

## Handhabung der Finanzen

### Die Festlegung des Honorars

Ganz gleich in welchem Stadium Ihres Geschäftsaufbaus Sie sich gerade befinden – setzen Sie Ihre Bezahlung im Einklang mit dem Grad Ihres Könnens und Ihrer Erfahrung fest. Berücksichtigen Sie außerdem die Zahlungskraft Ihrer Zielgruppe. Um so viel Coaching-Erfahrung zu sammeln, dass Sie darauf vertrauen können und dass es Sie als Coach weiterbringt, müssen Sie coachen, coachen, coachen und noch mehr coachen. Um genügend Klienten anzuziehen und so lange Sie sich in der Phase des Trainings, des Erlernens der Coaching-Fähigkeiten befinden, können Sie mit einer ziemlich niedrig angesetzten Summe von 40 bis 100 Euro pro Monat für wöchentliche Sitzungen von einer halben Stunde Dauer beginnen. Mit Zuwachs an Können und Erfahrung und mit Abschluss des Trainings und der Zertifizierung sollten Sie das Honorar anheben.

Für den Anfang ist eine gute Orientierungshilfe den Fokus auf das Coaching der Klienten zu legen, statt um des Geldes willen zu coachen. Sorgen Sie erst für ein laufendes Geschäft und kümmern Sie sich später um eine "richtige" Honorarstruktur.

### Ein erster Finanzplan

Wir verraten Ihnen ein Geheimnis: Ein Finanzplan muss keine seitenlange, komplizierte Kalkulationstabelle sein! Sie können Ihren ersten Plan einfach mit Stift und Papier erstellen. Stellen Sie sich zunächst das Ziel vor, wie viele Klienten pro Monat sie sich wünschen. Wann möchten Sie Ihren ersten Klienten haben? Wann den zweiten? Wie viel möchten Sie von diesen Klienten monatlich verlangen? Nun können Sie sich ein paar weit gesteckte Ziele in Bezug auf Ihr monatliches Einkommen setzen. Sehen Sie, schon haben Sie eine Einkommensprognose erstellt!

Als nächstes überlegen Sie sich Ihre potenziellen Ausgaben für Training, Reisen, Telefonkosten und andere Kosten der Geschäftsgründung. Wenn Sie nicht wissen, wie viel Sie für etwas ausgeben werden, dann raten Sie einfach. Lassen Sie sich durch Ihr Nicht-Wissen nicht aufhalten. Raten oder schätzen Sie einfach und machen Sie dann weiter.

Verrechnen Sie das Einkommen mit den Ausgaben und schon ist Ihr Finanzplan fertig. Denken Sie daran, dass dieser Plan eine erste grobe Einschätzung und keine auf den Cent genaue Aufstellung darstellt. Im Lauf der Zeit werden Sie über mehr Informationen verfügen und die Berechnung Ihrer Finanzen wird immer einfacher werden. Ihr Business-Plan kann ganz unmöglich „richtig“ sein, also versuchen Sie gar nicht, dies erreichen zu wollen! Nehmen Sie einfach die realistischste Einschätzung vor und fügen Sie mit wachsendem Wissen Informationen dazu.

## **Die Größe Ihrer Praxis**

Die Größe Ihrer Praxis hängt von Ihrem persönlichen Zeitplan, Ihren Wünschen, Bedürfnissen und von Ihrem Coaching-Stil ab. Einige Coaches arbeiten mit 60, andere mit fünf Klienten. In beiden Fällen kann das für den Coach eine „volle Praxis“ bedeuten, dies gestaltet sich für jeden unterschiedlich.

Ein sehr allgemeines Richtmaß sieht pro Klient und Woche eine Arbeitsstunde vor. Wenn Sie also 20 Stunden pro Woche für Ihr Unternehmen zur Verfügung haben, werden Sie maximal 20 Klienten pro Woche coachen können. Am Anfang, wenn Sie sich noch im Training befinden und Ihren Klienten-Stamm erst aufbauen, wird die Anzahl Ihrer Klienten jedoch wesentlich geringer sein, da Sie Ihre Energie noch hauptsächlich auf Ihre Ausbildung konzentrieren. Im Allgemeinen wird es so sein, dass Sie nach Abschluss Ihrer Ausbildung ungefähr die Hälfte Ihrer Zeit mit dem Coaching Ihrer Klienten und die andere Hälfte mit Marketing, Verwaltung, Training, Planung und ähnlichem verbringen werden.

Durchschnittlich benötigt man etwa 15 Monate konsistenter und konzentrierter Arbeit um eine laufende, volle Praxis aufzubauen. So gesehen ist dies kein langer Zeitraum, um ein Unternehmen zu gründen und zum Laufen zu bringen.

Viele halten es für einfacher, die Coaching-Praxis zunächst nur halbtags zu betreiben, während Sie nebenbei noch anderweitig angestellt sind. Man kann dann abends, am frühen Morgen oder an den Wochenenden mit den Klienten arbeiten, bis man genügend Klienten gewonnen hat, um die regulären Arbeitsstunden nach und nach einzuschränken und schließlich seinen Arbeitsplatz aufzugeben, um Vollzeit-Coach zu werden.

## **Die Rechnungsstellung**

Rechnungen gibt es in vielen Varianten. Jede Art von Dokument, das Ihren Klienten wissen lässt, dass er Ihnen Geld für Ihre Coaching-Dienstleistung schuldet, kann eine Rechnung sein. Es ist wichtig, Rechnungen per E-Mail, Fax oder Post zu versenden, denn dies ist der einzig rechtlich anerkannte Weg um nachzuweisen, dass eine Person Ihnen Geld schuldet. Wenn Sie keine Rechnung versenden, kann der Klient, wenn er nicht zahlt, rechtlich auch nicht dafür belangt werden.

Sie können Rechnungen an jedem beliebigen Tag des Monats versenden. Die Form kann dabei von einer einfachen E-Mail, über ein Word- oder Excel-Dokument, bis hin zu einer formal mit einer Buchführungssoftware erstellten Rechnung reichen.

Eine weitere Möglichkeit, den Überblick zu behalten und rechtzeitig Zahlungserinnerungen versenden zu können, ist, eine Liste mit den Namen Ihrer Klienten, dem Versanddatum der Rechnungen und den Zahlungseingängen zu führen.

## **Zahlungen einfordern**

Wenn Sie persönlich coachen, können Sie Ihre Bezahlung direkt beim Termin, vor Beginn der Sitzung einfordern. Wenn Sie telefonisch arbeiten, bitten Sie Ihre Klienten um Vorauszahlung für den kommenden Monat. Auf diese Weise wird der Klient Ihr Coaching mit der Bezahlung nicht „bewerten“, sondern die Bezahlung wird den Stellenwert einer Investition für den Klienten haben.

Stellen Sie Ihre Rechnungen mit genügend Spielraum vor Monatsbeginn und machen Sie den Termin der Fälligkeit der Zahlung deutlich. Sollte ein Klient vor dem nächsten Coaching-Termin nicht gezahlt haben, so sprechen Sie mit ihm darüber. Ist das Honorar auch bei der zweiten Sitzung des Monats noch nicht eingegangen, verschieben Sie den Termin, bis Sie es erhalten haben. Halten Sie sich immer vor Augen, dass Sie ein Geschäft führen. Wenn den Klienten am Coaching etwas liegt, dann werden Sie sich auch verpflichtet fühlen, Ihre Dienste zu entlohnen.

Da Sie nicht Ihre gesamte Zeit auf die Rechnungsstellung verwenden möchten, sollten Sie professionell und deutlich mit Ihren Klienten über das Finanzielle sprechen. Die Klienten müssen wissen, dass von Ihnen die Zahlung eines bestimmten Betrags zu einer bestimmten Zeit erwartet wird. Sollte es einmal vorkommen, dass eine Zahlung wegen einer unvorhergesehenen Ausgabe oder eines eingeschränkten Budgets aufgrund eines Notfalls problematisch sein sollte, so sollte der Klient mit Ihnen darüber sprechen, um einen neuen Zahlungstermin zu vereinbaren.

Ist der finanzielle Aspekt der Beziehung geklärt, so kann er dem Coaching nicht im Weg stehen. Wenn Sie von Anfang an, mit der Kennenlernsitzung oder noch früher, klare Erwartungen setzen, können Sie sich und Ihrem Klienten viel Angst und Ärger ersparen.

## **Geschäftskonten**

Sind Sie alleiniger Geschäftsinhaber, so können Sie Ihr Privatkonto auch für Ihre geschäftlichen Belange nutzen. Auf lange Sicht kann es jedoch sinnvoller sein, ein separates Konto sowie eine separate Kreditkarte für Ihr Unternehmen zu nutzen. Dies erlaubt Ihnen, Ihre privaten und Ihre geschäftlichen Finanzen getrennt zu handhaben, was dann sehr hilfreich ist, wenn die Steuererklärung ansteht oder wenn Sie ausrechnen möchten, wie profitabel Ihr Geschäft läuft.

Nutzen Sie Ihr Geschäftskonto und Ihre geschäftliche Kreditkarte jedoch nie für private Ausgaben, sondern nur für geschäftliche Zwecke. Auf diese Weise können Sie Ihr Einkommen und Ihre Ausgaben für den Fall, dass Sie ein kleines Unternehmen führen, mit Stift und Papier, und wenn Ihr Geschäft wächst, mit Hilfe einer Buchführungssoftware ausrechnen.

## **Unternehmensbesteuerung**

Ihre Unternehmensbesteuerung hängt von Ihrem geschäftlichen Profit ab, d.h. von Ihren geschäftlichen Einkünften abzüglich Ihrer Betriebsausgaben. Wenn Sie innerhalb eines Jahres

keinen Gewinn bzw. einen als geringfügig eingestuften Umsatz erwirtschaftet haben, dann zahlen Sie keine Umsatzsteuer. (Siehe hierzu auch UStG § 19, Absatz 1.)

In der Regel sind Ihre gesamten geschäftlichen Einkünfte zu versteuern, das umfasst Ihr Einkommen in Form von Bargeld, Scheckzahlung, Zahlung mit Kreditkarte oder Kompensationsgeschäfte. Ihre Betriebsausgaben können nur dann abgezogen werden, wenn Sie direkt mit Ihrem Geschäft zu tun haben, wie eine Telefonleitung, die Miete für Ihr Büro, Fachbücher, Büromaterial und ähnliches.

Über das Thema Steuern kann man endlos sprechen. Wir empfehlen Ihnen, sich darüber zu informieren, was für Ihre eigene finanzielle Situation und für Ihren Standort gilt. Software-Programme können eine große Hilfe dabei sein, Ihre Geschäftsprozesse und Steuerangelegenheiten zu vereinheitlichen und somit zu vereinfachen.

**Zusätzliche Informationen finden Sie unter:**

- Portal des Bundeszentralamt für Steuern: [www.steuerliches-info-center.de/de/index.php](http://www.steuerliches-info-center.de/de/index.php)