung von Sponsoringvereinbarungen:** Halten Sie Ihre Zusagen gegenüber den Sponsoren unbedingt genauestens ein.
- **Kontrolle des Sponsorings:** Evaluieren Sie das Sponsoring permanent, um seine Langfristigkeit und Nachhaltigkeit zu sichern.

3.3.5 Die Möglichkeiten der Präsentation des Sponsors – Visibility

Die Möglichkeiten der visuellen Präsentation des Sponsors sind vielfältig:

- **Personenbezogene Werbung:** Präsentation auf Trikots, Trainingsanzügen, Startnummern, persönlichen Sportgeräten und Ähnlichem.
- **Werbung am Vereins- oder Veranstaltungsort:** Präsentation auf Eintrittskarten, Plakaten, Bandenwerbung, Flaggen, Durchsagen, Videos, Startnummern, Sportgeräten, Transportfahrzeugen, Anzeigetafeln usw.
- **Präsentationsstand am Veranstaltungsort mit „Point of Sale“**
- **Produktplacement des Sponsors im Verein und bei Veranstaltungen**
- **Darstellung des Sponsors in Publikationen wie Jahrbuch oder Vereinsmagazin**
- **Mailings und Newsletter des Vereins**
- **Internetpräsenz des Vereins**
- **Nutzung von offiziellen Prädikaten:** Vergabe von Titeln wie „Offizieller Ausrüster“ oder „Offizieller Förderer“ usw.
- **Titelsponsoring:** Der Name des Sponsors geht in den Namen der Veranstaltung oder der Veranstaltungsserie ein.

3.3.6 Die Möglichkeiten der Präsentation des Sponsors – Hospitality

Die Hospitality-Programme von Sponsoren haben vor allem im Bereich von Sportgroßveranstaltungen Bedeutung erlangt. Aber auch im kleineren Rahmen bieten solche „Incentives“ (Anreize) die Möglichkeit, Partner zur Kooperation und Unterstützung des Vereins zu bewegen. Denn der den Verein unterstützende Partner möchte wahrgenommen werden, im Verein selbst ebenso wie in dessen Umfeld. Einladungsprogramme für Partner zu den Veranstaltungen und Events des Vereins mit bevorzugter Behandlung der Personengruppen des Partners als VIP-Gäste gehören auch für kleinere Vereine zum Instrumentarium der Partnerbindung. Denn viele Unternehmen spielen heute die Karte des „integrierten Event-Marketings“, um ihre eigene Marke möglichst tief greifend emotional aufzuladen und erlebbar zu machen.

Stellt sich bei der Sponsorensuche heraus, dass der Partner weniger Wert auf medienwirksame Bandenwerbung legt, sondern publikumswirksame Eventintegration vor Ort bevorzugt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass der Partner seine VIPs auf diesen Event einladen möchte, um so das unternehmenseigene Engagement speziellen Gästen zu präsentieren oder ihnen Kontakte im Businessbereich zu ermöglichen. Darauf muss der Verein vorbereitet sein.

3.3.7 Event-Management aus Sicht des Sponsorings: Integriertes Event-Marketing

Dennoch konzipieren viele Vereine ihre Veranstaltungen, obgleich „Public-Events“ wie bspw. Sport- und Kulturveranstaltungen, Tag der offenen Tür oder Mitmachaktionen, auch heute noch, ohne sich auf die Erfordernisse des Sponsorings einzustellen. Dabei ist im Planungsstadium der Veranstaltung meistens noch Zeit und Raum für Modifikationen, die den Vorstellungen des Partners über integriertes Marketing entgegenkommen. Damit wird die Sponsorensuche erleichtert, da diese Veranstaltungen an die breite Masse gerichtet sind und so Plattformen zur Unternehmenskommunikation zur Erreichung von Zielgruppen sein können.

Denn ein potenzieller Sponsor stellt zunächst nur seine eigenen Präferenzen und Anforderungen in den Vordergrund, bevor er sich zu einem Engagement bei einer Veranstaltung entscheidet.

Betrachten wir den Public-Event Ihres Vereins doch einfach als nicht klassisches Kommunikationsmittel, den der potenzielle Sponsor nutzen möchte, um seine eigene Marke emotional aufzuladen und Sympathiewerte zu generieren. Wer sich bei der Etablierung einer Marke und seiner Aufladung mit Sympathiewerten nicht nur klassischer Methoden wie TV-, Print-, und Hörfunkwerbung bedienen will, wird früher oder später zur nicht klassischen Methode des Sponsorings greifen, denn klassische Werbung kann Sympathiewerte immer nur beschreiben, der Event selbst macht das Markenerlebnis erlebbar und emotionalisiert.



Darin liegt die Stärke des Sponsorings von Events für Unternehmen und auch die Vorteile für den Event selbst. Mit Sponsoring werden die Events erst medial und

außendarstellungstechnisch vernetzt, denn das Image der Veranstaltung wird durch den Sponsor für die eigene Unternehmenskommunikation ausgewählt und gemäß der eigenen Zielsetzung transportiert. Das bedeutet aber auch, dass die Imagewerte des Events mit denjenigen des Unternehmens übereinstimmen müssen (Affinität), dass die Partnerschaft glaubwürdig sein muss und dass die Ziele der Partner übereinstimmen.

Der Gedankengang bei der Planung des Events sollte also bereits in die Richtung gehen, wie eine Veranstaltung so konzipiert oder ein bestehendes Planungskonzept modifiziert werden kann, dass die Veranstaltung für potenzielle Sponsoren an Attraktivität gewinnt, weil die Imagewerte übereinstimmen.

Ein Sponsor wird bspw. immer seine eigene Außendarstellung und Präsentationsmöglichkeiten oder Wünsche im Bezug auf eine Hospitality an die erste Stelle seiner Überlegungen stellen, wenn es darum geht, sich für die finanzielle Unterstützung einer Veranstaltung zu entscheiden.

Weitere Entscheidungskriterien des potenziellen Sponsors sind:

- Erreichung bestimmter Zielgruppen,
- Präsenz im Zusammenhang attraktiver Wettbewerbe,
- Profilierung durch einen Imagetransfer vom Gesponserten auf den Sponsor selbst,
- Nutzung limitierter Absatzmärkte, bspw. durch einen „Point of Sale“.

Der Verein, der sich bei der Planung und Durchführung seiner Veranstaltungen, Projekte oder anderer Events diese Tatsachen immer wieder vor Augen führt und dem potenziellen Partner genau dieses Verständnis glaubwürdig vermittelt, wird am ehesten einen Sponsor als echten Partner für sich gewinnen können. Nicht vergessen: der Sponsor ist gegenüber seinen Gremien genauso rechen-schaftspflichtig wie Sie als Veranstalter gegenüber dem Verein auch, und jeder investierte Euro muss für ihn gerechtfertigt sein.

3.4 Fundraising (Spendensammeln)

Die Bedeutung des Spendenwesens hat in den vergangenen Jahren abgenommen. Dennoch können vor allem Vereine auf lokaler und regionaler Ebene sowie die sogenannten mildtätigen Vereine ohne ein gewisses Maß an Spendenaufkommen ihre weitere Tätigkeit nicht sichern. Die Motive eines Spenders, sein Geld gerade an einen bestimmten Verein zu vergeben, sind vielfältig. Es hat sich jedoch erwiesen, dass es einem Spender sehr viel leichter fällt, für ein konkretes Projekt, über das er hinreichend informiert ist, zu spenden als einfach nur an einen „anonymen“ Vereinsnamen. Deshalb sollte dem potenziellen Spender immer vermittelt werden, welches Projekt er über den Verein, dem er spendet, unterstützt. Nennen wir dieses Prinzip doch einfach die Schaffung eines „Spenderprofils“. Dieses Profil enthält für den Verein noch einen weiteren Nutzen, denn er wird in der Öffentlichkeit mit konkreten und sinnvollen Projekten identifiziert. Damit steigert sich im Allgemeinen auch seine Spendenreputation; die Spender sind bereit, nach einem gewissen Zeitraum wieder zu spenden, oder weitere Spender lassen sich leichter finden.

Deshalb sollte auch bei der Ausstellung der abzugsfähigen Spendenquittungen äußerste Sorgfalt walten. Wenn ein Spender schon nach der Quittung fragen muss, dann wird seine Bereitschaft zu weiteren Spenden sinken. Und welcher Spender freut sich nicht über einen Brief des Dankes mit einem Zeitungsausschnitt über das von ihm geförderte Projekt oder über eine persönliche Einladung zur entsprechenden Veranstaltung?

Die Möglichkeiten der Bindung von Förderern sind vielfältig und der professionelle Verein wird sie nutzen.



Bücher:

Beifuß, H./Evers, K.-H./Rauch, F.: Bildjournalismus. Ein Handbuch für Ausbildung und Praxis. München u. a.: List 1994.

Bruhn, M./Mehlinger, R.: Rechtliche Gestaltung des Sponsoring, Band I, Allgemeiner Teil. München: C.H. Beck 1995.

Buchholz, A./Schult, G. (Hrsg.): Fernsehjournalismus. Ein Handbuch für Ausbildung und Praxis. München u. a.: List 1993.

Buchholz, A./von La Roche, W. (Hrsg.): Radiojournalismus. Ein Handbuch für Ausbildung und Praxis im Hörfunk. München u. a.: List 1993.

Falkenberg, V.: Pressemitteilungen schreiben. Frankfurt am Main: IMK 2000.

Forster, M./Forster, F.: Sportrecht, Sporthaftungsrecht, Sportorganisationsrecht, Vereinsrecht. Saarbrücken: Fachhochschule für Verwaltung des Saarlandes, 2001.

Herbst, D.: Public Relations. Berlin: Cornelsen 1997.

Kalt, G./Steinke, P.: Erfolgreiche PR. Ausgewählte Beispiele aus der Praxis. Frankfurt am Main: IMK1992.

Merten, K.: Das Handwörterbuch der PR. A-Q; R-Z. Frankfurt am Main: IMK2000.

Schneider, W.: Deutsch für Profis. Wege zu gutem Stil. München: Goldmann 1999.

Seifert, W./Vogl, G.: Ein kleines Wörterbuch für den Journalisten und für alle, die viel schreiben müssen. Salzburg: Oberauer 1993.

Verwaltungs-Berufsgenossenschaft: Informationen für Sportvereine. Hamburg: Verwaltungs – Berufsgenossenschaft 2008.

Wolf, J.: Marketing für Vereine. Niedernhausen/Ts.: Falken 1996.

Zeitschriften:**Der Journalist**

Medienfachverlag Rommerskirchen GmbH
Rolandshof
53424 Remagen
Telefon: 02228/ 931 0
Fax: 02228/ 931 149

Medium Magazin

Johann Oberauer GmbH
Postfach 1152, 83381 Freilassing
Abo-Hotline: 01801/9933229331

W & V (Werben & Verkaufen)

Emmy-Noether-Straße 2/E, 80992 München
Telefon: 089/5485200
Fax: 089/54852108



Anne Julia Richter

Anne Julia Richter ist Leiterin der Stabsstelle für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Ministerium für Inneres und Sport des Saarlandes. Die gebürtige Münchenerin studierte nach ihrem Redaktionsvolontariat beim Fernsehen an der Universität des Saarlandes Psychologie mit Schwerpunkt Medien- und Organisationspsychologie. Während des Studiums arbeitete sie als freie Journalistin und Moderatorin im TV-Bereich, später in der Abteilung Kommunikation in der Intendanz des Saarländischen Rundfunks. Daher profitiert Anne Julia Richter von der Kenntnis beider Seiten der Öffentlichkeitsarbeit: die der Medien und die der Anbieter.

Volker Bernardi

Volker Bernardi ist Rechtsanwalt in Völklingen mit den Schwerpunkten Sportrecht und Vereinsrecht sowie Internationaler Sportberater.

Bernardi berät Vereine und Verbände bei nationalen und internationalen Fragestellungen und Aufgaben sowie bei nationalen und internationalen Sportveranstaltungen in den Bereichen Marketing und Sponsoring, PR und Öffentlichkeitsarbeit sowie Eventmanagement. Zu seinen Referenzen zählen unter anderem der Deutsche Squash Verband und dessen nationale Vermarktungsgesellschaft sowie die Schacholympiade 2008 in Dresden, eine der größten internationalen Sportveranstaltungen.

Im Jahr 2000 war Bernardi Sportkoordinator im Ministerium für Inneres und Sport des Saarlandes, bevor er nach Madrid wechselte, wo er als Administrativer Direktor (Administrative Director) des Internationalen Kanuverbandes (International Canoe Federation, ICF) fünf Jahre lang in der Leitung der Geschäftsstelle des internationalen olympischen Sportverbandes tätig war. In dieser Funktion nahm Bernardi auch an den Olympischen Spielen 2000 in Sydney und 2004 in Athen teil, sowie auch an den World Games 2005 in Duisburg und den Mediterranean Games 2005 in Almeria.

Der gebürtige Saarländer hat Mandate vor dem Internationalen Sportgerichtshof (CAS) vertreten, unter anderem in zwei Verfahren vor der Ad-hoc-Sportgerichtskammer bei den Olympischen Spielen 2004 in Athen. Von Haus aus Volljurist war er nach seinen beiden Staatsexamina in Saarbrücken als Rechtsanwalt im Saarland tätig.

Bernardi verfügt über den Internationalen Mastergrad eines „Executive Masters of Sports Organisation Management (MEMOS)“ und ist Mitglied der nationalen und internationalen Pierre-de-Coubertin-Komitees. Der Vorsitzende der Landesgruppe Saarland der Deutschen Olympischen Gesellschaft ist Co-Autor des Buches „Olympische Geschichte des Saarlandes“ und Saarlandbotschafter.

Die Autoren

Michael Forster

Michael Forster ist Referatsleiter im Ministerium für Inneres und Sport. Der gebürtige Homburger studierte Rechtswissenschaften an der Universität des Saarlandes und arbeitete nach dem zweiten juristischen Staatsexamen als Rechtsanwalt in Homburg. Von 1997 bis 2007 war Forster nebenamtlich als Lehrbeauftragter am Sportwissenschaftlichen Institut der Universität des Saarlandes im Fach Sportrecht tätig, wobei die Vermittlung der Grundzüge des Vereinsrechts wesentlicher Bestandteil der Veranstaltung war. Während dieser Zeit wurde der Volljurist vom Landessportverband für das Saarland und dem Saarländischen Turnerbund in zahlreichen Fortbildungsseminaren und Schulungsmaßnahmen im Bereich Vereinsrecht als Referent eingesetzt. In der von der Fachhochschule für Verwaltung des Saarlandes, an der er vier Jahre gelehrt hat, aufgelegten Schriftenreihe ist er Co-Autor des Skriptes „Sportrecht, Sporthaftungsrecht, Sportorganisationsrecht, Vereinsrecht“.

Seit seiner Kindheit ist Forster Mitglied in Vereinen, in denen er schon früh Verantwortung in verschiedenen Vorstandsämtern übernahm. So ist er unter anderem stellvertretender Vorsitzender des Stadtverbandes für Sport der Stadt Homburg, dem mehr als 85 sporttreibende Vereine angehören. Im Jahr 2004 wurde Forster zudem vom Homburger Stadtrat zum Beigeordneten für Sport der Stadt Homburg gewählt.

Ein besonderer Dank gilt Andreas Catrein und Peter Meyer, die an der Erstauflage des Vereinshelfers als Autoren maßgeblich mitgewirkt haben. Andreas Catrein hatte seinerzeit gemeinsam mit Volker Bernardi das Kapitel „Vereinsrecht“ verfasst. Peter Meyer erstellte das Kapitel Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Die im vorliegenden Vereinshelfer überarbeiteten und aktualisierten Kapitel „Vereinsrecht“ und „Vereinspressearbeit“ basieren auch auf der Grundlage der Arbeiten von Andreas Catrein und Peter Meyer. Bei Patrick R. Nessler von der Rechtsanwaltskanzlei Patrick R. Nessler in Neunkirchen bedankt sich die Redaktion sehr herzlich für die Mitarbeit am Kapitel „Vereinsrecht“ für die zweite Auflage. Darüber hinaus gilt ihr Dank der Deutschen Olympischen Gesellschaft - Landesgruppe Saarland für ihre Unterstützung.

UNIONSTIFTUNG

Steinstraße 10

66115 Saarbrücken

Tel.: 0681/70945-0

Fax: 0681/70945-28

E-Mail: info@unionstiftung.de

www.unionstiftung.de

Ministerium für Inneres und Sport

Franz-Josef-Röder-Str. 21

66119 Saarbrücken

Tel.: 0681/501-2102

Fax.: 0681/501-2234

E-Mail: presse@innen.saarland.de

www.innen.saarland.de

ISBN-CODE 978-3-938415-49-9