Tombola/Gewinnspiele

Was ist bei Tombolas/Gewinnspielen zu beachten?

Die Durchführung einer Tombola ist personal- und arbeitsintensiv.

Was ist bei der Durchführung einer Tombola/eines Gewinnspiels im Rahmen einer Vereinsveranstaltung zu beachten? Welche Fragen sind zu klären bzw. welche Maßnahmen umzusetzen? Wir geben einen Überblick:

Sollen Lose verkauft werden oder nicht?

Durch den Verkauf von Losen lassen sich Einnahmen zur Finanzierung einer Veranstaltung generieren.

Alternativ kann man auch die Teilnahme an einer Tombola/Verlosung mit dem Erfüllen von kleinen Aufgaben verknüpfen. So nimmt z.B. jeder an der Tombola teil, der vom Verein vorgegebene Sportstationen erfolgreich absolviert hat. Die Teilnahme an den einzelnen Stationen wird auf einem Laufzettel festgehalten (z.B. mit einem Stempel). Jede*r Teilnehmer*in mit einem vollständig ausgefüllten Laufzettel nimmt an der Verlosung teil.

Wie gestaltet man die Lose?

Bei der Gestaltung sollte man möglichst das Corporate Design des Vereins beachten (z.B. die Vereinsfarben). Die Lose sollten mit Nummern versehen sein. Vor der Tombola sollte man eine Liste der Gewinnspielpreise mit den zugeordneten Losnummern erstellen. Man kann alternativ auf den Losen den jeweiligen Gewinnspielpreis vermerken.

Welche Preise lobt man aus?

Versuchen Sie, Preise von Sponsoren gestellt zu bekommen! Für Sponsoren einer Veranstaltung ist die Bereitstellung von Preisen eine Möglichkeit, ihr Sponsoring auf mehrere Beine zu stellen und eine Interaktion mit den Besuchern der gesponserten Veranstaltung zu erreichen. Sponsoren, die Gewinnspielpreise für eine Tombola zur Verfügung stellen, werden im Gegenzug z.B. durch Lautsprecherdurchsagen, Logoeinbindung auf Losen, Nennungen im Programmheft etc. beworben.

Wenn Sie Preise kaufen müssen, sollten die Kosten dafür durch den Verkauf von Losen refinanziert werden.

Holen Sie beim Kauf von Gewinnspielpreisen Vergleichsangebote ein!

Herstellung der Lose

Es gibt Anbieter bzw. Druckereien, die sich auf die Produktion von Losen (z.B. Röllchenlose) spezialisiert haben. Recherchieren Sie z.B. im Internet entsprechende Anbieter.

Verhältnisse Gewinne/Nieten

Das Verhältnis von Gewinnen/Nieten unter den Losen sollte bei 1:2 bzw. maximal 1:3 liegen. Das Verhältnis der Zahl der Nieten zu der Zahl der Gewinne darf nicht ungünstiger als 5:1 sein.

Präsentation der Gewinnspielpreise

Alle Gewinne müssen ein Ordnungssystem haben, z.B. numerisch ausgezeichnet sein. Für die Gewinne sollte eine Präsentationsfläche vorhanden sein, um die Hauptpreise zu präsentieren und damit den Verkauf zu unterstützen. Lautsprecherdurchsagen unterstützen diesen Auftritt genauso wie Fotos der Hauptpreise im Programmheft und auf Social Media-Präsenzen des Vereins.

Information über die Tombola/das Gewinnspiel

Nutzen Sie frühzeitig möglichst viele Kommunikationskanäle, um auf das Gewinnspiel/die Tombola aufmerksam zu machen! Natürlich nicht, wenn die Tombola/das Gewinnspiel eine Überraschung sein soll.

Verkauf der Lose
Sie benötigen eine ausreichende Anzahl von Losverkäufer*innen und Personal bei der Gewinnausgabe. Die Losverkäufer*innen sollten mit genug Wechselgeld ausgestattet sein.

Für das Einsammeln der Lose sollten ausreichend Gefäße bereitgestellt werden.

Beachten Sie die rechtlichen Vorgaben für Tombolas/Gewinnspiele!

Sie müssen Tombolas spätestens zwei Wochen vorher beim Ordnungsamt gegen eine Verwaltungsgebühr anmelden. Die "Allgemeine Erlaubnis" zur Durchführung einer Tombola kann nur an Veranstalter erteilt werden, die eine Anerkennung der Gemeinnützigkeit nachweisen, wie z.B. eingetragene Sportvereine.

Informationen zu den rechtlichen Vorgaben haben wir für Sie in einem eigenen VIBSS-Artikel zusammengestellt. **H**ier geht’s zu unserem Artikel.