

Lebendiger Förderverein-Betrieb

Der Förderverein braucht ein aktives Management! Immer wieder krankt es daran, dass der Förderverein kein "eigenes Leben" hat. Vier Aufgabenbereiche ergeben sich:

- Management des Fördervereins
- Betreuung der vorhandenen Mitglieder bzw. Förderer
- Gewinnung neuer Förderer
- Schaffung von Events

Alle vier Bereiche müssen abgedeckt sein, um den Förderverein erfolgreich zu führen.

Management des Fördervereins

Neben dem klassischen Bereich der Finanzbewirtschaftung (Geldeinnahme und -ausgabe, steuerliche Behandlung) gehört hierzu vor allem die Umsetzung und Weiterentwicklung des Fördervereinkonzeptes. Je nach Größenordnung kommt neben der normalen Berichterstattung, z. B. bei Versammlungen, die Erstellung eines Förderberichtes hinzu.

Übrigens: Die zügige Ausstellung einer Spendenbescheinigung oder Übermittlung von Informationsmaterial ist eines der ersten Zeichen für die Funktionstüchtigkeit des Fördervereins. Auch hier zählt der erste Eindruck!

Betreuung der vorhandenen Mitglieder bzw. Förderer

Die vorhandenen Mitglieder bzw. Förderer (Spender) wollen gepflegt sein. Es gilt, eine angemessene Form zu entwickeln, wie dieser Kreis sowohl Anerkennung für seine Aktivitäten erfährt und andererseits Anregungen für weitergehende Unterstützung erhält. Hierzu dienen auch die Events, auf die weiter unten eingegangen wird.

Wie kann die **Mitglieder/Fördererpflege** aussehen? Beispiele:

- Benennung z. B. in der Vereinszeitung bzw. der Vereinszeitung des unterstützten Sportvereins.
- Anbringung einer Förderertafel an der Sporthalle bzw. am Sportplatz.
- Herausgabe eines Newsletters nur für Förderer und Fördervereins-Mitglieder der exklusive Informationen bietet.

- Vergünstigungen bei Veranstaltungen des Fördervereins bzw. an denen der Förderverein als Mitveranstalter beteiligt ist.

Zu der Betreuung gehört auch das Aufzeigen weiterer Unterstützungsmöglichkeiten. Schließlich zeigen die Mitglieder des Fördervereins ja eindeutig Interesse an dem Förderziel und die Bereitschaft zum Engagement. So sind sie auch die erste Adresse für die Einwerbung von Spenden, wenn es um konkrete Projekte geht. Ihren allgemeinen Beitrag leisten sie ja schon durch den Mitgliedsbeitrag.

Gewinnung neuer Mitglieder bzw. Förderer

Die Arbeit des Fördervereins soll eine in hohem Maße zuverlässige Unterstützungsquelle für den Sportbetrieb sein. Deshalb muss die Basis ausgebaut werden; dies geschieht durch die Akquisition neuer Unterstützer. Erste Zielgruppen sind z. B.:

- Eltern von aktiven SportlerInnen
- Bekannte und Freunde der vorhandenen Unterstützer
- Teilnehmer an Veranstaltungen des Fördervereins

Diese müssen am besten persönlich angesprochen werden. Das heißt, die vorhandenen Mitglieder sind zu ermutigen, in ihrem Bekanntenkreis Werbung für die Sache des Vereins zu machen und Interessenten z. B. zu einer sportlichen oder außersportlichen Vereinsveranstaltung einzuladen.

Dazu bedarf es entsprechender Informationsmaterialien, wie z. B. einem Faltblatt mit den wichtigsten Informationen zu den Anliegen und der bisherigen Arbeit des Fördervereins.

Schaffung von Events

Eine gute Ebene zur Werbung für den Förderverein und zur Anerkennung der aktiven Mitglieder und Förderer ist die Durchführung eigener Veranstaltungen. Dies muss nicht immer der eigenständige Ball oder sonstiges gesellschaftliche Ereignis sein. Es reicht auch, im Rahmen z. B. eines Turniers ein besonderes Angebot durch den Förderverein zu schaffen. Wichtig ist die Schaffung der Exklusivität unter dem Titel des Fördervereins.

Natürlich muss das Angebot dem Kreis der Mitglieder und Förderer angemessen sein, dass sie sich dort auch wohlfühlen. Arbeitet der Förderverein mit einer besonders renommierten Person als Aushängeschild, ist es für die Förderer möglicherweise ein besonderer Anreiz, sich mit dieser Person zu treffen.