Mehr Generationen Haus

Handreichung zur Umsetzung des Handlungsschwerpunkts Haushaltsnahe Dienstleistungen

I. Übergreifende Fragen

1. Warum Haushaltsnahe Dienstleistungen anbieten?

Ein Mehrgenerationenhaus kann mit attraktiven Dienstleistungen zur ***Belebung seines Umfelds*** beitragen. Nutzerinnen und Nutzer können beispielsweise Familien, Jugendliche oder Senioren und Seniorinnen sein. Angebot trifft auf Nachfrage, Menschen finden Arbeitsmöglichkeiten und die Nutzerinnen und Nutzer werden entlastet. Die ***Vereinbarkeit von Familie und Beruf*** erwerbstätiger Mütter und Väter kann durch Haushaltsnahe Dienstleistungen unterstützt werden. Die Wiederaufnahme einer Beschäftigung wird erleichtert. Auch bei der Pflege von Angehörigen kann entlastet werden. Ältere Menschen werden in ihrem Alltag unterstützt und ein selbstbestimmtes Leben im vertrauten Wohnumfeld erleichert.

Das Angebot von Haushaltsnahen Dienstleistungen bringt dem Ort oder der Region einen ***Standortvorteil***, er wird attraktiver für potentielle und bestehende Bewohnerinnen und Bewohner.

Die Erbringung von haushaltsnahen Dienstleistungen kann ein ***Sprungbrett für Existenzgründerinnen und -gründer sein.*** Das MGH kann Personen in die Selbstständigkeit begleiten und in Folge Nachfragen an die selbstständigen vermitteln.
Das Angebot von haushaltsnahen Dienstleistungen ***schafft Beschäftigung***. In Kooperation mit den Jobcentern können neue Beschäftigungsmöglichkeiten entstehen oder Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Beschäftigungsmaßnamen eingesetzt werden.

Das Angebot von Kursen für Dienstleister/innen, wie Babysitterkurse oder hauswirtschaftliche Schulungen, bietet diesen ***Qualifizierungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten***. Zudem sichert es die Qualität der Dienstleistungen und verbessert die Zusammenarbeit.
Mit Einnahmen aus den Angeboten im Bereich von haushaltsnahen Dienstleistungen kann ein Haus auch ***eigene finanzielle Mittel*** erwirtschaften.

Die ***Anerkennung und der Bekanntheitsgrad des MGHs steigen*** mit der Umsetzung von haushaltsnahen Dienstleistungen. Es können zudem neue Besucherkreise aufmerksam gemacht werden. Somit steigt die Verankerung im regionalen Umfeld und es besteht die Möglichkeit neue BesucherInnen für Freiwilliges Engagement zu begeistern.

2. Was ist das Ziel des Handlungsschwerpunktes?

Ihr Ziel sollte sein, als ***Dienstleistungs- und Informationszentrale*** Ansprechpartner für alle Anliegen der Menschen in der Umgebung zu sein, für verschiedenste Anforderungen Lösungen zu finden und geschickt Angebot und Nachfrage zusammen zu bringen. Dazu gehört die grundsätzliche Offenheit für die Bedürfnisse der Menschen, die Bereitschaft, sie zu entlasten oder zu unterstützen sowie ein Pool an Personal aus Freiwillig Engagierten, Festangestellten, Honorarkräften oder Selbstständigen für die verschiedenen Angebote. Dienstleistungs- und Informationszentrale zu sein bedeutet darüber hinaus, dass Sie andere Anbieter für die verschiedensten Dienstleistungen kennen, Informationen über sie sammeln, mit ihnen zusammen arbeiten und bei Bedarf an sie vermitteln.

II. Konkrete Fragen zur Umsetzung

Einleitende Bemerkung
Bei den teilnehmenden Häusern im Aktionsprogramm ist bereits viel Expertise zur Umsetzung des Handlungsschwerpunkts vorhanden. Nutzen Sie diesen Fundus an Wissen. Stellen Sie Ihre konkreten Fragen beispielsweise am Schwarzen Brett im Intranet des Programms. Vernetzen Sie sich und holen sich Informationen und praktische Hinweise auch über die Moderationskreistreffen. Nutzen Sie die zudem auch die Möglichkeit, sich programmexterne Fachexpertise auf Moderationskreistreffen einzuladen, bspw. zu (steuer-)rechtlichen Fragen, da es dazu häufig keine übergreifenden Antworten gibt.

3. Welche Angebote können im Handlungsschwerpunkt Haushaltsnahe Dienstleistungen angeboten werden?

Der Handlungsschwerpunkt kann auf verschiedene Weise umgesetzt werden. Die folgende Tabelle veranschaulicht unterschiedliche Umsetzungsmöglichkeiten.

In einem Mehrgenerationenhaus können alternativ oder parallel folgende Angebote umgesetzt werden:	
Erbringung von HDL gegen Entgelt	Vermittlung von entgeltlichen HDL
Information und Beratung	Qualifizierungsangebote bzw. Förderung von Existenzgründungen im Bereich HDL

Es wird nicht erwartet, dass Sie in allen dieser vier genannten Bereiche aktiv sind. Bieten Sie solche Angebote an, die Ihren Möglichkeiten entsprechen und welche die vorhandene örtliche Angebotsstruktur sinnvoll ergänzen. Hilfreich ist, wenn Sie mit anderen Dienstleistungsanbietern in Ihrem Umfeld sprechen und eine Bedarfsanalyse vornehmen. Weitere Informationen finden Sie im Konzeptpapier Haushaltsnahe Dienstleistungen.

4. Müssen Angebote im Bereich Information & Beratung, Vermittlung, Qualifizierung oder der Förderung von Existenzgründungen gegen Entgelt erbracht werden?
Nein, solche Angebote müssen **nicht gegen Entgelt** erbracht werden. Das Kriterium „gegen Entgelt" bezieht sich auf die Haushaltsnahen Dienstleistungen als solche. D.h. für die nachfragenden Personen, die eine Haushaltsnahe Dienstleistung nutzen, wird ein Entgelt fällig. Für den Bereich der Vermittlung von Dienstleistungen bedeutet das, dass die vermittelte Dienstleistung für die nachfragenden Personen entgeltlich ist. Die Vermittlungsleistung selbst kann **entgeltfrei** erfolgen. Für Ihre Angebote im Bereich der Vermittlung, der Information und Beratung sowie der Qualifizierung und Unterstützung von Existenzgründungen sind Sie also **frei zu entscheiden**, ob Sie diese kostenlos oder kostenpflichtig anbieten.

5. Sind Tauschbörsen, bei denen die Mitglieder einen regelmäßigen Mitgliedsbeitrag zahlen, um im Rahmen der Tauschbörse Leistungen in Anspruch zu nehmen, als Haushaltsnahe Dienstleistungen gegen Entgelt aufzufassen?
Da in diesem Fall für die eigentliche Dienstleistung kein Entgelt fließt, fallen solche Modelle nicht unter die Definition Haushaltsnaher Dienstleistungen, wie sie im Aktionsprogramm II formuliert ist. Im Selbstmonitoring gibt es unter der Rubrik „Keiner der Handlungsschwerpunkte“ allerdings explizit die Möglichkeit, solche unentgeltlichen Dienstleistungsaktivitäten anzugeben.

6. Wenn ich eigene HDL als MGH erbringen möchte, welche Angebote kann bzw. will ich machen…?
Schauen Sie sich ihr näheres Umfeld genau an und versuchen sie Dienstleistungen zu entwickeln, die **wirklich gebraucht** werden und an bestehende Angebote **anknüpfen**. Behalten Sie dabei die **Wünsche und Bedarfe** ihrer Zielgruppe im Auge sowie die Angebote anderer Anbieterinnen und Anbieter. Gute Anregungen können Sie auch von den Besucherinnen und Besuchern des Hauses bekommen – sprechen Sie mit ihnen oder fragen Sie ihren Bedarf ab, zum Beispiel mit Hilfe eines **Wunschbriefkastens**.

7. Wie kann ich dem entgegenwirken, dass das MGH als Konkurrenz (bspw. von kleinen Handwerksbetrieben) wahrgenommen wird?
Überlegen Sie **gemeinsam** mit dem Anbieter, wo es zu Überschneidungen ihrer Angebote kommen kann und wie Sie sich **sinnvoll ergänzen** können. Auch eine Abklärung mit – in dem Fall – der Handwerkskammer ist sinnvoll. Wo marktübliche Preise gezahlt werden (können) oder der Auftragsumfang über das hinausgeht, was üblicherweise von Freiwillig Engagierte erwartet werden kann, die als angebotserbringende Personen fungieren, sollten sie das Feld dem anderen Anbieter überlassen. Möglicherweise können Sie sich durch Vermittlungsaktivitäten **wechselseitig unterstützen**. Denkbar ist, dass Sie größere Dienste weiterleiten und im Gegenzug kleinere Aufträge an Sie vermittelt werden.

8. Welche Preise sollen von den Nutzerinnen und Nutzern für die Haushaltsnahe Dienstleistung gezahlt werden?
Grundsätzlich sollten die Preise **sozial verträglich** sein und sich daran orientieren, wer wie viel bezahlen kann. Denkbar ist, eine für alle **transparente Staffelung** der Preise je nach Einkommen oder Mitgliedschaft vorzunehmen. Kalkulieren Sie die Preise sowohl anhand ihrer Selbstkosten für die Leistungserbringung, als auch am regionalen Markt unter Berücksichtigung einer **angemessenen Vergütung** der dienstleistenden Personen. Sollte die Übernahme von Leistungen durch Selbstständige zu Preiserhöhungen führen, sollten immer auch die damit verbundenen **verbesserten Services** sowie die **erhöhte Zuverlässigkeit** des Leistungsangebots verdeutlicht werden.
Es ist möglich, Preise pro Nutzung, Stunde oder z.B. gewaschenem Stück zu berechnen. Weil die Preise regional sehr unterschiedlich sind, können hier **keine allgemeingültigen Richtlinien** genannt werden.

9. Wie können Angebote der eigenen Erbringung von HDL bekannt gemacht werden?
Machen Sie neue Angebote mithilfe von **Flyern** oder über ihre **Website** bekannt. Später kommen neue Nutzerinnen und Nutzer oft durch **Mundpropaganda** dazu. Naheliegend ist auch die **Ansprache der Besucherinnen und Besucher** des Hauses. **Zeitungsannoncen** sind ebenfalls eine gute Möglichkeit für Haushaltsnahe Dienstleistungen zu werben. Zur guten Werbung gehört auch, dass Sie die Nutzerinnen und Nutzer auf die steuerliche Absetzbarkeit einzelner Dienstleistungen hinweisen, denn viele kennen die Möglichkeiten nicht.

10. Wie kann ein Mehrgenerationenhaus Haushaltsnahe Dienstleistungen vermitteln?
Für die Etablierung und Betreuung einer **Informationsdrehscheibe** müssen Fähigkeiten in der Recherche und Verwaltung vorhanden sein, ebenso wie ein **guter Kontakt** zu den Nutzerinnen und Nutzern. Pflegen Sie Kontakte zu vorhandenen Anbietern und vermitteln Sie deren Leistung an Interessierte. Die Leistungen und das zustande kommende Geschäft werden ohne das Mehrgenerationenhaus abgewickelt. Mithilfe der Vermittlungsdatenbank des Aktionsprogramms **www.mehrgenerationenservice.de** können sie **gezielte Informations- und Vermittlungsangebote** machen und ggf. **Provisionen** für erfolgreiche Vermittlungen erhalten.

11. Wie kann ein MGH mit Selbstständigen kooperieren?
Erbringen Sie Haushaltsnahe Dienstleistungen gemeinsam mit Partnern; nebenberuflich Selbstständige bspw. eignen sich gut für Kooperationen. Nebenberuflich Erwerbstätige können sowohl Schülerinnen und Schüler, Studierende, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, aber auch Erwerbslose oder Personen im Ruhestand sein. Selbstständige erbringen für das Haus Dienstleistungen, z.B. Wäscheservice, und leiten die Kundinnen und Kunden zu anderen Angeboten des Hauses weiter, bilden zudem ggfs. Praktikantinnen und Praktikanten und Maßnahmekräfte aus. Unterstützen und beraten Sie gezielt in Fragen der Gründung und Unternehmensführung oder vermitteln Sie an beratende Stellen weiter. Denkbar ist, dass Sie sowohl bei Marketing, Akquise und Verwaltungstätigkeiten, als auch in Fragen der Infrastruktur (Räume, Technik etc.) helfend zur Seite stehen. Bedenken Sie, jede Kooperation besteht aus gegenseitigen Rechten und Pflichten, die schriftlich in einer Kooperationsvereinbarung festgelegt sein sollte.

Um nebenberuflich selbstständig zu werden, ist immer eine Anmeldung beim Finanzamt erforderlich. Einen Überblick zu den häufigsten Fragen zur nebenberuflichen Selbstständigkeit gibt die **IHK Aachen** und das **BMAS**. Für eine „volle“ Selbständigkeit können die Broschüren der Agentur für Arbeit „*Themenheft Existenzgründung 2012 – durchstarten-Existenzgründung*“ und „*Hinweise und Hilfen zur Existenzgründung – Gründungszuschuss*“ weiterhelfen. Eine Zusammenfassung zu finanziellen Hilfen bei der Existenzgründung gibt zudem die **Arbeitsagentur**.

Eine gute Unterstützung für Existenzgründerinnen und -gründer ist die günstige Vermietung von Räumen, die Möglichkeit, im Haus ihre Angebote zu präsentieren sowie die gemeinsame Ansprache von Firmen. Wichtig ist, dass die Existenzgründerinnen und -gründer zu Ihrem Mehrgenerationenhaus passen und dessen Geist mit tragen. So sollten sie offen sein für die verschiedenen Generationen und Zielgruppen und bereit, bei der Preisgestaltung die finanziellen Möglichkeiten der Besucherinnen und Besucher zu berücksichtigen.

Bei der Einbindung von Selbstständigen sollte das Haus darauf achten, dass keine Scheinselbstständigkeit vorliegt. Eine Scheinselbstständigkeit besteht, wenn der oder die Selbstständige zwar selbstständige Arbeiten ausführen sollte, tatsächlich jedoch nichtselbstständige Arbeiten für das Mehrgenerationenhaus ausführt. Als Folge müssen Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuer bezahlt werden. **Hier** finden Sie weitere Informationen.
Bestehen Beschwerden, sollte ein positiver Umgang damit und die Verbesserung im Mittelpunkt stehen. Behandeln Sie Beschwerden sehr sensibel, denn schlechte Mundpropaganda kann allen Beteiligten schaden. Daher sollten beide Partner zusammen nach geeigneten Lösungen suchen. Etablieren Sie eine Kultur, die es möglich macht, Probleme zu besprechen und nutzen Sie die Chance, aus Fehlern zu lernen. Sollte keine Lösung gefunden werden können, kann allerdings auch eine Trennung unumgänglich sein.

12. Welche Tätigkeiten erfordern ein polizeiliches Führungszeugnis?
Soweit im Bereich der Kinderbetreuung Dienstleistungen erbracht werden, sollten ein **polizeiliches Führungszeugnis** sowie ein **Gesundheitszeugnis** vorliegen. Dieses ist aber auch generell als Qualitätsstandard sinnvoll, um für sich selbst und den Kundinnen und Kunden gegenüber sicher zu stellen, dass mit integren und vertrauensvollen Personen zusammen gearbeitet wird. Vergessen Sie nicht, dass sich Haushaltsnahe Dienstleistungen oftmals in **hoch sensiblen, privaten Bereichen** abspielen.
Verlangen Sie auch Lebensläufe und Zeugnisse von vorherigen Tätigkeiten. Falls für eine Tätigkeit bestimmte **formale Qualifikationen** erforderlich sind, sollten Sie sich diese ebenfalls nachweisen lassen. Für handwerkliche Aufgaben ist eine formale Ausbildung nicht immer zwingend nötig, außer sie wird aus gesetzlichen Gründen gefordert. Es gibt immer noch einige Handwerks-Berufe, für die der Meisterzwang gilt – unter anderem bei Frisören. In diesem Fall können Sie versuchen, eine Meisterin oder einen Meister für die Zusammenarbeit zu gewinnen. Es empfiehlt sich außerdem, mit jeder Interessentin und jedem Interessenten **ein persönliches Vorstellungsgespräch** zu führen.

13. Welche Anforderungen werden an mein MGH gestellt, um Schwarzarbeit zu verhindern?
Setzen Sie klare Standards und Strukturen. Definieren Sie bei Einsatz von Freiwilligen ein **klares Einsatzfeld** das nicht in unmittelbare Konkurrenz zu regulär auf dem Markt erbrachten Dienstleistungen tritt, sondern dies sinnvoll ergänzt.
Vermitteln Sie nur solche Anbieter, die sozialversicherungspflichtige Personen einsetzen oder –bei Einzelpersonen – solche, die am Haushaltscheckverfahren teilnehmen bzw. durch den Haushalt eingestellt werden. Grundsätzlich sollten Sie sich so gut es geht absichern und

Nachweise zur Vorbedingung machen. Sie können nicht alle ihre Dienstleister und Personen überprüfen. Hier endet ihr Verantwortungsbereich. Fokussieren Sie sich auf **geeignete Rahmenbedingungen** und kommunizieren Sie diese klar und transparent nach außen.

14. Welche Möglichkeiten habe ich als kommunales Mehrgenerationenhaus („Neutralitätsgebot") den Handlungsschwerpunkt umzusetzen?
Ist ihr Träger die Kommune, gibt es einige Einschränkungen im Handlungsspielraum aufgrund von **Neutralitäts- sowie Gleichbehandlungsgeboten**. Prüfen Sie als Mehrgenerationenhaus in kommunaler Trägerschaft ob Sie als Anbieter von Dienstleistungen auftreten können. Treten Sie in Kontakt mit entsprechenden Stellen in der Kommune und klären Sie rechtliche Rahmenbedingungen ab. Denkbar ist, dass Sie sich auf die **Vermittlung von Dienstleistungen** spezialisieren oder im Themenfeld **Information und Beratung** Angebote machen.
Eine **Handreichung** der Ruhr-Universität Bochum gibt Anregungen zu Vernetzung und Koordination von Haushaltsnahen Dienstleistungen auf kommunaler Ebene.

III. Rechtliche Fragen zur Umsetzung

Einleitende Bemerkung
Im Bereich rechtlicher Fragen kann es nicht immer übergreifende Antworten geben, weil Antworten stark von der Trägerstruktur des Mehrgenerationenhauses abhängen und bspw. steuerrechtliche Fragen von Bundesland zu Bundesland z.T. unterschiedlich gehandhabt werden.

15. Was ist zu beachten, wenn ein Mehrgenerationenhaus Haushaltsnahe Dienstleistungen selbst gegen Entgelt erbringen möchte?
Grundsätzlich sollten Sie sich die Frage stellen, welche Angebote sie anbieten wollen und welche Zielgruppe anvisiert wird. Befindet sich ihr Mehrgenerationenhaus in kommunaler Trägerschaft, sollten Sie in jedem Fall die Hinweise aus Frage 14 berücksichtigen. Haushaltsnahe Dienstleistungen erbringen Sie in diesem Fall als Mehrgenerationenhaus selbst (im eigenen Namen und auf eigene Rechnung), haften für die Leistungen und sind für Einnahmen und Ausgaben, die Kosten und die Erbringung der Leistungen selbst und direkt zuständig. Die Einnahmen zählen zu den erwirtschafteten Eigenmitteln.
Wenn Sie als gemeinnütziger Verein oder als gGmbH agieren ist zu prüfen, ob die **Gemeinnützigkeit** laut Satzung gefährdet sein könnte. So lange Sie als Mehrgenerationenhaus mit

ihren Tätigkeiten und Angeboten in ihrem satzungsmäßigen Auftrag bleiben, wird ihre Gemeinnützigkeit nicht berührt. Einnahmen und Überschüsse dürfen in einem angemessenen Rahmen erwirtschaftet werden. Bei Unsicherheiten kann Ihr Finanzamt Ihnen weitergehende Informationen liefern. Die Frage, ob Sie als MGH ein **wirtschaftlicher Zweckbetrieb** (eines gemeinnützigen Vereins) oder ein **Wirtschaftsbetrieb** sind, wird von den Finanzämtern unterschiedlich beurteilt. Im ersten Fall sind Sie Körperschafts- und Gewerbesteuer befreit und es werden 7% Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer), im zweiten Fall 19% erhoben (**Hier** finden Sie weiterführende Informationen). Dabei kann es hilfreich sein, Argumente zu sammeln, weshalb wirtschaftliche Angebote wie bspw. Verkauf von Kaffee oder von Mahlzeiten für die Erbringung der **satzungsgemäßen Aufgaben** unerlässlich sind. Zeichnen Sie Einnahmen und Ausgaben für den Ideellen Bereich (satzungsgemäßer Zweck), den wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb, wirtschaftlichen Zweckbetrieb sowie Vermögensverwaltung getrennt auf.

16. Ab wann werden haushaltsnahe Dienstleistungen umsatzsteuerpflichtig?

Als wirtschaftlicher Zweckbetrieb sind Sie nicht umsatzsteuerbefreit, sondern zahlen eine ermäßigte Umsatzsteuer von 7 %. (statt 19%, §12 Umsatzsteuergesetz) Alle Voraussetzungen finden Sie unter §4 des **Umsatzsteuergesetzes**. Im Folgenden sind die wichtigsten Voraussetzungen aufgeführt:

Steuerfrei sind die Leistungen der amtlich anerkannten Verbände der freien Wohlfahrtspflege und der der freien Wohlfahrtspflege dienenden Körperschaften, Personenvereinigungen und Vermögensmassen, die einem Wohlfahrtsverband als Mitglied angeschlossen sind, wenn

a) diese Unternehmer ausschließlich und unmittelbar gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Zwecken dienen,
b) die Leistungen unmittelbar dem nach der Satzung, Stiftung oder sonstigen Verfassung begünstigten Personenkreis zugute kommen und
c) die Entgelte für die in Betracht kommenden Leistungen hinter den durchschnittlich für gleichartige Leistungen von Erwerbsunternehmen verlangten Entgelten zurückbleiben.

Steuerfrei sind auch die Beherbergung, Beköstigung und die üblichen Naturalleistungen, die diese Unternehmer den Personen, die bei den Leistungen nach Satz 1 tätig sind, als Vergütung für die geleisteten Dienste gewähren; (Absatz 18)

Weiterhin steuerfrei ist die ehrenamtliche Tätigkeit,

a) wenn sie für juristische Personen des öffentlichen Rechts ausgeübt wird oder
b) wenn das Entgelt für diese Tätigkeit nur in Auslagenersatz und einer angemessenen Entschädigung für Zeitversäumnis besteht; (Absatz 26)

und

a) die Gestellung von Mitgliedern geistlicher Genossenschaften und Angehörigen von Mutterhäusern für gemeinnützige, mildtätige, kirchliche oder schulische Zwecke; (Absatz 27)

17. Welche Personen kann ein MGH bei der Erbringung von Dienstleistungen einsetzen und was ist dabei zu beachten?

Für ihre Tätigkeit als MGH ist es sinnvoll, wenn Sie sich einen Pool aus Menschen mit unterschiedlichen Qualifikationen aufbauen, um für die verschiedensten Bedürfnisse das passende Personal zu finden. Dabei kommen die unterschiedlichsten Personalformen in Frage.

Grundsätzlich sollten Sie reguläre Beschäftigungsverhältnisse fördern, um einem Verdacht auf Schwarzarbeit von vorne herein entgegenzutreten. Dabei reichen die möglichen Beschäftigungsformen von sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmerinnen und -nehmern über **geringfügig Beschäftige**[1], Freiwillig Engagierte, selbstständige Dienstleister/-innen bis hin zu Honorar- und Maßnahmekräften. Für **Maßnahmekräfte**[2] können spezielle Förderungen wie bspw. ein **Eingliederungszuschuss** geltend gemacht werden. Ihr zuständiges Jobcenter kann Ihnen dazu nähere Informationen liefern. Wenn Sie Freiwillige im Sinne eines Freiwilligendienstes einsetzen, achten Sie auf Arbeitsmarktneutralität. Prüfen Sie immer im Einzelfall, ob der Einsatz von Freiwilligen im Handlungsschwerpunkt Haushaltsnahe Dienstleistungen zulässig ist.
Die Frage der Entlohnung Ihrer dienstleistenden Personen ist je nach Personalform unterschiedlich zu beantworten. Bei sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern gilt es, mögliche tarifliche Vorgaben ihres Trägers sowie die vorhandene Qualifikation zu berücksichtigen. Für geringfügig Beschäftigte gibt es verschiedene Stufen. (bis 400 Euro, 400 – 800 Euro[3]) Freiwillig Engagierten können Sie ggf. eine **Aufwandsentschädigung** zahlen und es gelten besondere **Steuerbedingungen**. Honorarkräften zahlen Sie die Entlohnung pauschal, nach Einsatz bzw. Stunde, Maßnahmekräfte erhalten vom Jobcenter eine angemessene Mehraufwandsentschädigung und Freiwillige im Sinne eines Freiwilligendienstes erhalten ein Taschengeld.

18. Unter welchen Voraussetzungen kann eine Übungsleiterpauschale (bis zu 2.100€/Jahr) und wann nur eine Ehrenamtspauschale (bis zu 500€/Jahr) gezahlt werden?

Für eine Übungsleiterpauschale gilt die Voraussetzung der „pädagogischen Leistung“. Dazu

[1] Weiterführende Informationen finden sie unter **Link 1** und **Link 2**.
[2] **Hier** finden Sie den Gesetzestext.
[3] Für ab dem 01.01.2013 neue begonnene Beschäftigungsverhältnisse gilt die neue Grenze von 450 Euro.

zählen Ausbildungsleiter/in, Ausbilder/in, Erzieher/in, Betreuer/in, künstlerische Tätigkeiten und die Pflege behinderter, kranker oder alter Menschen. Die Tätigkeit muss im Dienst oder Auftrag einer öffentlichen oder öffentlich-rechtlichen Institution, eines gemeinnützigen Vereins, einer Kirche oder vergleichbaren Einrichtung zur Förderung gemeinnütziger, mildtätiger oder kirchlicher Zwecke ausgeübt werden. Sie darf nicht im Hauptberuf ausgeübt werden, wobei eine Tätigkeit als nebenberuflich gilt, wenn sie zeitlich nicht mehr als ein Drittel eines vergleichbaren Vollzeitberufs in Anspruch nimmt. Pro Person und Jahr können 2.100 Euro steuer- und sozialabgabenfrei hinzuverdient werden. Lediglich der diesen Freibetrag übersteigende Teil nebenberuflicher Einnahmen muss versteuert werden. Im Gegensatz dazu kann eine Ehrenamtspauschale für „jegliche ehrenamtliche Leistungen“ gezahlt werden. Dazu zählen bspw. Vereinsvorstand, Schatzmeister, Platzwart und Reinigungsdienst etc. Wie bei der Übungsleiterpauschale muss die Tätigkeit gemeinnützigen Zwecken dienen und muss nebenberuflich ausgeübt werden. Pro Person und Jahr können 500 Euro steuer- und sozialabgabefrei hinzuverdient werden.[4]

19. Können nachfragende Personen die gegen Entgelt erbrachten Dienstleistungen steuerlich absetzen?

Informationen zu Steuerbegünstigungen für Nutzerinnen und Nutzer finden Sie bspw. bei der **Oberfinanzdirektion Niedersachsen**. Für alle diese Kosten sind Zahlungsnachweise erforderlich, es muss also eine Rechnung gestellt und es darf nicht bar bezahlt werden. Da Materialkosten nicht abgesetzt werden können, müssen auf der Rechnung Material- und Arbeitskosten separat aufgelistet sein.

[4] **Hier** finden Sie nähere Informationen.

20. Welche Regelungen zur Versicherung (bspw. Haftpflicht, Sozialversicherung) von Dienstleistenden muss ich als Mehrgenerationenhaus beachten?

Fest-angestellte	Freiwillig Engagierte	Honorar-kräfte	Maß-nahme-kräfte	Geringfügig Beschäftigte	Freiwilligen-dienstleisten-de
Sozialversicherung					
Über MGH als Arbeitgeber	frei, wenn das Engage-ment unentgeltlich ist → Einzelfallprüfung ggf. notwendig bei Zahlung von Aufwandsent-schädigungen	Selbst-verant-wortlich für Versiche-rung	frei	frei	Wie Beschäftigte des MGH
Haftplicht					
Über MGH	Über MGH (-Träger) oder Bundesland[5] → Gruppenverträge möglich → Besonderheiten bei Kindertagespflegeperso-nen[6]	Selbstver-antwortlich für Versi-cherung	Über MGH	Über MGH als Arbeitgeber	Über MGH als Arbeitgeber
Unfall					
Über Arbeitge-ber	-Gesetzlich[7] -über Bundesland -über MGH →Gruppen-verträge möglich[1]	Selbstver-antwortlich für Versi-cherung	Über MGH	Meldung zur gesetzlichen Unfallversiche-rung über Mi-nijobzentrale notwendig	Über MGH als Arbeitgeber
Sonstige					
Über Arbeitge-ber	Evtl. Kfz-Versicherung für Anfahrtswege	Selbstver-antwortlich für Versi-cherung	Kranken- und Pflege-versicher-ung über BA	Pauschale Bei-träge zur Kran-kenversi-cherung; Auf-stockung der Rentenversi-cherung	Über MGH als Arbeitgeber: gesetzliche Ren-ten, Arbeitslosen und Pflegeversi-cherung

[5] Link 1
[6] Link 2
[7] Link 3

Einen sehr guten Überblick zu weiteren arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Fragen des Einsatzes von Freiwilligen gibt die Broschüre des **Paritätischen Gesamtverbandes**.