



INKONSTELLATION

Ausbildungsakademie
Coaching | Entwicklung | Persönlichkeit

Kriterien für einen erfolgreichen Einstieg in die Selbstständigkeit als Coach

Hausarbeit

im Rahmen der Ausbildung zum systemischen Coach bei InKonstellation

Stuttgart, den 06.03.2023

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Theoretische Grundlagen	2
2.1	Coaching.....	2
2.2	Selbstständigkeit.....	2
2.2.1	Definition und Begriffserläuterung	2
2.2.2	Gründe für die Selbstständigkeit	3
2.2.3	Kritische Betrachtung der Selbstständigkeit	3
3	Kriterien für einen erfolgreichen Einstieg in die Selbstständigkeit als Coach.....	4
3.1	Vorbereitende Maßnahmen	4
3.1.1	Gesetzliche Rahmenbedingungen	5
3.1.2	Sonstige Maßnahmen	6
3.2	Die ersten Schritte	7
3.2.1	Weniger ist Mehr.....	7
3.2.2	Branche und Zielgruppe	7
3.2.3	Marketing und Vertrieb	8
3.2.4	Die ersten 100 Tage.....	9
4	Schlussbetrachtung.....	11
	Quellenverzeichnis	13

1 Einleitung

Ein Blick in die Medien und ein Gespräch mit Freunden und Kollegen zeigt auf, wie sehr wir uns mehr denn je nach einem Sinn im Leben und nach einem Sinn im Beruf, sehnen. Hierfür war die Corona Pandemie sicherlich auch ein Beschleuniger. So schlimm sie gewesen ist, so sehr hat sie uns vor Augen geführt, was wichtig im Leben ist und was uns glücklich und zufrieden macht.

Ich selbst bin mittlerweile an diesem Punkt angekommen. Nach über 16 Jahren in einem Angestelltenverhältnis bei einem DAX 40 Konzern sehne ich mich nach etwas Neuem: Nach neuen Herausforderungen und Aufgaben, bei denen ich meine Stärken und meine Interessen vollumfänglich einsetzen kann und im Einklang mit meinen Mitmenschen und der Welt bin. Damit bin ich nicht alleine. In der aktuellen Studie „Great Attrition“ von McKinsey wurden knapp 16.250 Arbeitnehmer¹ in zehn europäischen Ländern befragt. Demnach sind über 40% der Belegschaft unmotiviert und ein Drittel denkt an Kündigung.² Die beeindruckende Dokumentation „Arbeit ohne Sinn“ zeigt auf, dass in Deutschland ca. 15% unglücklich und ca. 70% unbeteiligt und nur etwa 15% der Arbeitnehmer engagiert, sind.³

Seitdem ich vor ca. vier Jahren durch Zufall als Coachee an einem Coaching teilnehmen durfte, fasziniert mich dieses Thema. Durch das Coaching haben sich viele positive Veränderungen in meinem Leben ergeben und mittlerweile ist Coaching ein fester Bestandteil, wenn es um meine Weiterentwicklung und um einen „Checkin“ mit mir selbst geht. Gleichzeitig habe ich gemerkt, wie sehr mich dieses Thema interessiert und dass ich meine Stärken wie Einfühlungsvermögen, Wissbegier oder Einzelwahrnehmung in diesem Bereich sehr gut einsetzen kann. Die Coaching Ausbildung und das Feedback meiner ersten Klienten bestätigen dies. Gleichzeitig nimmt der Drang, mich beruflich weiter zu entwickeln, massiv zu. Ich erkenne zunehmend, wie wichtig mir freies Arbeiten ist und wie sehr starre Hierarchien und alteingesessene Denkmuster meine Kreativität und Energie bremsen.

Der Wunsch nach Veränderung und nach Unterstützung durch Coaching ist groß; weshalb diese Hausarbeit die ersten Schritte in eine erfolgreiche Selbstständigkeit als Coach beleuchten soll. Welche Schritte sind für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit notwendig?

¹ In dieser Arbeit wird die männliche Form für alle Geschlechter angewandt.

² Vgl. McKinsey (URL); abgerufen am: 02.02.2023.

³ Vgl. Arte (URL); abgerufen am: 08.02.2023.

Ziel dieser Arbeit ist es, die wichtigsten Schritte bei der Entwicklung von einem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit zu beleuchten und diesen Prozess effizient, gewinnbringend und mit Freude zu gestalten. Die Arbeit geht im ersten Teil auf die theoretischen Grundlagen und im zweiten Teil auf die praktische Umsetzung, ein.

2 Theoretische Grundlagen

2.1 Coaching

Professionelles Coaching bietet Hilfe zur nachhaltigen Selbsthilfe. Dabei erarbeitet der Coachee wie er seine Probleme und Konflikte selbstständig mit seinen Stärken und Ressourcen lösen und bewältigen kann. Er bestimmt das Ziel des Coachings, die Kriterien für die Zielerreichung legen Coach und Coachee gemeinsam fest. Während des Coachingprozesses, den der Coach verantwortet, gewinnt der Coachee neue Erkenntnisse, setzt diese in Handlungsalternativen um und lernt die Wirkungen seines Handelns in seinem Umfeld einzuschätzen.¹ In Abgrenzung dazu, geht es bei der Beratung um eine fachliche Belehrung und Anleitung und bei einer Therapie um die Behandlung von psychischen Krankheiten.² In einem Training werden von einem Trainer, der Experte für das jeweilige Fachgebiet ist, neue Fähigkeiten oder Verhaltensweisen vermittelt und deren konkrete Anwendung in der Praxis eingeübt.³

2.2 Selbstständigkeit

2.2.1 Definition und Begriffserläuterung

Selbstständige sind Personen, die ein Unternehmen als Eigentümer, Miteigentümer, Pächter oder als selbstständige Handwerker oder Gewerbebetreibende leiten sowie freiberuflich Tätige.⁴ Dabei ist die Selbstständigkeit eine weitgehend selbstbestimmte Form der Erwerbstätigkeit. Kennzeichnend für Selbstständige ist, dass sie das unternehmerische Risiko selbst tragen und die Modalitäten ihrer Arbeit selbst regeln.⁵

Die Zahl der selbstständig Erwerbstätigen in Deutschland belief sich im Jahr 2020 auf insgesamt 3,5 Millionen. Davon sind rund 1,9 Millionen Solo-Selbstständig, also Selbständige, die ihr

¹ Vgl. DVCT (URL); abgerufen am:29.12.2022.

² Vgl. InKonstellation; 2023, S. 13

³ Vgl. Pichler; 2022; S. 39.

⁴ Vgl. Destatis (URL); abgerufen am: 28.01.2023.

⁵ Vgl. Franchiseportal (URL); abgerufen am: 28.01.2023.

Unternehmen ohne abhängig Beschäftigte betreiben. Der Anteil der selbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen insgesamt betrug dabei 8,4% (4,6% Solo-Selbstständige).¹

2.2.2 Gründe für die Selbstständigkeit

Das präferierte Arbeitsmodell ist eine Typfrage, welche häufig der Schlüssel für eine berufliche Zufriedenheit ist. Werden viele Freiräume benötigt, oder fühlt man sich in einem vorgegebenen festen Rahmen wohler? Ist man gerne Teil eines Teams das einen inspiriert, aber auch die Rolle definiert und unter Umständen limitiert? Oder geht es einem eher darum, der eigene Chef zu sein?² Die Gründe für eine Selbstständigkeit sind vielfältig. Häufig ist der Wunsch nach Unabhängigkeit sowie nach Freiheit, Flexibilität und neuen Herausforderungen ausschlaggebend. Diese können auf der Unzufriedenheit im aktuellen Job, bspw. durch Konflikte, Chancenlosigkeit, Abneigung gegen die Firmenpolitik, fehlende Identifikation mit dem Arbeitgeber oder fehlenden Sinn in den Aufgaben, basieren.³ Die Selbstständigkeit bietet damit die Möglichkeit, selbstbestimmt eigene Ziele zu verwirklichen.⁴

2.2.3 Kritische Betrachtung der Selbstständigkeit

Selbstständige schätzen an ihrer Arbeit Freiheit, Selbstbestimmtheit, Eigenverantwortung und Eigenmotivation; wohingegen Angestellte bspw. die finanzielle Sicherheit als positiv bewerten. Selbstständige kümmern sich um alles: sie sind Spezialist und Allrounder in einem und müssen sich selbst organisieren.⁵ Bei Selbstständigen ist das Gefühl des Gewinnens und Verlierens deutlich stärker ausgeprägt als bei Angestellten. Die Erfolge sind die eigenen, die Misserfolge fallen jedoch genauso ins Gewicht. Hat man bspw. als Angestellter den ganzen Tag Verkaufsgespräche geführt und nichts verkauft, ist man enttäuscht über das Ausbleiben der Provision. Hat ein Selbstständiger den ganzen Tag potenziellen Kunden hinterher telefoniert und keinen einzigen Auftrag erhalten, kann dies niederschmetternd sein und Gefühle der Hilflosigkeit auslösen. Zudem sieht diese leistungsabhängige Bezahlung bei der Mehrzahl der Selbstständigen so aus, dass sie mehr für weniger Geld leisten müssen als Angestellte. Das Einkommen eines Angestellten ist jedoch

¹ Vgl. BMAS(URL); abgerufen am: 28.01.2023, S. 16.

² Vgl. ZEIT I (URL); abgerufen am: 28.01.2023.

³ Vgl. McMahon, Palmer, Wilding; 2015, S. 20-22.

⁴ Vgl. Grolimund; 2018, S. 17-18.

⁵ Vgl. ZEIT II (URL); abgerufen am: 28.01.2023.

häufig nach oben gedeckelt, wohingegen Selbstständige die Chance haben, deutlich mehr zu verdienen.¹

Die Aufgaben eines Selbstständigen gehen zudem weit über das Kerngeschäft hinaus. Die Rollen und Aufgaben sind vielfältig. Das kann zur Attraktivität der Selbstständigkeit beitragen, aber im Zweifel auch überfordern. Die Vielfalt zwingt einen Selbstständigen immer wieder, sich mit sich selbst und der Arbeit auseinanderzusetzen und sich weiterzuentwickeln.² Dabei gilt es die Energie, die in das Unternehmen gesteckt wird, gut auszubalancieren und ein Gleichgewicht zwischen dem Kerngeschäft und den zusätzlichen Aufgaben (u.a. strategische, administrative und betriebliche Funktionen sowie Marketing- und Vertriebsfunktionen) zu finden.³ Zu den häufigsten Belastungen zählen finanzielle Sorgen wie unregelmäßiges Einkommen, finanzielle Engpässe, kein Einkommen während des Urlaubs oder bei Krankheit sowie der Wettbewerb mit anderen Coaches oder fehlende administrative Unterstützung.⁴

3 Kriterien für einen erfolgreichen Einstieg in die Selbstständigkeit als Coach

3.1 Vorbereitende Maßnahmen

Vor einer Kündigung des Angestelltenverhältnisses gilt es abzuwägen, wieviel Sicherheit man benötigt und welche Art von Selbstständigkeit zu einem passt.⁵ Die nachfolgenden Kapitel beschreiben den Start in die Solo-Selbstständigkeit nach der Kündigung des Angestelltenverhältnisses.

Bereits vor der Kündigung und dem letzten Arbeitstag können Vorbereitungen getroffen werden. Dabei gilt es zwischen den gesetzlichen und notwendigen Rahmenbedingungen sowie weiteren Möglichkeiten zu unterscheiden.

¹ Vgl. Grolimund; 2015, S. 20-21.

² Vgl. Grolimund; 2018, S. 22.

³ Vgl. McMahon, Palmer, Wilding; 2015, S. 31-32.

⁴ Vgl. McMahon, Palmer, Wilding; 2015, S. 25.

⁵ Vgl. Grolimund; 2018, S. 9.

3.1.1 Gesetzliche Rahmenbedingungen

In einzelnen Branchen wie bspw. den Handwerksberufen gelten spezielle Vorschriften hinsichtlich der Qualifikation von Selbstständigen¹. Diese Voraussetzungen liegen beim Coaching nicht vor, da Coaching kein geschützter Begriff ist.

Eine Voraussetzung für die Aufnahme einer Selbstständigkeit als Coach ist die Anmeldung beim Gewerbeamt. Die muss deshalb erfolgen, weil der Beruf Coach, bis auf wenige Ausnahmen (z.B.: unterrichtende Tätigkeit) gem. §18 EStG nicht zu den freiberuflichen Tätigkeiten zählt. Insbesondere beim systemischen Coaching wird die Auffassung vertreten, dass kein schulmäßiges Programm und damit keine unterrichtende Tätigkeit vorliegt.² Für die Anmeldung müssen ein Vor-druck ausgefüllt und ca. 60 EUR Gebühren an das Gewerbeamt entrichtet werden.³ Nach Beantragung des Gewerbescheins muss an das zuständige Finanzamt innerhalb eines Monats nach Neugründung der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung übermittelt werden. In diesem müssen Angaben über die zu erwartenden Erlöse gemacht werden. Abhängig davon erhält man eine Steuernummer oder eine Umsatzsteuer-ID. Die Steuernummer gilt für die Unternehmen, welche unter die s.g. Kleinstunternehmerregelung fallen und so von der Umsatzsteuer befreit sind.⁴ Der selbstständige Coach muss Gewerbesteuer und Einkommenssteuer entrichten.⁵ Freiberufliche Coaches müssen in Deutschland zudem eine Mehrwertsteuer in Rechnung stellen (aktueller Satz: 19%⁶). Die Mehrwert-, bzw. auch Umsatzsteuer genannt, ist eine Verbrauchersteuer, die der Kunde trägt.⁷

Als selbstständiger Coach müssen Sozialversicherungsbeiträge bezahlt werden – einschließlich des Arbeitgeberanteiles, welcher im Angestelltenverhältnis zu knapp 50% vom Arbeitgeber bezahlt wird. Für den selbstständigen Coach betragen die Sozialversicherungsbeiträge aktuell knapp 40% vom Bruttoeinkommen.⁸

¹ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 8.

² Vgl. Bürgschaftsbank Hessen (URL); abgerufen am: 06.02.2023.

³ Vgl. Stadt Stuttgart (URL); abgerufen am: 06.02.2023.

⁴ Vgl. Gründerplattform (URL); abgerufen am: 06.02.2023.

⁵ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 88-91.

⁶ Stand: 2023.

⁷ Vgl. Pichler; 2022, S.52.

⁸ Bis zur Erreichung von Höchstgrenzen, die ebenfalls für Angestellte gelten.

3.1.2 Sonstige Maßnahmen

Da der Beruf des Coaches nicht staatlich geschützt ist und damit keine bestimmte Aus- oder Weiterbildung verlangt werden, kann sich theoretisch jeder Coach oder sogar Business Coach nennen.¹ Eine fundierte Ausbildung bei einem angesehenen Institut ist trotzdem empfehlenswert, um Coachings erfolgreich und nachhaltig durchführen zu können.

Neben der Ausbildung ist ein detaillierter und präzise formulierter Business Plan essentiell, um die beruflichen Ziele zu definieren, zu kennen und erreichen zu können. Man muss wissen, was und insbesondere wie man seine Strategie und Vision erreichen will. Dabei spielt die Analyse des Marktes eine fundamentale Rolle und die eigene Positionierung darin. Es ist wichtig, die Zielgruppe genau zu definieren und den eigenen USP² zu präzisieren.³ Eine intensive Beschäftigung mit dem Absatzmarkt, der Marktentwicklung, vor allem mit den Wettbewerbern und ihren Kunden ist von großem Vorteil.⁴ Daraus lassen sich dann u.a. sinnvolle Marketingmethoden ableiten.⁵ Die Ziele sollten also klar definiert, realistisch, erreichbar, messbar, zeitlich begrenzt sowie sinnvoll sein. Nur so kann man beurteilen, was erreicht wurde und wo man steht.⁶ In Kapitel 3.2 wird auf die wichtigsten Inhalte eines Business Plans näher eingegangen.

Die Anfangsinvestitionen sind bei einer Selbstständigkeit als Coach im Vergleich zu einem produzierenden Gewerbe relativ gering. Es fallen zudem kaum laufende Fixkosten an, weshalb das finanzielle Risiko niedrig ist.⁷ Es empfiehlt sich eine Betriebshaftpflicht und Rechtsschutzversicherung abzuschließen. Zudem können Vorsorgekonzepte zur Aufstockung der Altersvorsorge oder Versicherungen zur Absicherung von Unfällen und Berufsunfähigkeit sinnvoll sein.⁸

Bei allen Vorbereitungen ist es wichtig, sich zu überlegen was Erfolg für einen persönlich bedeutet. Darauf aufbauend können Ziele und Pläne entwickelt sowie Tipps und Methoden von anderen mit den eigenen Wünschen und Träumen abgeglichen werden.⁹

¹ Vgl. Pichler; 2022, S. 10.

² Unique Selling Proposition.

³ Vgl. Novakovic; 1. Ausgabe, S. 12-13.

⁴ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 7.

⁵ Vgl. Novakovic; 1. Ausgabe, S. 13.

⁶ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 12.

⁷ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 7.

⁸ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S.69-71.

⁹ Vgl. Grolimund; 2018, S. 10.

3.2 Die ersten Schritte

3.2.1 Weniger ist Mehr

Die ersten Schritte sind die Schwierigsten, aber sicherlich auch die Spannendsten. Wichtig ist, dass man ins Handeln kommt. Dabei gilt es Unsicherheiten auszuhalten und Praxiserfahrung durch Experimentieren zu sammeln.¹ Es muss nicht das Beste und Tollste zu Beginn sein und es müssen nicht alle Vorhaben gleichzeitig umgesetzt werden. Der Mittelweg reicht am Anfang aus.² Fehler sind erlaubt und es muss nicht alles perfekt sein. Dennoch ist es notwendig von Beginn an Verantwortung für sein eigenes Handeln zu übernehmen. Egal ob positiv oder negativ.³

Für die Selbstständigkeit ist es wichtig, welchen Eindruck man in der Öffentlichkeit hinterlässt und wie man von den Mitmenschen wahrgenommen wird. Man sollte kontaktfreudig sein, Klienten neugierig machen, Vertrauen erwecken und die Fähigkeit besitzen zu überzeugen, zu begeistern und keinen Zweifel an der fachlichen Kompetenz aufkommen zu lassen. Wenn man überzeugt von sich ist und Freude an seinem Beruf hat, dann ist man belastbar und erfolgreich.⁴

3.2.2 Branche und Zielgruppe

Die Coaching Branche⁵ teilte sich in Deutschland im Jahr 2020 auf 12.000 Anbieter mit einem Marktvolumen von 500 Millionen Euro auf. Der Coaching Markt ist zudem sehr intransparent. Es bieten viele kleine Anbieter mit unterschiedlichem Ausbildungs- und Erfahrungshintergrund ihre Dienstleistungen an.⁶ Eine ausführliche Recherche zu dem künftigen Wettbewerb ist deshalb wichtig. Wenn man die Stärken und Entwicklungsfelder seiner Konkurrenten kennt, kann man sein Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten und sich von diesen abheben und den Coachees einen Zusatznutzen bieten.⁷

Noch im Jahr 2021 stammten bei einem selbstständigen männlichen Business-Coach 32,4 % und bei selbstständigen weiblichen Coaches 40,6 % der jährlichen Einnahmen aus dem Coaching. Den größten Teil zum Jahreseinkommen steuerten das Training und die Organisationsberatung bei. Der durchschnittliche männliche Business-Coach coacht 22 Klienten pro Jahr (im Schnitt verteilt auf

¹ Vgl. Grolimund; 2018, S. 13.

² Vgl. McMahon, Palmer, Wilding; 2015, S. 37.

³ Vgl. McMahon, Palmer, Wilding; 2015 S. 39, 44.

⁴ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 6.

⁵ Branche: Business Coaching.

⁶ Vgl. Pichler; 2022, S.51.

⁷ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 7.

jeweils sieben Treffen, die insgesamt rund elf Stunden dauern; weibliche Coaches kommen auf 26 Coachees). Selbst namhafte Personalberatungen greifen in der Regel auf selbstständige Coaches zurück, wenn sie z.B. im Rahmen eines Change Projekts Coaching anbieten.¹

Um die Zielgruppe klar definieren zu können ist es wichtig deren Probleme, Bedürfnisse und Wünsche zu kennen. Ein entscheidender Vorteil ist es, wenn die Zielgruppe zu einem selbst passt. So lassen sich die Angebote auf die Zielgruppe anpassen und man ist dann erfolgreich, wenn das Angebot der Zielgruppe nützt und man diese begeistern kann.² Das Eingrenzen von einer Zielgruppe heißt auch für sich zu definieren: mit wem will ich zusammenarbeiten und mit wem nicht. Die Spezialisierung kann bspw. nach Alter, Geschlecht, geografische Lage, Branche, Fachrichtung, Themenbereiche, bestimmte Probleme, Bedürfnisse oder Ziele erfolgen.³ Je stärker man spezialisiert ist, desto kleiner wird der Kreis der Personen, die sich für das Angebot interessieren; desto attraktiver wird man jedoch für diesen Kreis von Personen. Gleichzeitig fällt es dem Spezialisten leichter, seine Zielgruppe anzusprechen. Hier ist insbesondere gezieltes Marketing wichtig.⁴

Wenn der Coach weiß, was seinen Kunden wichtig ist, kann er sich fragen, wofür die Kunden bereit wären seine Dienste in Anspruch zu nehmen: Welche Sorgen und Probleme lassen die Zielgruppe nachts nicht schlafen? Was sind die brennendsten Wünsche der Kunden? Welche Tätigkeiten oder Aufgaben bereiten den Coachees Mühe? Woran messen die Kunden Qualität? Wofür geben die Kunden Geld aus? Welche Konkurrenzangebote sind bei den Kunden beliebt? Welche Strategien oder welches Know-how würden im Leben der Zielgruppe einen großen Unterschied machen? Welche Informationen fehlen dem Coachee typischerweise?⁵

3.2.3 Marketing und Vertrieb

Der Vertrieb ist die entscheidende Verbindung zum Kunden. Es gilt abzuwägen, welche Kosten mit vertrieblichen Maßnahmen verbunden sind, wie man die Kunden erreichen kann und welche Vertriebsunterstützung man benötigt.⁶

¹ Vgl. Pichler; 2022, S. 48-50.

² Vgl. Grolimund; 2018, S. 11.

³ Vgl. Grolimund; 2018, S. 44.

⁴ Vgl. Grolimund; 2018, S. 53.

⁵ Vgl. Grolimund; 2018, S. 89.

⁶ Vgl. Falk, Gmyrek, Juhl, Stolba; 2015, S. 7.

Es ist unbedingt notwendig, dass die Kunden sofort erkennen können, welchen Nutzen sie aus der Zusammenarbeit mit dem Angebot des Coaches ziehen können. Social Proof¹ ist eines der wichtigsten Konzepte im Marketing. Wenn eine Entscheidung für oder gegen eine Dienstleistung getroffen wird und der Kunde sicher ist, verlässt er sich gerne auf die Meinung anderer. Dabei richtet er sich besonders nach Personen, die er mag und deren Urteil er vertraut. Genau so funktioniert Mund-zu-Mund-Propaganda.² Um das zu erreichen, sollte sich der selbstständige Coach folgende Fragen stellen: Wie trete ich auf? Wer bin ich? Welche Rolle will ich einnehmen? Worin besteht meine Kompetenz? Warum tue ich, was ich tue? Wie bin ich auf die Idee gekommen, mich in diesem Bereich selbstständig zu machen? Was ist meine Herzensangelegenheit? Wen möchte ich aus welchem Grund unterstützen? Über die Beantwortung dieser Fragen schafft der Coach eine Verbindung zu potenziellen Coachees.³

Um die Coachees zu erreichen gibt es zahlreiche Möglichkeiten. Vom klassischen Flyer über Instagram oder LinkedIn, bis hin zu Videos auf YouTube oder TikTok. Egal für welchen Kanal man sich als Coach für seinen Auftritt entscheidet: Weniger ist Mehr und wichtiger ist, das eigene Profil richtig zu präsentieren. Eine Homepage ist in der heutigen Zeit jedoch essentiell. Hier ist wichtig, dass das Angebot auf der Startseite einen sprechenden Titel hat, aus dem sofort hervorgeht, welcher Nutzen damit verbunden ist. Es sollte unmissverständlich klar werden, was der Coachee davon hat, wenn er die Leistung des Coaches in Anspruch nimmt und wer sich angesprochen fühlen soll. Was ist danach anders als davor? Inwiefern nützt ihm dieser Unterschied? Zudem sollten treffende Bilder das Angebot unterstreichen und in der Sprache der Coachees kommuniziert werden. Es sollte außerdem rasch klar werden, wer der Coach ist und welche Dienstleistungen er konkret anbietet. Der Coachee sollte anhand der Beschreibung deutlich erkennen, bei welchen Schwierigkeiten dieses Angebot auf welche Art weiterhilft. Abschließend sollte die Homepage mit einem Call to Action⁴ und auf welchen Wegen man mit dem Coach in Kontakt treten kann, abschließen.⁵

3.2.4 Die ersten 100 Tage

Wenn das Angestelltenverhältnis gekündigt ist, ist der neue Chef der Markt. Die neu gewonnene Freiheit bedeutet gleichzeitig eine größere Unsicherheit. Dabei ist es wichtig die Balance zu

¹ Soziale Bewährtheit.

² Vgl. Grolimund; 2018, S. 129-130.

³ Vgl. Grolimund; 2018, S.119.

⁴ Aufforderung zum Handeln.

⁵ Vgl. Grolimund; 2018, S. 166.

finden, zwischen Risiken eingehen und Engagement hinauszögern. Sich an den eigenen Stärken zu orientieren und die Aufgaben zu delegieren, die einem schwerfallen, kann dabei sicherlich helfen (bspw. Themen wie Verwaltung, Steuer, etc.).¹ Wichtig ist, eine Balance zwischen den eigenen Erwartungen und der Energie, die man in das Unternehmen investiert, zu finden.

Der privat bezahlte Stundensatz für einen männlichen Business Coach liegt bei durchschnittlich 131 EUR pro Stunde und bei einem weiblichen Business Coach bei 135 EUR. Das Honorar eines Coaches, der Vorstände in einem Großunternehmen coacht, liegt im Schnitt bei 291 EUR. Grundsätzlich gilt, dass in einem nicht regulierten Markt jeder Coach seine Chance nutzt, um ein individuell kalkuliertes Honorar zu fordern. Er wird umso mehr vom Durchschnitt nach oben abweichen, je mehr der Coach für das Topmanagement arbeitet, je länger er schon Coaching betreibt und je herausgehobener sein früherer Job bspw. in der Wirtschaft war.² Die Honorarhöhe wird bestimmt von dem Nutzen des Angebots, der Marktsituation, dem Standort und nicht zuletzt davon, ob sich der Coach bereits erfolgreich im Markt etabliert und sich einen Namen gemacht hat. Manchen Coaches hilft es, sich auf Richtwerte zu berufen, die von Verbänden herausgegeben werden. Man kann sich aber auch am Markt orientieren und fragen, ob man sich danach richten oder niedrigere oder höhere Tarife durchsetzen möchte. Wichtig ist, dass man sich mit dem Honorar wohlfühlt. Die Frage der Honorarhöhe sollte man sich zu Beginn stellen und dann ein Honorar verlangen, das leicht darüber liegt. Wenn man sich an diese Vergütung gewöhnt hat, kann man das Honorar erneut leicht nach oben korrigieren. Dieses Vorgehen ist deshalb sinnvoll, weil die meisten Coaches zu Beginn ein viel zu niedriges Honorar verlangen.³

Wie man die eigenen Ideen und den Start des Business effizient umsetzen kann, zeigt uns die agile Arbeitswelt: am Besten fängt man klein an, erstellt ein *minimal viable product* (MVP) und „vertestet“ das MVP Angebot zunächst beim Kunden, bevor man es für die Breite ausrollt; insbesondere, wenn man über das klassische Coaching hinaus als Trainer oder Organisationentwickler arbeiten möchte. Einen Vortrag zu einem Thema zu entwickeln ist sicherlich ratsamer, als gleich zu Beginn ein Tagesseminar zu konzipieren. Testen, ob Einzel-Coachings zu einem bestimmten Thema gebucht werden, ist besser, als einen Kurs zu konzipieren, der sich an mehrere Teilnehmer

¹ Vgl. Grolimund; 2018, S. 17-20.

² Vgl. Pichler; 2022, S. 50-51.

³ Vgl. Grolimund; 2018, S. 77.

richtet. Zunächst einige Blog-Artikel zu einem Thema zu schreiben ist besser, bevor man ein Buch darüber in Angriff nimmt.¹

Das Coaching kann entweder physisch oder online durchgeführt werden. Beim Online Coaching wird die räumliche Entfernung überbrückt, was zu einer sehr viel einfacheren Organisation von Terminen führt. Zudem besteht die Möglichkeit Coachees in ganz Deutschland, bzw. weltweit rekrutieren zu können. Die Coaches können sich im Ausland aufhalten und die Coachees vom Ausland aus begleiten. Darüber hinaus sind kurzfristige Coaching Termine machbar und es fallen geringe Kosten an, weil die Reisekosten entfallen.²

Coaching ist Hilfe zur Selbsthilfe, weshalb sich der Coach überflüssig machen sollte. Ein guter Coach lebt von der Weiterempfehlung, welche mit Abstand die wichtigste Marketingmaßnahme ist, um im Geschäft zu bleiben.³

4 Schlussbetrachtung

In der aktuellen Zeit ist das Bedürfnis nach einer beruflichen Veränderung größer denn je. Eine Möglichkeit kann der Beginn einer Selbstständigkeit sein. Obwohl deutlich mehr Beschäftigte in Deutschland im Angestelltenverhältnis arbeiten, sind die Vorteile von einer Selbstständigkeit schwer von der Hand zu weisen: Flexibles und selbstbestimmtes Arbeiten, Unabhängigkeit von starren Organisationen und Hierarchien sowie die Freiheit sein eigener Chef zu sein. Dabei fallen Erfolge und Misserfolge gleichermaßen ins Gewicht und müssen ausbalanciert werden.

Die Hürden, um sich als Coach selbstständig zu machen, sind relativ gering. Es bedarf lediglich einer Anmeldung beim Gewerbeamt. Eine Ausbildung ist sicherlich sinnvoll, um seine Arbeit professionell und erfolgreich auszuführen, jedoch nicht zwingend erforderlich. Wichtig ist vor allem die Freude am Beruf Coach und eine kontinuierliche Weiterentwicklung.

Für den erfolgreichen Einstieg in die Selbstständigkeit als Coach ist es wichtig ins Handeln zu kommen und Verantwortung zu übernehmen. Dabei ist es essentiell seine Vision, seine Ziele und seine Strategie in einem Business Plan zu verfassen, um immer wieder überprüfen zu können, ob

¹ Vgl. Grolimund; 2018, S. 90.

² Vgl. Pichler; 2022, S. 77-78.

³ Vgl. Pichler; 2022, S. 28.

man sich noch auf dem richtigen Weg befindet. Um in dem intransparenten Coaching Markt bestmöglich fußzufassen, sollte die Zielgruppe definiert und deren Probleme, Wünsche und Bedürfnisse bestmöglich herausgearbeitet und die Marketing- daran ausgerichtet werden. Die Honorarhöhe wird bestimmt von dem Nutzen des Angebots, der Marktsituation, dem Standort und nicht zuletzt von dem Namen des Coaches. Wichtig ist, dass man sich mit dem Honorar wohlfühlt und tendenziell ein höheres Honorar verlangt, als man ansetzen würde.

Durchhaltevermögen ist gerade zu Beginn von einer Selbstständigkeit als Coach eine wichtige Eigenschaft. Es hängt von einer entschlossenen Haltung ab, sich auf das Ziel zu konzentrieren und sich nicht von gelegentlich auftretenden Widrigkeiten und Problemen ablenken zu lassen. Ein erfolgreicher Einstieg in die Selbstständigkeit als Coach bedarf den Mut etwas anzufangen, obwohl man glaubt noch nicht bereit zu sein; die Offenheit und Bescheidenheit die nötig ist, um sich mit der Realität auseinander zu setzen und eigene Fehler sowie Irrwege zu erkennen und die Hartnäckigkeit, dort weiter zu machen wo andere aufgeben.

Quellenverzeichnis

Falk, Franz; Gmyrek, Toni; Juhl, Bernd; Stolba, Lothar: Selbstständig und erfolgreich sein – Der Leitfaden für Existenzgründer; Stuttgart, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, 2015.

Grolimund, Fabian: Erfolgreich selbstständig als Coach; Bern, hogrefe, 2018.

InKonstellation: Systemische Coaching Ausbildung; 2023.

McMahon, Gladeana; Palmer, Stephen; Wilding, Christine: Geschäftlich erfolgreich im Coaching; Paderborn, Junfermann, 2015.

Novakovic, Dejan: MIA BOSS; Wien, Nova Brand Media; 1. Ausgabe.

Pichler, Martin: So finden Sie den passenden Coach; Frankfurt, campus, 2022.

- Arte: <https://www.arte.tv/de/videos/089133-000-A/arbeit-ohne-sinn/>; 08.02.2023.
- BMAS: https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Publikationen/Forschungsberichte/fb-601-selbststaendige-erwerbstaetigkeit-in-deutschland.pdf?__blob=publication-File&v=2; 28.01.2023.
- Bürgschaftsbank Hessen: <https://bb-h.de/2017/10/30/ist-ein-coach-ein-freiberufler/#:~:text=Genauso%20eng%20wird%20ausgelegt%20was,ist%20f%C3%BCr%20das%20Finanzamt%20Gewerbetreibender>; 15.01.2023.
- Destatis: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Glossar/selbststaendige.html>; 28.01.2023.
- DVCT: <https://www.dvct.de/verband/kompetenzmodelle>; 29.12.2022.
- Existenzgründer: <https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/BMWi-Expertenforum/Grundungsplanung/Freie-Berufe/beratende-Taetig/Coach-Berater-freiberuflische-oder-gewerbliche-Taetigkeit.html>; 06.02.2023.
- Franchiseportal: <https://www.franchiseportal.de/definition/selbststaendigkeit-a-4772>; 28.01.2023.
- Gründerplattform: <https://gruenderplattform.de/unternehmen-gruenden/gewerbe-anmelden#ablauf>; 06.02.2023.
- McKinsey: <https://www.mckinsey.de/news/presse/2022-12-21-great-attrition-deutschland>; 02.02.2023.
- Stadt Stuttgart: <https://www.stuttgart.de/medien/ibs/32-22-0650a.pdf>; 06.02.2023.
- ZEIT I: <https://www.zeit.de/campus/angebote/howitworks/fest-angestellt-oder-selbststaendig>; 28.01.2023.
- ZEIT II: <https://www.zeit.de/campus/angebote/howitworks/fest-angestellt-oder-selbststaendig>; 28.01.2023.