

Svenja Hofert

# **Erfolgreiche Existenz- gründung für Trainer, Berater, Coachs**

Das Praxishandbuch für Gründung,  
Existenzaufbau und Expansion

Mit CD-ROM

GABAL TrainerPraxis

# Inhalt

Vorwort .....	9
<b>1 Schnelle Antworten auf acht wichtige Fragen .....</b>	<b>11</b>
Frage 1: Wie mache ich mich als Trainer selbstständig? .....	11
Frage 2: Womit mache ich mich als Trainer, Berater und Coach selbstständig? .....	11
Frage 3: Was kann ich verdienen? .....	12
Frage 4: Bin ich rentenversicherungspflichtig? .....	12
Frage 5: Sind wir als Trainergemeinschaft gleich eine GbR? .....	13
Frage 6: Gelte ich als Freiberufler oder Gewerbetreibender? .....	13
Frage 7: Welche Gesellschaftsform bietet sich an? .....	13
Frage 8: Empfiehlt sich die Kleinunternehmerregelung? .....	14
<b>2 Die Grundlage: Kreative Geschäftsidee .....</b>	<b>15</b>
Die »Freie-Mitarbeiter-Falle« .....	15
Die Positionierung .....	17
EKS – die Engpass-Konzentrierte Strategie .....	20
Analysetabelle für die Positionierung .....	22
Nicht ohne Gefahren: Positionierung über den Preis .....	26
Der Trick mit »dem einen Begriff« .....	26
Das Dreibein: Sicherheit durch mehrere Standbeine .....	28
Marken anmelden .....	29
Teamideen – der gemeinsame Auftritt .....	31
Mit SWOT-Analyse Idee überprüfen .....	34
<b>3 Unternehmerisches Bewusstsein entwickeln .....</b>	<b>35</b>
Der Gründer als Produktentwickler .....	35
Der Gründer als Buchhalter und Kaufmann .....	36
Der Gründer als Vertriebler .....	37
Der Gründer als Werbechef .....	38
Der Gründer als Leiter des Kundenservice .....	38
Der Gründer als Personalverantwortlicher .....	39
<b>4 Professionelle Preisfindung .....</b>	<b>41</b>
Als Freelancer im indirekten Auftrag tätig werden .....	41
Der kalkulatorische Stundensatz .....	42
Preisfindung anhand von Wettbewerb und Markt .....	43

Preisfindung anhand des subjektiven Nutzens .....	45
Die Hochpreisstrategie .....	45
Preisdifferenzierungen .....	46
Die Sache mit der Umsatzsteuer .....	47
Rabatte .....	48
Geförderte Preise .....	49
<b>5 Marketing: Strategische Entscheidungen und konkrete Aktionen .....</b>	<b>51</b>
Name oder Firma? Ihre Vermarktungsstrategie .....	51
Strategie für den Freelancer .....	53
Corporate Identity und »Erstausrüstung« .....	57
Die Marketing-Maßnahmen im Überblick .....	60
Werbung mit Anzeigen: die Wiederholung macht's .....	63
Internetwerbung: Präsenz in Datenbanken .....	63
»Wunderwaffe« Public Relations .....	64
Events und Veranstaltungen .....	65
Verkaufsförderung: aktive Kaufentscheidung herbeiführen .....	65
Direktmarketing mit Mailings .....	66
Empfehlungsmarketing .....	66
Akquisition per Telefon .....	68
Akquise auf Messen .....	77
Eintrag in eine Trainerdatenbank .....	78
Das eigene Buch als Marketinginstrument .....	79
<b>6 Der Business-Plan als Sollvorgabe .....</b>	<b>85</b>
Kredite kosten Geld .....	85
Das Herzstück: der Business-Plan .....	87
Gründungsförderung .....	92
<b>7 Die Wahl der Organisations- und Rechtsform .....</b>	<b>95</b>
Die Gretchenfrage: Freiberufler oder Gewerbetreibender? .....	95
Trainer-Netzwerke .....	97
Ausübung mehrerer Tätigkeiten .....	99
Scheinselbstständig oder nicht? .....	99
Gemeinsam gründen .....	102
Die ungewollte GbR .....	106
Die gewollte GbR .....	107
Die Partnergesellschaft .....	109
Die GmbH .....	109
Die GmbH & Co. KG .....	111
Die Limited .....	111
Kleine Aktiengesellschaft (AG) .....	114
Die OHG .....	114
Die KG .....	115

<b>8 Verträge gestalten und Rechtsprechung beachten .....</b>	<b>117</b>
Vom Auftrag zum Vertrag .....	117
Unterschied zwischen Werk- und Dienstvertrag .....	118
Beraterverträge mit Privatkunden .....	119
Beraterverträge mit Unternehmen .....	120
Wenn Sie als freier Mitarbeiter tätig werden .....	120
Urheberrechte beachten .....	121
Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) .....	123
Mietvertrag: Anmietung eines Büros oder Seminarraums .....	124
<b>9 Buchhaltung und Steuerarten .....</b>	<b>125</b>
Grundlagen der Buchhaltung .....	125
Zusammenarbeit mit dem Steuerberater .....	130
Die Steuerentwicklung .....	132
Die Einkommenssteuer .....	132
Die Gewerbesteuer .....	134
Die Körperschaftsteuer .....	134
Die Umsatzsteuer .....	134
Steuern sparen .....	136
<b>10 Versicherungen: Für alle Fälle vorsorgen .....</b>	<b>141</b>
Die Krankenversicherung .....	141
Die Rentenversicherung .....	142
Die Arbeitslosenversicherung .....	148
Versicherungen für Mitarbeiter .....	149
Die Berufsunfähigkeitsversicherung .....	150
Die betriebliche Haftpflichtversicherung und die Berufshaftpflicht .....	150
<b>11 Mitarbeiter einstellen .....</b>	<b>153</b>
Mitarbeiter einstellen kann sich lohnen .....	153
Minijobber einstellen .....	154
Freie Aufträge vergeben .....	156
Praktikanten und Azubis beschäftigen .....	156
Die Arbeitsverträge .....	160
Mitarbeiter günstig einstellen: Weitere Möglichkeiten .....	161
<b>12 Optimieren und Expandieren .....</b>	<b>166</b>
Schnelle Maßnahmen .....	166
Mittel- und langfristige Tipps .....	169
Bücher, Web-Tipps und wichtige Verbände .....	177
Stichwortverzeichnis .....	179