

Als Coach das nötige Honorar erzielen

Welches Honorar sollte beziehungsweise muss ein Coach für seine Coachingleistungen fordern, um seinen Lebensunterhalt zu finanzieren?



Gastautor

Bernhard Kuntz

ist Inhaber der auf Berater, Trainer und Coaches spezialisierten (Online-)Marketing- und PR-Agentur »Die PRofilBerater«. www.die-profilberater.de

GENERELL GILT: SIE können für Ihre Coachingleistungen jeden Preis fordern. Also zum Beispiel für eine Coachingstunde 5, 50, 500 oder gar 5000 Euro. Niemand macht Ihnen diesbezüglich irgendwelche Vorschriften.

Doch wenn Sie für eine einstündige Coachingsitzung zum Beispiel nur 5 Euro verlangen würden, dann könnten Sie hiermit vermutlich nicht Ihren Lebensunterhalt finanzieren. Außer Sie leben wie Diogenes in einer Tonne. Und wenn Sie hierfür 5000 Euro verlangen würden? Dann hätten Sie vermutlich keine Kunden – außer Sie hießen zum Beispiel Mark Zuckerberg und

- Ihren potenziellen Coachees würde sozusagen das Geld aus den Ohren quellen und
- sie wären ganz heiß darauf, den Facebook-Gründer mal persönlich kennen zu lernen.

Dann würden sie für eine Coachingsitzung eventuell sogar 50.000 oder 500.000 Euro bezahlen.

Welchen Umsatz will oder muss ich erzielen?

Vermutlich heißen Sie nicht Mark Zuckerberg. Also stehen Sie vor der Herausforderung, einen Preis für Ihre Coachingleistungen zu fixieren, der es Ihnen ermöglicht,

- den Umsatz zu erzielen, den Sie zum Finanzieren Ihres Lebensunterhalts brauchen, und
- bei dem Sie noch ausreichend Coachees finden trotz Ihrer vielen Mitbewerber.

Angenommen Sie möchten pro Monat einen Brutto-Erlös, also ein zu versteuerndes Einkommen von 4.500 Euro erzielen. Dann sollten Sie zu diesem Betrag zunächst den Betrag addieren, den Sie als Selbstständiger Monat für Monat für Ihre Krankenversicherung bezahlen müssen und den Sie in Ihre Altersvorsorge investieren möchten. Also sagen wir beispielsweise 1500 Euro/Monat. Hierzu sollten Sie dann noch Ihre monatlichen Büro- und Administrationskosten (Miete, IT, Telefon, Steuerberater usw.) addieren – also zum Beispiel 1000 Euro, womit wir bei einer Zwischensumme von 7000 Euro wären.

Doch damit sind wir noch nicht am Ende. Denn gerade in der Phase des Auf- und Ausbaus Ihrer Unternehmung müssen Sie auch Geld in Ihr

Marketing und in Ihre Werbung investieren. Außerdem wollen Sie sich als echter Profi vermutlich in einem gewissen Umfang weiterbilden. Also addieren wir zu der Zwischensumme nochmals 1000 Euro, so dass wir auf einen Endbetrag von circa 8000 Euro gelangen, den Sie Monat für Monat erwirtschaften müssen, um ein zu versteuerndes Einkommen von 4500 Euro zu erzielen.

Wie viel muss, um dieses Ziel zu erreichen, eine Coachingstunde bei Ihnen kosten?

Das können Sie wie folgt ausrechnen. Ausgangspunkt ist zunächst, dass ein Monat im Schnitt nur 18 Arbeitstage hat.

Und wie viele Stunden können Sie an diesen 18 Arbeitstagen coachen? Mehr als 5 Stunden pro Tag schafft kein Coach, selbst wenn die Coachees zu ihm ins Büro kommen und somit Fahrt- und Reisezeiten entfallen. Denn neben Ihrer Coachingarbeit müssen Sie gerade in der Aufbauphase Ihrer Unternehmung auch noch Zeit für administrative Tätigkeiten, fürs Marketing, für die Akquise von Kunden usw. aufwenden. Zudem ist Ihre Konzentrations- und Aufnahmefähigkeit irgendwann erschöpft.

Das heißt, Sie können bei einer vollen Auslastung sozusagen nur 5 x 18 Coachingstunden, also 90 Coachingstunden abrechnen. Das bedeutet wiederum: Sie müssen ein Honorar von fast 90 Euro pro Stunde erzielen, um einen monatlichen Umsatz von 8000 Euro zu erwirtschaften.

Das ist für die meisten Coaches in der Start und Aufbauphase ihrer Unternehmung, wenn ihre Bekanntheit in ihrer Zielgruppe noch recht niedrig ist und sie noch wenig Kunden haben, unrealistisch – insbesondere für solche, deren Klienten primär Privatpersonen und somit Selbstzahler sind (zum Beispiel, weil sie sich auf das Thema Karrierecoaching spezialisiert haben). Denn sehr viele Personen, die eigentlich einen Coachingbedarf hätten, sind entweder nicht bereit oder finanziell in der Lage dazu, aus eigener Tasche 90 Euro für ein Stunde Coaching zu bezahlen. Was also tun?

Zunächst gilt für alle Newcomer im Coachingmarkt:

- Sie sollten entweder ein gewisses finanzielles Polster haben oder bereit sein, einen Kredit aufzunehmen, um ihre Existenzgründung und den Aufbau ihrer Unternehmung zu finanzieren (wie dies auch fast alle Existenzgründer tun, die eine Imbissbude oder ein Café eröffnen).
- Sie sollten bereit sein, für einen Zeitraum von zwei, drei Jahren überdurchschnittlich viel und lange zu arbeiten, selbst wenn sie in dieser Zeit nur ein recht mickriges Einkommen erzielen (ebenso wie fast alle anderen Existenzgründer).

Auf keinen Fall sollten Sie als (relativer) Newcomer Ihre Leistung jedoch unter 70 Euro pro Stunde anbieten (außer Sie möchten oder müssen als »Berufseinsteiger« noch Praxiserfahrung im coachen sammeln) – selbst wenn Sie dann nur zwei oder eine Handvoll Kunden haben. Investieren Sie Ihre freie Zeit lieber in den Aufbau Ihrer Bekanntheit und Ihres Beziehungsnetzwerks zu den Milieus, in denen sich Ihre Zielkunden bewegen. Denn Ihre Leistung hat ihren Wert. Und wenn Sie mit Dumping-Preisen im Markt agieren, erreichen Sie Ihr Ziel 8000 Euro Umsatz/Monat nie.

Zahlungskräftige Kunden mit passenden Formaten ansprechen

Zudem sollten Sie Ihre Werbeunterlagen (also zum Beispiel Ihre Webseite) so konzipieren, dass diese aufgrund des Inhalts, der Sprache usw., vor allem die »Besser-verdienenden« ansprechen, die es weniger schmerzt, 80 oder mehr Euro pro Stunde zu bezahlen – entweder

- weil sie ein überdurchschnittliches Einkommen haben (oder gut betuchte Erben sind) oder
- weil sie das Coaching von der Steuer absetzen können (wie zum Beispiel alle Selbstständigen).

Außerdem sollten Sie überlegen, ob Sie statt Einzelcoachings zu Ihren Themen eventuell auch Team- oder Gruppen-Coachings anbieten können. Das erfordert zwar einen höheren Akquise- und Kunden Betreuungsaufwand. Dafür lassen sich damit aber auch höhere Erlöse erzielen – selbst dann, wenn zum Beispiel vier oder fünf Teilnehmer pro Stunde jeweils statt 80 nur 40 Euro bezahlen. Dann kommen Sie immer noch auf einen Stundensatz von 200 beziehungsweise 240 Euro.