



Wie werde ich Yoga-Lehrer?

Selbstständig als Yoga-Lehrer, Tipps & Tricks für die erste Zeit. Inklusive Infos zu verschiedenen Richtungen und zu Kalkulationen und Marketing

Michaela Weiß

Hinweis: Dieses Buch kann in keinsten Weise die Beratung durch einen Steuerberater ersetzen. Alle Hinweise in diesem Buch sind nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Allerdings kann sich die Rechtslage jederzeit ändern und auch Freibeträge und Verdienstgrenzen werden regelmäßig von den Behörden angepasst.

Für Links wird keine Haftung übernommen.

Yoga boomt. Seit Jahren entdecken immer mehr Menschen die wohltuende Wirkung von Asanas, Pranayamas und Meditation. Und das zurecht, denn Yoga bildet einen wunderbaren Ausgleich zum stressigen Alltag vieler Menschen. Yoga harmonisiert Körper und Geist und hilft uns fit zu bleiben und uns zu fokussieren.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Und deshalb entscheiden sich immer mehr Menschen dazu, selbst eine Ausbildung zum Yoga-Lehrer zu machen. Sei es um selbst mehr über das fernöstliche Konzept zu erfahren oder weil es das feste Ziel ist, Schüler anzuleiten und zu unterrichten.

Dieses Buch gibt wertvolle Tipps und Tricks und hilft dir hoffentlich deinen Start als Yoga-Lehrer zu erleichtern.

Impressum:

©: 2021 Michaela Weiß

Umschlaggestaltung, Illustration: Michaela Weiß

Herausgeber:

Michaela Weiß

Huberangerweg 4a

6175 Kematen in Tirol

michaelaweiss1985@gmail.com

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhalt

1.	Yogalehrer werden ist ein Weg – Starte mit dem ersten Schritt.....	6
2.	Die verschiedenen Yoga-Stile: Von Bikram bis Kundalini	6
2.1.	Iyengar Yoga.....	7
2.2.	Kundalini Yoga.....	7
2.3.	Sivananda Yoga	7
2.4.	Bikram Yoga	8
2.5.	Ashtanga Yoga.....	8
2.6.	Yin Yoga.....	8
3.	Wie kann eine Ausbildung zum Yogalehrer ablaufen?	9
3.1.	Die Wahl des Ausbildungsinstituts.....	9
3.2.	Was kostet mich die Ausbildung?	10
3.3.	Inhalte der Ausbildung?	10
4.	Der Start als Yoga-Lehrer	13
4.1.	Was kann ich als Yoga-Lehrer verdienen?	13
4.2.	Rechenbeispiel für den Verdienst als Yogalehrer	14
5.	Papierkram: Rechtsform, Steuer & Sozialversicherung	17
5.1.	Freiberufler oder Gewerbetreibender?	17
5.2.	Das liebe Finanzamt: Die Steuer	17
5.2.1.	Was kann ich von der Steuer absetzen?	18
5.3.	Sozialversicherung	19
6.	Business Plan.....	20
6.1.	Was gehört in einen Business Plan?	20
6.1.1.	Zusammenfassung	20
6.1.2.	Gründerperson.....	21
6.1.3.	Geschäftsidee/Dienstleistung	21
6.1.4.	Markt/Wettbewerb.....	21
6.1.5.	Marketing.....	21
6.1.6.	Organisation & Rechtsform.....	21
6.1.7.	Chancen & Risiken.....	21
6.1.8.	Kapitalbedarf.....	22
7.	Wie finde ich meine Kundengruppe?	22
8.	Marketing für deinen Yoga-Unterricht	24
8.1.	Der richtige Marketing-Mix.....	24
8.1.1.	Produkt.....	24
8.1.2.	Platzierung	24

8.1.3.	Preis.....	24
8.1.4.	Promotion	25
9.	Berufsverbände.....	29
10.	Die Zertifizierung der Zentralen Prüfstelle Prävention für die Krankenkassen (gilt nur in Deutschland).....	29
11.	Schlusswort.....	31
12.	Weitere Information & Links.....	32

1. Yogalehrer werden ist ein Weg – Starte mit dem ersten Schritt

Eines vorneweg: Den einen Weg, um Yogalehrer zu werden gibt es nicht. Yogalehrer werden funktioniert nicht wie ein Studium, in dem du systematisch eine Vorlesung nach der anderen besuchst und irgendwann dein Diplom in Händen hältst. Yogalehrer zu werden, ist ein Prozess. Und auch wenn du dein (erstes) Zeugnis für eine abgeschlossene Yogalehrer-Ausbildung in Händen hältst, bist du sicherlich noch nicht „fertig“. Andererseits gibt es bestimmt auch die Menschen, die ein natürliches Talent haben und nach jahrelanger Praxis selbst beginnen zu unterrichten ohne eine zertifizierte Ausbildung besucht zu haben.

Der Begriff „Yogalehrer“ ist nicht geschützt. Wenn du möchtest, kannst du dir heute ein Schild ausdrucken, an deine Türe hängen und voila, schon bist du Yogalehrer.

Auch wenn eine Ausbildung nicht zwingend vorgeschrieben ist, sinnvoll ist sie in jedem Fall und mir selbst ist kein Lehrer bekannt, der rein autodidaktisch zum Yoga-Lehrer geworden ist. Im Gegenteil: Viele Yoga-Lehrer, die ich kenne und schätze, bilden sich ständig weiter und stecken gerade am Anfang jeden verdienten Euro in ihre eigene Weiterbildung. Denn sie wollen mehr und mehr lernen und tiefer in die Welt des Yoga eintauchen.

In einer Ausbildung zum Yogalehrer werden dir systematisch viele Inhalte vermittelt und vor allem lernst du Gleichgesinnte kennen. Das ist sehr wertvoll für den Austausch während der Ausbildung und später für den Weg in die Selbstständigkeit. Denn du wirst in der Ausbildung merken, dass sich bei allen Schülern Fragen auftun und ihr könnt euch gegenseitig dabei unterstützen Antworten zu finden. So entsteht eine wertvolle Peer-Group, die sich im besten Fall mit Rat und Tat zur Seite steht. Bevor du allerdings selbst zum Lehrer wirst, solltest du Schüler sein. Das gilt für die meisten Dinge im Leben und ganz besonders für Yoga. Im Prinzip wirst du auch als Lehrer immer Schüler bleiben. Und die meisten Yoga-Schulen setzen voraus, dass du seit mindestens zwei oder drei Jahren selbst Yoga praktizierst und mit den Grundlagen vertraut bist, bevor sie dich als Lehrer anheuern.

2. Die verschiedenen Yoga-Stile: Von Bikram bis Kundalini

Doch Grundlagen sind nicht gleich Grundlagen. Denn es gibt inzwischen viele verschiedene Yoga-Richtungen. Die meisten Yoga-Richtungen, die bei uns praktiziert werden, werden dem Hatha Yoga zugeordnet. Hatha bedeutet etwa Kraft oder Hartnäckigkeit. Das Ziel des Hatha Yoga ist es ein Gleichgewicht zwischen Körper und Geist herzustellen. Patanjali beschreibt in seinem Yogasutra Yoga als etwas, das den Geist zur Ruhe bringt:

„Yogash citta–vritti–nirodhah“ (Yogasutra, Kapitel 1, Vers 2).

Und genau das versucht man im Yoga – sei es mit Asanas, Atemübungen oder Meditation. Konkret geschieht dies bei uns inzwischen mit vielen verschiedenen Yoga-Stilen: Iyengar, Ashtanga, Bikram Yoga, Kundalini Yoga – für jemanden, der neu in die Welt des Yoga kommt, wird es schnell unübersichtlich. Zu zahlreich sind die verschiedenen Yoga-Stile, mit denen geworben wird und die mal mehr oder weniger für sich beanspruchen, das „wahre Yoga“ zu sein. Ich sehe das weniger dogmatisch. Ich freue mich über jeden, der zum Yoga kommt – egal, aus welchem Grund und in welcher Richtung.

Wenn du aber Yoga-Lehrer werden möchtest, macht es Sinn, dass du dich zuerst mit den einzelnen Richtungen beschäftigst. Die Schulen haben nämlich unterschiedliche Anforderungen und fordern verschiedenes von ihren Schülern ein. Einige Schulen sind streng und dogmatisch, andere schlagen eine liberalere Richtung ein. Während sich manche Yoga-Lehrer in verschiedenen Traditionen zu Hause fühlen und daraus ihren ganz eigenen Mix kreieren, sind andere Lehrer ganz fest in einer

einzigsten Tradition verankert. Welcher Weg, der richtige für dich ganz persönlich ist, musst du herausfinden.

Um einen kleinen Überblick zu schaffen, habe ich dir hier einige der bekanntesten Yoga-Richtungen im Überblick zusammengefasst.

2.1. Iyengar Yoga

Iyengar-Yoga geht auf den international anerkannten und berühmten Inder B. K. S. Iyengar zurück. Im Iyengar-Yoga wird sehr viel Wert auf eine korrekte und präzise Ausführung der Asanas gelegt. Auch die Abstimmung der einzelnen Asana aufeinander ist ein Kennzeichen dieser Richtung. Allerdings werden diese beim Iyengar Yoga nicht wie in einem Flow aneinandergereiht, sondern können in relativ freier Abfolge geübt werden. Kennzeichnend für Iyengar Yoga sind vor allem die Hilfsmittel, wie Blöcke, Polster, Gurte oder eine Meditationsbank. Diese sollen die anspruchsvolle Übungspraxis erleichtern und für eine perfekte Ausrichtung und Wirkung sorgen. Da beim Iyengar-Yoga sehr präzise auf Details geachtet wird, ist die Iyengar-Yoga-Lehrer-Ausbildung auch nicht eben mal erledigt. Denn sie dauert in der Regel mindestens drei Jahre (bzw. 1.000 Unterrichtseinheiten) und kann an anerkannten Instituten absolviert werden. Die Ausbildung umfasst in der Regel über 200 verschiedene Asana und 14 Pranayama-Übungen. Aber auch Elemente aus der yogischen Philosophie und Einheiten über die Anatomie und Physiologie des menschlichen Körpers sind Teil der Ausbildung. Abgenommen wird die Prüfung vom Verein Iyengar Yoga Deutschland (IYD). Darüber hinaus verpflichtet sich ein Iyengar-Yoga-Lehrer zu regelmäßigen Weiterbildungen.

2.2. Kundalini Yoga

Kundalini Yoga wurde von Yogi Bhajan begründet bzw. in den Westen gebracht. Kundalini bedeutet Schlange und symbolisiert eine Kraft, die jedem Menschen innewohnt. Die Kundalini „ruht“ am unteren Ende der Wirbelsäule und kann durch die entsprechende Yoga-Praxis erweckt werden. Anschließend soll die Kundalini Kraft bis zum obersten Chakra, dem Kronenchakra oder „Drittem Auge“ aufsteigen. Dort kommt es zur Erleuchtung und zur Vereinigung mit der göttlichen Energie. Damit dies geschehen kann, müssen die feinstofflichen Kanäle im Körper (Nadis) und die niederen Chakren gereinigt werden und genau dazu dient Kundalini Yoga. Mit einer Kombination aus Asanas, Pranayamas, Mudras und dem Chanten von Mantrén wird dies im Kundalini Yoga geübt. In Deutschland sind die 3HO-Zentren die erste Anlaufstelle, wenn du gerne eine Ausbildung als Kundalini Yogalehrer machen möchtest. Zentren finden sich in vielen größeren Städten in Deutschland.

2.3. Sivananda Yoga

Sivananda Yoga wurde von Swami Sivananda Saraswati begründet und erfreut sich im Westen großer Beliebtheit. Die Sivananda-Richtung beruht auf fünf Pfeilern. Neben den Asanas (Körperübungen), wird ein großer Fokus auf den Atem gelegt und mit Pranayama geübt. Zudem kommt der Entspannung (Savasana) eine große Rolle zu. Die richtige Ernährung (vegetarisch) und positives Denken und Meditation runden die Richtung ab.

In Europa gibt es zahlreiche Sivananda-Zentren, in denen auch die Ausbildung absolviert werden kann. Seminarhäuser befinden sich in Deutschland in Berlin, München oder Hamburg. In Österreich gibt es Häuser in Wien oder in Reith bei Kitzbühel. In der Schweiz befindet sich das Ausbildungszentrum in Genf. Alle Zentren bieten eine vierwöchige Basisausbildung an. Darauf aufbauend kann die zweijährige Yoga-Lehrer-Ausbildung mit 630 Unterrichtseinheiten abgeschlossen werden.

2.4. Bikram Yoga

Bikram-Yoga gehört ebenfalls zum Kreis des Hatha-Yoga und geht auf den Inder Bikram Choudhury zurück. Das besondere am Bikram-Yoga ist, dass es in einem heißen Raum praktiziert wird. Bei schweißtreibenden 35 bis 40 Grad Celsius üben die Schüler eine feste Abfolge von 24 Asanas und zwei Pranayamas. Durch die Hitze werden Muskeln und Sehnen geschmeidig und werden optimal gedehnt. Gerade im Winter ist Bikram-Yoga aufgrund der Hitze eine sehr wohltuende Erfahrung für alle, die einen stabilen Kreislauf haben. Denn Bikram-Yoga kann aufgrund der Temperaturen sehr fordernd sein. Für alle, die gerne Abwechslung haben, ist Bikram-Yoga wahrscheinlich die falsche Richtung, da die Abfolge der Asanas fest vorgegeben ist. Übrigens sind Bikram Yoga und Hot Yoga nicht das gleiche. Denn beim Hot Yoga ist der Lehrer frei in seiner Stundengestaltung.

2.5. Ashtanga Yoga

Ashtanga Yoga gehört auch zum Hatha-Yoga und zählt ebenfalls zu den körperlich fordernden Yoga-Stilen. Es wurde im indischen Mysore von Tirumalai Krishnamacharya begründet, der dort die hiesige Familie des Maharadschas unterrichtete. Einer seiner Schüler und einer der bekanntesten Vertreter des Ashtanga war zudem Krishna Pattabhi Jois. Eine Ashtanga-Stunde folgt einem festen Plan. Es werden Asanas und Pranayamas geübt. Die Asanas sollen generell von der Ujjayi-Atmung begleitet werden, während auch die Körpermitte stabilisiert wird. Ashtanga kann sehr schweißtreibend sein und gerade Yoga-Neulinge schnell an die körperlichen Grenzen bringen. In vielen Studios wird Ashtanga auch als Vinyasa Flow unterrichtet.

2.6. Yin Yoga

Yin Yoga wird bei uns im Westen immer beliebter. Es gehört zu den sanfteren Yoga-Stilen und greift einige Ideen der Traditionellen Chinesischen Medizin auf, denn im Yin Yoga wird viel mit den Meridianen gearbeitet. Im Yin Yoga wird vor allem im Sitzen und Liegen geübt und es kommen verschiedene Hilfsmittel wie Blöcke, Gurte oder Kissen zum Einsatz. Yin Yoga wirkt vor allem durch die passiven Dehnungen. Diese Dehnungen werden mehrere Minuten gehalten und verhelfen zu tiefgehender Entspannung. Dabei wird das parasympathische Nervensystem aktiviert, die Faszien werden gedehnt und der Körper entspannt und fährt runter. Für viele Menschen ist diese entspannende Art des Yoga ein wohltuender Ausgleich zum stressigen Alltag.

3. Wie kann eine Ausbildung zum Yogalehrer ablaufen?

Es gibt viele verschiedene Arten eine Ausbildung zum Yogalehrer zu machen. Angefangen von Fernkursen mit nur wenigen Präsenzseminaren bis zu Intensivwochen in Indien oder Sri Lanka. Jeder der Kurse hat Vorteile und Nachteile. Abzusehen würde ich persönlich von einem Fernkurs. Zwar kann man in einem Fernkurs einiges an Theorie lernen, aber Yogalehrer wird man nur durch Praxis. Außerdem ist der Austausch unter den Schülern Gold wert und schwer ersetzbar.

Hast du nun die Entscheidung getroffen, deine Ausbildung zu machen, musst du die richtige Schule und das richtige Konzept für dich finden. Dabei solltest du folgende Fragen für dich beantworten:

- An welchem Ort möchte ich die Ausbildung machen? Bei mir in der Nähe, an einem speziellen Ort, mit dem ich etwas verbinde oder im fernen Asien, wo Yoga seinen Ursprung hat?
- In welcher Form möchte ich die Ausbildung machen? Ein mehrwöchiger Intensivkurs, mehrere Ausbildungswochen pro Jahr, ein Wochenende pro Monat, einmal pro Woche oder ganz flexibel.
- In welcher Tradition möchte ich die Ausbildung machen? Bist du so beeindruckt von einem Lehrer oder einer Tradition, dass du auf jeden Fall in dieser Tradition lernen und lehren möchtest? Oder bist du völlig offen und fängst einfach erst einmal an und schnupperst in viele verschiedene Richtungen?
- Wieviel bin ich bereit in die Ausbildung zu investieren? Es lohnt sich die Kosten der einzelnen Ausbildungen zu vergleichen, denn eine Yogalehrer-Ausbildung kann mehrere Tausend Euro kosten.
- Welchen zeitlichen Umfang soll die Ausbildung haben? Reichen 100 Stunden, sollen es eher 200 Stunden oder noch mehr sein?
- Ist dir eine Zertifizierung der Ausbildungsschule wichtig? Ausbildungsschulen können in Deutschland dem BDY (Bund Deutscher Yogalehrer) oder der Yoga Alliance angeschlossen sein und sind somit an deren Qualitätskriterien gebunden. In Österreich fungiert YOGA AUSTRIA als Berufsverband der Yogalehrenden Österreichs (BYO). In der Schweiz ist es Yoga Schweiz, der als Berufsverband fungiert. Europaweit existiert zudem noch die Europäische Yoga Union, die als eine Art Dachverband fungiert und für eine Qualitätssicherung sorgt.

3.1. Die Wahl des Ausbildungsinstituts

Du hast dich entschieden: Du möchtest Yoga-Lehrer werden und dafür eine fundierte Ausbildung besuchen. Zwar bist du wahrscheinlich auf deinem eigenen Yoga-Weg schon ein ganzes Stück gegangen, hast bereits viele Stunden praktiziert, machst einen Sonnengruß aus dem Stehgreif und hast dich bereits mit Meditation beschäftigt. Für die Ausbildung möchtest du aber nun auf gute Lehrer zurückgreifen. Das ist sinnvoll! Wie bereits erwähnt, ist Yoga-Lehrer ist zwar aktuell kein geschützter Beruf und wenn du es möchtest, kannst du dich ab heute Yoga-Lehrer nennen. Allerdings vermittelt dir eine Ausbildung bei einem anerkannten Institut das nötige Rüstzeug. Außerdem verlangt in Deutschland die Zentrale Prüfstelle für Zertifizierung (wichtig, falls du Kurse über die Krankenkassen abrechnen willst) den Nachweis einer Ausbildung bei einem anerkannten Institut.

Für die Wahl des richtigen Ausbildungsinstituts solltest du dir etwas Zeit nehmen. Natürlich hängt das auch von deiner individuellen Situation ab. Vielleicht hast du bereits eine Empfehlung von Freunden bekommen oder willst einem bestimmten Lehrer folgen. Das erleichtert die Auswahl natürlich. Wenn

du völlig unvoreingenommen beginnst, bietet dir das Internet eine gute Hilfe. Ich möchte dir zusätzlich eine kleine Checkliste mit an die Hand geben und einige Links teilen. Welche Kriterien sind bei der Wahl der Ausbildungsschule relevant:

- Der Umfang: 100, 200, 300, 500 Stunden?
- Der Preis und die Zahlungskonditionen (einmaliger Betrag oder Monatsraten)
- Der Kursort: Inland oder Ausland
- Intensivkurs oder längere Ausbildung mit z.B. einem Wochenende pro Monat
- Der Yogastil: Ashtanga, Vinyasa, Jivamukti, Bikram, Sivananda....
- Ausrichtung: Traditionell östlich oder dem Westen angepasst
- Der „Fame“: Lehre bei einem (international) bekannten Lehrer oder nicht

Bei vielen Yogis nimmt der Recherche-Prozess und die Auswahl mehrere Monate oder sogar Jahre in Anspruch. Das ist auch gut so! Und auch Yogalehrer werden ist ein Prozess. Denn du bist nie fertig. Denn Yoga begleitet uns ein Leben lang und so ist es auch mit dem Weitergeben von Yoga. Je nachdem in welcher Lebensphase du bist, wirst du Yoga unterschiedlich weitergeben können. Wenn du zum Beispiel Yoga für Schwangere unterrichtest, bevor du selbst Mama geworden wirst, wird der Unterricht eine ganz andere Qualität haben, nachdem du selbst schwanger warst. Das gleiche gilt für Spiritualität und Körperlichkeit. Während in jungen Jahren der Körper beim Yoga im Vordergrund steht, kommt mit der Zeit immer mehr der Atem und die meditative Komponente hinzu. Und natürlich wächst auch deine eigene Erfahrung mit den Jahren.

Die meisten Ausbildungsschulen bieten Informationsabende, Vorstellungsgespräche oder einen Tag der offenen Tür an, bei denen du dich informieren kannst. Sofern, du diese Angebote vor Ort hast, nutze sie. Denn dort merkst du, wie deine zukünftigen Lehrer ticken, ob die Chemie zwischen euch passt, du erfährst, wie groß die Ausbildungsgruppen sind und kannst alle Fragen stellen, die dir persönlich wichtig sind. Zudem siehst du bei den Informationsveranstaltungen auch andere potenzielle Teilnehmer und kannst dich mit ihnen austauschen oder dir bereits vorab ein Bild von deinen möglichen Mitschülern machen.

3.2. Was kostet mich die Ausbildung?

Eine Yoga-Lehrer-Ausbildung kostet Geld. Ich habe für meine 500-Stunden-Ausbildung etwa 4.500 Euro investiert. Natürlich kann man auch bereits mit einer 200-Stunden-Ausbildung eine gute Basis legen, 500 Stunden schaden aber auf keinen Fall. Wir hatten in unserer Ausbildungsgruppe ganz unterschiedliche Menschen. Menschen, die bereits Yoga unterrichten, Menschen, die die Ausbildung in erster Linie für sich machen wollten und Menschen, die sich mit Yoga ein neues berufliches Standbein aufbauen wollten. Ich fand den Austausch innerhalb der Gruppe sehr bereichernd, da an unseren Ausbildungswochenenden so viele verschiedene Menschen zusammenkamen.

Ich persönlich halte deswegen auch nichts von Fernkursen oder schnellen Ausbildungen, die nur wenige Tage dauern und mit irgendeinem Zertifikat abschließen. Ein Fernkurs macht sicherlich Sinn, um sich über die Grundlagen des Yoga zu informieren und einen ersten Eindruck zu bekommen. Aber ein Fernkurs kann nie den Austausch mit dem Lehrer und in der Klasse ersetzen. Du kannst einen Fernkurs nutzen, um in das Thema hineinzuschnuppern, aber mehr solltest du dir davon nicht erwarten.

3.3. Inhalte der Ausbildung?

Jede Ausbildung ist anders strukturiert, allerdings kommen wohl in jeder Ausbildung ähnliche Elemente vor. Hier eine Auswahl:

- Die Grundprinzipien von Asanas
- Das Anleiten gängiger Asanas
- Ausschlusskriterien für Asanas
- Anpassen von Asanas
- Pranayama (Atemübungen)
- Meditationstechniken
- Die menschliche Anatomie
- Grundlagen des Ayurveda
- Rezitation/Mantras
- Bhandas
- Kriyas (Reinigungstechniken)
- Yogaphilosophie z.B. nach dem Yogasutra des Patanjali
- Aufbau einer Yogastunde
- Selbstständigkeit und Betriebswirtschaft
- Der achtegliedrige Yogapfad
- Chakrenlehre
- Yoga als Therapie

Jede Yogaschule wird in ihrer Ausbildung andere Schwerpunkte setzen. Bei der einen Yogaschule steht der körperliche Aspekt sehr im Vordergrund und jedes einzelne Asana wird akribisch geübt und bis ins letzte Detail verfeinert. Ich habe von Ausbildungen gehört, bei denen mit einem Stock oder einer Schnur nachgemessen wird, ob die Wirbelsäule im Laufe der Ausbildung immer gerader und gerader wird. Manche Schulen sind sehr strikt in der Ausführung der Asanas und werden die angehenden Lehrer darauf trimmen, jede Übung äußerst korrekt auszuführen und verwenden viele Stunden darauf.

Bei anderen Schulen geht es mehr um Atmung und Meditation. Bei diesen Schulen steht nicht die Ausführung der Asanas im Vordergrund, sondern wie sich der Atem der Schüler mit der Zeit verändert und verfeinert.

Es gibt Schulen mit einem fixen Curriculum und Schulen, die zusätzlich Wahlthemen anbieten. In meiner Schule gab es neben den beiden Hauptlehrern immer wieder Gastdozenten, die verschiedene Themen bearbeitet haben. Das fand ich sehr erfrischend, da ich verschiedene Persönlichkeiten, Interpretationen und Zugänge zum Yoga kennenlernen durfte.

In einer guten Yoga-Ausbildung solltest du immer die Gelegenheit haben, eine eigene Yoga-Stunde anzuleiten und das Feedback deiner Mitschüler und der Lehrer einzuholen. Dabei wirst du merken, dass es am Anfang eine sehr zeitintensive Arbeit ist, eine stimmige Stunde aufzubauen. Ich saß Stunden an der Vorbereitung einer einzigen Yoga-Stunde von etwa 40 Minuten. Zuerst habe ich mir das Thema überlegt. Dann habe ich seitenweise Strichmännchen für die verschiedenen Asanas gemalt, um meine Sequenzen zu Papier zu bringen. Und schließlich habe ich selbst die Stunde immer wieder ausprobiert, abgewandelt und umgestellt.

Und trotz der guten Vorbereitung war ich dennoch vor meiner ersten eigenen Yoga-Stunde gehörig nervös. Es ist wohl ganz normal, wenn du vor der ersten Stunde total aufgeregt bist. Ich kann dir aber auch versprechen, dass es eine tolle Erfahrung sein wird, das erste Mal wirklich zu unterrichten und zu sehen, wie deine Stunde ankommt. Oft ist man selbst viel kritischer und macht sich schlechter als man ist, weil ein Detail nicht perfekt läuft. Bei mir war nach der ersten Stunde auf jeden Fall die Freude

groß, dass ich meinen Mitschülern eine entspannende und wohltuende Dreiviertelstunde Yoga geben konnte.

4. Der Start als Yoga-Lehrer

Du hast es geschafft! Du hältst dein Yogalehrer-Zeugnis in der Hand und bist nun offiziell zertifizierter Yoga-Lehrer. Herzlichen Glückwunsch! Nach der fundierten Ausbildung hast du ein gutes Rüstzeug, um dein Wissen rund um Asanas, Pranayama, Yoga-Philosophie, Meditation und vieles andere an deine Schüler weiterzugeben. Im besten Fall hast du dir bereits während der Ausbildung Gedanken gemacht, wie du weiter vorgehen willst. Ich mag niemandem in seinem Enthusiasmus bremsen, aber sicherlich wäre es unvernünftig den sicheren Bürojob aufzugeben und sofort dein eigenes Yoga-Studio in einer Top-Lage in der Innenstadt mit horrender Miete zu eröffnen. Andererseits gibt es Grenzen nur im Kopf. Etwas Planung hat allerdings noch keinem geschadet.

Die meisten Yogalehrer fangen klein an. Viele unterrichten am Anfang nur die beste Freundin oder im Familienkreis und sammeln so erste Erfahrungen und wachsen in ihre neue Rolle als Lehrer hinein. Denn das wirst du wahrscheinlich schon gemerkt haben: Es ist ein großer Unterschied, ob du Yoga für dich selbst auf deiner Matte zuhause im Wohnzimmer praktizierst oder ob du es unterrichtest und damit für andere auch eine gewisse Vorbildfunktion einnimmst.

Auf Yogi Bhanan soll folgende Aussage zurückgehen:

"Wenn du etwas lernen willst, lese darüber.

Wenn du etwas verstehen willst, schreib es auf.

Wenn du etwas meistern willst, lehre es anderen."

Wenn du unterrichtest, bist du plötzlich in einer ganz anderen Rolle. Du bist die Person, von der sich deine Schüler Anleitung und Hilfestellung erhoffen. Alle hören auf dich, folgen deinen Ansagen und vertrauen auch darauf, dass du sie korrigierst und sie sich keine schädlichen Haltungen antrainieren.

Damit geht eine Verantwortung einher, die du auch bewusst annehmen solltest. Aber sei nicht nervös. Neben deiner guten Vorbereitung auf die Stunde, wird dich auch deine Intuition leiten. Und hab keine Angst „Fehler zu machen“. Auch wenn du nun auf der Seite der Yoga-Lehrer stehst, bist auch du immer Schüler und wirst es immer bleiben. Meiner Meinung nach macht einen guten Yoga-Lehrer aus, dass er immer offen bleibt und weiterlernen möchte. Die meisten Yoga-Lehrer bilden sich sowieso kontinuierlich weiter, besuchen Seminare und Retreats oder begeben sich in Supervision.

Außerdem musst du für dich die Frage klären, in welchem Umfang du Yoga unterrichten möchtest. Möchtest du Vollzeit als Yoga-Lehrer arbeiten und dich komplett selbstständig machen? Wenn du selbstständig bist, ist jede Menge Eigeninitiative von dir gefordert. Es gibt keinen Chef mehr, der Dinge von dir verlangt oder dir Deadlines setzt. Dem einen mag das Flügel verleihen, der andere fühlt sich davon überfordert. Aus diesem Grund solltest du für dich klären, ob du gerne selbstständig arbeiten willst. Du kannst deine Yoga-Lehr-Tätigkeit auch im Angestelltenverhältnis oder als Honorarkraft ausführen. Das bringt ein geringeres Risiko mit sich, aber auch weniger Chancen. Diese Frage musst du nicht von Anfang an für dich klären, denn Wege entstehen oft dadurch, dass man sie geht. Wenn du dich allerdings dafür entschieden hast, dich selbstständig zu machen, solltest du dafür einen guten Plan haben. Dieses Buch kann dir dafür ein paar Tipps und Hilfestellungen an die Hand geben.

4.1. Was kann ich als Yoga-Lehrer verdienen?

Yoga und Geld? Für viele Menschen ist das eine schwierige Frage. Denn viele Menschen, die Yoga praktizieren und lehren wollen, tun sich mit dem Gedanken des Geldverdienens schwer. Du hast dir bestimmt auch schon die Frage gestellt, was du als Yoga-Lehrer verdienen kannst. Die simple Antwort lautet: Es kommt darauf an! Die Verdienstmöglichkeiten eines Yoga-Lehrers sind vielfältig. Sie reichen

von Stunden auf Spendenbasis bis zum hochbezahlten „Guru“, der hohe Stundensätze kassieren kann. Meiner Einschätzung nach sind Yoga-Lehrer oft Idealisten, die Yoga nicht lehren wollen, um das große Geld zu verdienen. Nach meinem Gefühl werden immer mehr Menschen Yoga-Lehrer, weil sie gerade dem kapitalistischen System des Geldverdienens und des Hamsterrads den Rücken kehren wollen bzw. einen Gegenpol dazu in ihrem Leben aufbauen wollen. Aber dennoch möchten viele Yoga-Lehrer mit ihren Stunden auch Geld verdienen. Und das ist auch gut so. Schließlich kostet die Ausbildung Geld, du musst Miete für einen Raum bezahlen und hast vielleicht auch für die passende Ausstattung in Form von Matten, Blöcken, Gurten und Decken gesorgt. Und letzteres kostet schnell einige hundert Euro.

Was du verdienen kannst, ist generell davon abhängig, ob du angestellt oder freiberuflich tätig bist. Als angestellter Yogalehrer oder Honorarkraft wirst du wahrscheinlich auf Stundenbasis bezahlt. Wenn du selbstständig bist, gelten natürlich die Stunden, die du arbeitest. Aber deine Abrechnung ist eine andere. Denn du arbeitest in die eigene Tasche (und in die Tasche deines Vermieters, des Finanzamts, der Sozialversicherung – aber das ist ein anderes Thema, das in Kapitel 5 angesprochen wird).

Am lukrativsten ist es sicherlich, wenn du Yoga-Einzelstunden gibst. Du brauchst dafür lediglich einen zahlenden Kunden und kannst als Daumenregel ein Honorar um die 60 Euro pro Stunde verlangen. Allerdings ist Yoga als Einzelunterricht bei uns nicht wirklich etabliert, obwohl es eine lange Tradition hat. Realistischerweise wirst du dich also im Gruppenunterricht wiederfinden. Auch hier gibt es Unterschiede: An der Volkshochschule werden sich kaum die Preise erzielen lassen, die du für Business-Yoga bei einer gut laufenden Firma verlangen kannst. Und natürlich ist dein Verdienst auch abhängig davon, wie viel du arbeiten kannst und willst. Wenn du Gruppen unterrichtest liegen die Preise pro Teilnehmer pro Stunde wahrscheinlich irgendwo zwischen zehn und 20 Euro. Das ist abhängig vom Kurs, vom Ort, von der Konkurrenzsituation, vom Studio und vielen weiteren Faktoren. Einen Tipp kann ich dir allerdings geben: Versuch dich nicht von anderen abzuheben, indem du günstig bist!

4.2. Rechenbeispiel für den Verdienst als Yogalehrer

Natürlich variieren die Rahmenbedingungen und Verdienstmöglichkeiten für Yogalehrer enorm. Aber ich möchte dir hier ein Rechenbeispiel an die Hand geben, das zeigt, wie du deinen Lebensunterhalt als Yogalehrer bestreiten kannst. Das Beispiel wird nie vollständig sein, sondern soll dir näherungsweise aufzeigen, wie viel du verdienen musst, wenn du vom Yoga-Unterricht leben willst.

Ich rechne im Beispiel mit einem gut eingeführten, solide laufenden Yoga-Studio. Die Einnahmen setzen sich aus drei verschiedenen Quellen zusammen:

- Einzelstunden
- Gruppenunterricht
- Workshops

Einnahmen	Anzahl	Monat	Jahr
Einzelstunden	10	600	7200
Kurse (8 TN)	6	2880	34560
Workshop	1	1000	12000
	SUMME	4480	53760

Abbildung 1: Einnahmen als Yogalehrer

Ich rechne damit, pro Monat 10 Einzelstunden zu geben. Pro Einzelstunde setze ich 60 Euro Honorar an. Das macht insgesamt 600 Euro Einnahmen pro Monat. Zudem gibt es 6 Yogakurse mit durchschnittlich 8 Teilnehmern. Das bringt pro Monat pro Teilnehmer 60 Euro, da ich pro Stunde 15 Euro verlange. Für die 6 Kurse macht das etwa 2.880 Euro aus. Dazu kommt monatlich ein Workshop, der etwa 1000 Euro einbringt.

In Summe sind dies etwa 4.480 Euro Umsatz pro Monat oder 53.760 Euro Umsatz pro Jahr. Das klingt auf den ersten Blick schon nach einer ganz ordentlichen Summe. Doch davon gehen deine ganzen Kosten weg. Dazu zählen Steuer, Krankenversicherung, Raummiete, Kosten für Werbung, Versicherungen und am Ende natürlich dein Lebensunterhalt.

Doch wie viele Stunden müsste man dafür arbeiten? Die 10 Einzelstunden würde ich mit insgesamt 15 Zeitstunden ansetzen. Den Workshop mit 16 Stunden. Dabei gehe ich von acht Stunden für den reinen Workshop aus und acht Stunden für die Vor- und Nachbereitung.

Die Kurse laufen 90 Minuten, inklusive Vor- und Nachbereitung rechne ich pro Kurs mit zwei Stunden, da du schon ein Profi bist. Das heißt für die regulären Kurse benötigst du in unserem Rechenmonat etwa 48 Stunden.

Pro Monat sind das also 15+16+48 Stunden. Das sind 79 Stunden Yogaarbeit und ich würde noch einmal 10 Stunden für Administrative Arbeiten hinzurechnen.

Das heißt wir kommen auf etwa 90 Stunden Arbeit pro Monat. Verteilt auf die Wochen sind das knapp 25 Stunden, also ein Teilzeitjob. Klingt gut, nicht wahr?

Ausgaben	Monat	Jahr
Miete	1000	12000
Berufsverband		184
Equipment		500
Fortbildung		2000
Fahrtkosten	60	720
Marketing	100	1200
Sonstiges	150	1800
Haftpflicht		20
Sozialversicherung		9000
Steuer		3000
	SUMME	30424

Abbildung 2: Ausgaben als Yogalehrer

Im Beispiel setze ich als Kosten folgendes an:

Miete: 1.000 Euro pro Monat. Der Berufsverband kostet dich 184 Euro pro Jahr. Für Marketing rechne ich 100 Euro pro Monat, ebenso noch einmal 150 Euro für sonstige Ausgaben (Büromaterial, Porto etc.). Zudem habe ich Kosten für neues Equipment (wie Matten, Blöcke, einen neuen Lautsprecher für die Musik etc.) in Höhe von 400 Euro pro Jahr und 2000 Euro für deine eigene Fortbildung mit einkalkuliert. Finanzamt und Sozialversicherung wollen ebenfalls bezahlt werden. Hier setze ich – basierend auf den Einnahmen – für die Sozialversicherung etwa 9.000 Euro an und für die Einkommenssteuer 3.000.

Im Beispiel kommst du also auf 1.945 Euro Gewinn pro Monat. Das ist eine Summe von der sich im Grunde leben lässt, gerade wenn man bedenkt, dass diesem Gewinn nur 25 Stunden Arbeit gegenüberstehen. Allerdings gehe ich im Beispiel auch davon aus, dass deine Kurse immer gefüllt sind, und du auch viele Kunden für die Einzelstunden hast. Außerdem ist im Beispiel weder Urlaub noch Krankheit eingerechnet. Für einen guten Puffer solltest du also noch einmal 10 bis 15 % abziehen.

Vergiss außerdem nicht, dass du als Yoga-Lehrer vor allem am Morgen und in den Abendstunden sowie an den Wochenenden arbeitest – eben dann, wenn deine Kunden frei haben und sich ihrer Yoga-Praxis widmen. Dies sollte dir bewusst sein, da es sich erheblich auf dein Privatleben auswirkt.

Zudem kommt es auch auf deinen Standort an. Auf dem Land wirst du wahrscheinlich weniger Miete zahlen, dafür kannst du möglicherweise nicht so viel pro Stunde verlangen.

Im Beispiel sind zudem die Kosten für einen Steuerberater nicht einkalkuliert. Zudem möchte ich auf die Registrierkassenpflicht in Österreich hinweisen. Diese gilt, wenn die Barumsätze 7.500 Euro pro Jahr überschreiten. Wenn du also sehr viele Bareinnahmen hast, weil deine Kunden direkt vor Ort zahlen, benötigst du eine Registrierkassenfunktion.

5. Papierkram: Rechtsform, Steuer & Sozialversicherung

Oh ja, der Papierkram gehört zum Leben eines Yogalehrer dazu. Und leider werden diese Themen nur allzu gerne vernachlässigt und links liegen gelassen. Klar, wer macht schon gerne seine Steuererklärung und liest sich durch den Versicherungsdschungel. Den meisten Menschen macht das keinen Spaß. Allerdings ist es wichtig, wenn du dich als Yogalehrer selbstständig machen willst. Denn sobald du damit Geld verdienst, musst du dich an bestimmte Regeln halten. Wenn du das nicht tust, wirst du nicht sofort im Gefängnis landen, aber es kann unschöne Konsequenzen haben und du möchtest sicherlich keinen nervenaufreibenden Papierkrieg mit dem Finanzamt oder der Krankenkasse führen.

5.1. Freiberufler oder Gewerbetreibender?

Vor dem Finanzamt ist es ein großer Unterschied, ob du als gewerblich oder freiberuflich eingestuft wirst. Ein Gewerbetreibender fällt in Deutschland unter das Handelsgesetzbuch, ein Freiberuflicher lediglich unter das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB).

Wenn du nur Yoga unterrichtest, zählst du normalerweise zu den Freiberuflern. Vertreibst du nebenbei noch Yoga-Zubehör, wie Matten oder Bücher, sieht das bereits anders aus und du fällst unter den Gewerbebetrieb. Als Freiberufler musst du keine Gewerbesteuer zahlen, als Gewerbetreibender schon. Zudem musst du dich als Freiberufler nicht bei der Handelskammer anmelden. Beiträge für die IHK, die für Gewerbetreibende eine Pflichtabgabe sind, entfallen somit.

Als Freiberufler ist man also von der Gewerbesteuer befreit, das gilt allerdings nicht uneingeschränkt für die Umsatzsteuer. Bis zu einem Umsatz von 17.500 Euro ist man von der Umsatzsteuer befreit.

5.2. Das liebe Finanzamt: Die Steuer

Sobald du Geld verdienst, möchte Väterchen Staat etwas davon abhaben. Dabei ist es prinzipiell egal, ob du deinen Job als Yoga-Lehrerin hauptberuflich oder nebenberuflich ausüben willst. Eines vorneweg: Wenn du hauptberuflich von deiner Tätigkeit als Yoga-Lehrer leben willst, ist dies eine Menge Arbeit. Ich sage nicht, dass es unmöglich ist und du dir diesen Traum nicht erfüllen solltest. Der realistischere Weg ist es allerdings, langsam zu beginnen und deine Lehrtätigkeit neben deinem bestehenden Job aufzubauen. Natürlich wird dies Kraft kosten, da du parallel arbeiten musst, aber es ist die sicherere Variante, zumal du am Anfang im Normalfall nur wenige Kurse halten wirst. Du solltest natürlich nicht unterschätzen, dass du nicht nur unterrichtest, sondern dass du als Yoga-Lehrer auch einen gewissen Organisationsaufwand haben wirst.

Wenn du aber gestartet hast und deine ersten Kurse gibst, hast du im besten Fall auch Einnahmen. Bevor du startest, solltest du den Beginn deiner Tätigkeit beim Finanzamt melden.

In Deutschland giltst du – zumindest, wenn du kein eigenes Yoga-Studio hast – als Freiberufler. Hier reicht es, wenn du dies deinem örtlichen Finanzamt formlos mitteilst.

Gründest du ein eigenes Studio, wirst du möglicherweise als Gewerbetreibender eingestuft und unterliegt der Gewerbeordnung.

Eröffnest du gemeinsam mit einer anderen Person ein Yoga-Studio, habt ihr euch im Normalfall auf eine Rechtsform – zum Beispiel die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) geeinigt. Dies zieht einige rechtliche und steuerliche Pflichten nach sich. Da ich kein Steuerberater bin, konzentriere ich mich hier auf den Fall, dass du als Einzelperson eine Lehrtätigkeit beginnst.

Was die Abgaben betrifft, gibt es einige Freigrenzen, die in Deutschland anhängig vom Umsatz und Gewinn gelten:

- Verdienst du weniger als 2.100 Euro pro Jahr, fällst du eventuell unter die Übungsleiterpauschale und musst auf deine Einnahmen keine Steuern zahlen
- Verdienst du mehr als 17.500 Euro bist du in Deutschland umsatzsteuerpflichtig und gleichzeitig auch berechtigt Vorsteuer abzuziehen. In Österreich liegt diese Grenze bei einem Jahresumsatz von 35.000 Euro.
- Bist du neben deiner freiberuflichen Tätigkeit bei einem Unternehmen angestellt, musst du deinen Gewinn mit dem gleichen Steuersatz versteuern, der für dich als Angestellter gilt. Verdienst du zum Beispiel 50.000 Euro brutto pro Jahr bei deinem Arbeitgeber, beträgt der Grenzsteuersatz etwa 40%. Das bedeutet, dass du für jeden Euro, den du als Gewinn erzielst, 40 Cent Steuern zahlen musst. Als ich meine ersten selbstständigen Schritte neben meinem festen Job gewagt habe, habe ich ganz schön geschluckt, als mir das bewusst wurde. Denn im Normalfall verdient man in der Selbstständigkeit am Anfang keine Unsummen und wenn sich dann der Staat auch noch großzügig bedient, tut das ganz schön weh.

5.2.1. Was kann ich von der Steuer absetzen?

Wenn du selbstständig arbeitest, hast du Einnahmen und Ausgaben. Die Differenz der beiden Beträge ist dein Gewinn. Und erst auf den Gewinn zahlst du Steuern und Sozialversicherungsbeiträge. Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, dass du alle deine Einnahmen und Ausgaben in einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung zusammenfasst.

Deine Einnahmen sind normalerweise die Kursgebühren, die deine Teilnehmer zahlen. Deine Ausgaben setzen sich aus mehreren Posten zusammen und können zum Beispiel folgendes sein:

- Raummiete
- Kosten für Equipment (Yoga-Matten, Blöcke, Decken, Gurte etc.)
- Ausgaben für Marketing (von der Visitenkarte über die Webseite)
- Fortbildungskosten
- Kosten für abonnierte Yoga-Magazine
- Versicherung
- Mitgliedsbeiträge

Ein wichtiges Stichwort in Bezug auf Yoga-Unterricht ist die Liebhaberei. Manche Finanzämter in Deutschland sehen Dinge, wie eine Yoga-Ausbildung, eine Ausbildung zur Kosmetikerin oder andere Dinge lediglich als Liebhaberei an. Das bedeutet, dass das Finanzamt hinter den Ausgaben nur ein Hobby sieht und keine Gewinnerzielungsabsicht. Wenn du dem Finanzamt allerdings deine Ernsthaftigkeit aufzeigst und darstellst, wie du planst Gewinne zu erzielen, kannst du im Normalfall alle deine Kosten absetzen.

Es ist wichtig zu wissen, dass angefallene Kosten in der Regel nur im gleichen Jahr abgesetzt werden können. Das bedeutet, dass du im Normalfall deiner kostenintensiven Yoga-Ausbildung noch keine oder nur wenige Einnahmen gegenüberstellen kannst. Fängst du allerdings deine Ausbildung im Herbst an und sie dauert bis in das nächste Jahr und du zahlst die Kosten monatlich, hast du möglicherweise im zweiten Jahr schon mit dem Unterrichten begonnen und kannst die Kosten der Ausbildung deinen Einnahmen gegenüberstellen.

5.3. Sozialversicherung

Ähnlich wie bei den Steuern hätte auch die Sozialversicherung gerne etwas von deinem Gewinn ab. Aber auch hier gibt es Freigrenzen. So lange du unter die Geringfügigkeitsgrenze fällst (Deutschland: 450 Euro pro Monat) musst du keine Sozialversicherungsbeiträge zahlen. Du solltest deiner Krankenkasse deine selbstständige Tätigkeit aber in jedem Fall mitteilen. Aufgrund deiner prognostizierten Umsätze wird dir die Krankenkasse entweder mitteilen, dass du von den Beiträgen befreit bist oder, wieviel du bezahlen musst.

In Deutschland zahlst du normalerweise zusätzliche Beiträge an die Krankenkasse, bei der du versichert bist. In Österreich ist die Situation etwas anders. Dort müssen sich Selbstständige in der SVS (Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft) versichern. Fällst du unter die Geringfügigkeitsgrenze kannst du normal bei deiner Gebietskrankenkasse weiterversichert bleiben und die SVS will keine Beiträge von dir. Kommst du allerdings über die Freigrenze, musst du bei der SVS Beiträge abführen und zwar für die Krankenversicherung, die Pensionsversicherung, die Unfallversicherung und die Selbstständigenvorsorge. Während die Steuern nicht gedeckelt sind, ist das bei den SVS-Beiträgen der Fall. Im Monat zahlst du höchstens 1.695,51 Euro Beiträge, der Mindestbeitrag beträgt 171,85 Euro (Stand 2019). Die Beiträge für die SVS bemessen sich – wie die Steuer – immer vom Gewinn.

Bei allen Fragen rund um Steuer und Sozialversicherung lohnt es sich einen Steuerberater zu kontaktieren. Er ist auf dem aktuellen Stand, kennt alle Gesetze, Besonderheiten und Stolperfallen und kann dich im besten Fall zu deiner Selbstständigkeit beraten. Denn oft liegt der Teufel im Detail. Nicht unterschätzen solltest du zum Beispiel auch Umsatzschwellen. Denn oft steigen die Belastungen für Steuern und Sozialversicherung sprunghaft an, wenn du eine bestimmte Schwelle überschreitest.

6. Business Plan

Vielleicht denkst du dir: Ich will Yoga unterrichten und möchte doch kein BWLer im Anzug werden. Letzteres musst du auch gar nicht. Aber wenn du mit dem Gedanken spielst, dass du dich mit dem Unterrichten von Yoga selbstständig machen willst, solltest du einen klaren Plan haben. Du solltest dein Angebot klar formulieren können, du solltest wissen, welche Kunden du erreichen willst. Und du solltest wissen, wovon du leben willst, wieviel dein Angebot wert ist, wie deine Mitbewerber-Situation aussieht usw. usw.

Nimm dir die Zeit, setze dich hin und bringe den Plan für deine Yoga-Schule auf Papier. Solange du damit nicht Geldgeber überzeugen musst, muss es kein ausgeklügelter Plan in perfektem Layout sein. Du musst auch nicht alle Punkte bis ins kleinste Detail ausformulieren. Aber dein Business Plan wird dir dabei helfen, deine Situation genau zu analysieren und dir zeigen, welche Schritte du machen musst, um dein Ziel zu erreichen.

6.1. Was gehört in einen Business Plan?

Egal, ob du deinen Business Plan nur für dich selbst schreibst oder ihn benötigst, um Geldgeber zu überzeugen, eine gewisse Struktur macht Sinn.

Business-Pläne können verschieden aufgebaut sein, umfassen aber im Wesentlichen die folgenden Inhalte:

- Zusammenfassung (auch: Executive Summary)
- Beschreibung der Gründerperson
- Geschäftsidee/Dienstleistung
- Markt/Wettbewerb
- Marketing
- Organisation & Rechtsform
- Chancen und Risiken
- Kapitalbedarf

Sieh deinen Business-Plan nicht als lästiges Übel an, sondern sehe ihn als Chance für deinen Start als Yoga-Lehrer. Wenn du dich noch nie mit dem Thema Gründung, Finanzen oder Business-Plan auseinandergesetzt hast, erschlagen dich die vielen Anforderungen vermutlich. Lass dich davon nicht abschrecken. Im Internet gibt es tolle Vorlagen als Hilfe. Nutze den Business-Plan als deinen persönlichen Fahrplan. Er muss nicht perfekt sein und du darfst ihn gerne als lebendes Dokument sehen. Wichtig ist, dass du dich aktiv mit deiner Selbstständigkeit auseinandersetzt. Du solltest den Business-Plan auch anderen Leuten zum Lesen geben. Dabei kannst du wertvollen Input und neue Anregungen bekommen. Suche dir am besten Leute, die in einer ähnlichen Situation sind und die Idee des Yoga-Studios verstehen, aber genauso auch Leute, die „Yoga-fremd“ sind und denen du dein Konzept von der Pike auf erklären musst. Dabei wirst du merken, wie sicher du selbst bist.

6.1.1. Zusammenfassung

Hier umschreibst du dein Business in groben Zügen und skizzierst, was du vorhast. Es gibt dem Leser einen ersten Eindruck, um was es geht. Die Zusammenfassung wird im Englischen auch als Executive Summary bezeichnet, da es in Berichten oft der einzige Teil ist, der von der Führungsetage gelesen wird. Macht dieser Abschnitt allerdings Lust auf mehr, hast du gute Chancen, dass dein Business Plan ausführlicher gelesen wird.

6.1.2. Gründerperson

In diesem Abschnitt geht es um dich. Hier kannst du herausheben, was deine Motivation ist und warum du Yoga-Lehrer geworden bist. Du solltest hier auch darstellen, warum du als selbstständiger Yoga-Lehrer geeignet bist und neben dem Unterrichten auch das nötige unternehmerische Know-how hast.

6.1.3. Geschäftsidee/Dienstleistung

Dieser Teil beschreibt dein eigentliches Business. Wie möchtest du deinen Yoga-Unterricht bzw. dein Yoga-Studio aufbauen? Er stellt dar, in welchem Umfang du Yoga unterrichten möchtest, welche Art von Kursen und Dienstleistungen du anbieten wirst. Du solltest darstellen, ob du vor allem Gruppenunterricht geben möchtest, ob du dich auf Einzelstunden fokussiert oder ob du viele Seminare geben willst. Möglicherweise hast du neben deiner Qualifikation als Yoga-Lehrerin noch andere Qualifikationen und möchtest diese ebenfalls anbieten. All das, gehört in diesen Abschnitt. Er soll dem Leser einen Einblick in deine Dienstleistung geben und ihn davon überzeugen.

6.1.4. Markt/Wettbewerb

Dieser Abschnitt widmet sich dem Markt und deinen Kunden. Hier erklärst du, ob es bereits einen hart umkämpften Markt an Yogastudios gibt und wie du dich in diesem Markt mit deinem speziellen Angebot abheben kannst. Wenn es in deiner Region noch kein Angebot an Yoga gibt, umso besser. Aber auch hier solltest du den relevanten Markt aufzuzeigen und dein Kundenpotenzial aufzeigen. Auch eine Kundensegmentierung nach einigen Kriterien kann sinnvoll sein. Du kannst nach Alter, Geschlecht, Yoga-Erfahrung, Schwangerschaft, Beschwerdebildern etc. segmentieren und aufzeigen, wie du für welche Gruppe ein maßgeschneidertes Angebot anbieten kannst.

6.1.5. Marketing

Diesem wichtigen Thema habe ich in diesem Buch ein eigenes Kapitel gewidmet. Das Kapitel Marketing befasst sich im Wesentlichen mit deinem Angebot, mit deinem Vertrieb, deiner Preisstrategie und deiner Werbung. Hier geht es direkt zum Marketing-Kapitel 8.

6.1.6. Organisation & Rechtsform

Dieser Punkt stellt dar, wie du einerseits dein Business organisieren willst und andererseits, welche Rechtsform du wählst. Es geht darum, ob du als Einzelunternehmer auftrittst und alles alleine stemmst oder du mit einer anderen Person zusammengründest oder Mitarbeiter einstellst. All diese Entscheidungen haben weitreichende Konsequenzen, vor allem darauf, wie dich das Finanzamt einstuft. Daher solltest du die einzelnen Optionen gut durchdenken und deren Folgen abschätzen.

6.1.7. Chancen & Risiken

In diesem Kapitel geht es darum, Chancen und Risiken aufzuzeigen. Damit kannst du einerseits in die Zukunft denken und dir zukünftige Chancen schon heute greifbar machen. Andererseits bekommst du einen realistischen Blick darauf, was dein Yogastudio bedrohen könnte. Ein Risiko, bei einem Selbstständigen, der körperlich arbeitet, ist immer Krankheit oder Verletzung. Deswegen gehört in dieses Kapitel, wie du damit umgehen willst. Kannst du dir einen Verdienstausschlag leisten? Möchtest du dich für diesen Fall absichern?

Auch die Eröffnung anderer Studios und eine neue Wettbewerbssituation kannst du als Risiken aufnehmen und dir frühzeitig so genannte Mitigationsstrategien ausarbeiten. Das

heißt du machst dir jetzt schon für den Fall der Fälle Gedanken. Das zeigt dem Leser, dass du deine Karriere als Yoga-Lehrer nicht blauäugig starten willst, sondern dich mit den Pros und Cons beschäftigt hast. Natürlich wird das wahre Leben immer wieder neue Überraschungen für dich bereithalten und nicht alles ist planbar, aber es wird etwas planbarer.

6.1.8. Kapitalbedarf

Geld ist ein wichtiges Thema und bei deinem Start in die Selbstständigkeit essenziell. Je nachdem was du vorhast wird dein Kapitalbedarf höher oder niedriger ausfallen. Möchtest du ein eigenes Studio mit mehreren Räumen eröffnen, die du dann möglicherweise untervermietest, musst du anders kalkulieren, als wenn du dir stundenweise in einem ausgestatteten Studio einen Raum anmietest. Egal, wie du startest, du wirst Kosten haben.

Ein wichtiger Punkt ist auch, ob du die Selbstständigkeit neben deinem Hauptjob starten willst oder ob du ohne festen Job loslegen willst. In der ersten Variante hast du die Sicherheit durch deinen eigentlichen Job und bist wahrscheinlich noch nicht so sehr auf dein Einkommen als Yoga-Lehrer angewiesen. Anders sieht es aus, wenn du dich komplett selbstständig machen willst, denn dann musst du deinen Lebensunterhalt von deinem Einkommen als Yoga-Lehrer bestreiten.

Hier möchte ich wieder darauf hinweisen, dass die meisten Yoga-Lehrer im Nebenerwerb arbeiten und noch einen oder mehrere Jobs zusätzlich haben. Natürlich ist es möglich, dass du von Yoga leben kannst, aber das kann einige Zeit dauern und erfordert Planung und die richtige Business-Strategie.

Am realistischsten ist eine Vollzeit-Yogalehrer-Tätigkeit, wenn du mehrere umsatzreiche Bausteine kombinierst. Meine Ideen sind:

- Du bietest gezielt Einzelunterricht an. Hier können leicht Stundensätze um die 60 Euro veranschlagt werden
- Du bietest Business-Yoga für Unternehmen an. Auch hier kannst du meist höhere Preise erzielen als im Privatsektor. Firmen können die Kosten zudem als Ausgaben wieder absetzen und haben gleichzeitig ein gutes Gefühl, weil sie etwas für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter machen.
- Du gibst Seminare oder Workshops. Das erlaubt dir, dass du einen ganzen Tag/ein ganzes Wochenende verrechnen kannst und dich nicht von Stunde zu Stunde hangeln musst.
- Train the Trainer: Du bietest Aus- und Weiterbildungen für Yoga-Lehrer an
- Du vermietest deinen Raum unter

Du siehst also, dass das Yoga-Lehrer-Business sehr vielfältig sein kann. Du musst nur deinen Platz und die richtige Nische bzw. das richtige Angebot finden.

Es ist realistisch, dass du am Anfang eher mit niedrigeren Preisen startest und die Preise dann steigerst. Natürlich solltest du dich nicht unter Wert verkaufen. Aber unterschätze nicht den Effekt, den Weiterempfehlungen haben. Deswegen ist es am Anfang nicht verkehrt, wenn du niedrigere Preise hast und damit mehr Menschen erreichst. Wenn diese Menschen für dich als Multiplikatoren arbeiten, kannst du mit immer neuen Teilnehmern rechnen.

7. Wie finde ich meine Kundengruppe?

Hast du dir schon darüber Gedanken gemacht, wen du unterrichten möchtest? Oder war das bisher gar nicht in deinem Fokus? Wen du letztendlich auf der Matte vor dir haben wirst, hängt

sicherlich auch mit dem Stil zusammen, den du unterrichtest. In einer kraftvollen und fordernden Vinyasa-Session findest du wahrscheinlich vor allem junge Menschen, für die der sportliche Aspekt des Yoga im Vordergrund steht. Bei einer Yin-Yoga-Stunde wirst du ein anderes Publikum finden als im Bikram-Studio oder bei einem Lehrer, der in der Tradition von Krishnamacharya und Desikachar unterrichtet.

Damit du ein gutes und vor allem durchdachtes Programm anbieten kannst, musst du dir selbst im Klaren darüber sein, was du anbieten möchtest. Das muss nicht bedeuten, dass du strikt auf eine Richtung festgelegt bist. Du kannst Kurse mit verschiedenen Schwerpunkten anbieten. Beispielsweise bietest du an einem Tag forderndes Yoga an, um den Körper zu stärken. An einem anderen Tag kannst du dich auf ausgleichendes Yin Yoga fokussieren.

Das Wichtigste ist aber, dass ein Kurs für sich stimmig ist und dein Publikum weiß, worauf es sich einlässt. Das kann auch bedeuten, dass du in einem Kurs sowohl fordernde Elemente als auch die langen Dehnungen des Yin Yoga einbaust.

Einige Ideen für deine Zielgruppen und die Kursausrichtung:

- Anfänger, die noch nie Yoga gemacht haben
- Klassisches Hatha-Yoga in einem offenen Kurs für alle
- Yin Yoga für die Entspannung am Abend
- Atembetontes Yoga für den Start in den Tag
- Yoga für Schwangere
- Yoga für Kinder
- Yoga und Meditation
- Kraftvolles Yoga für mehr Stabilität und Power
- Yoga für Männer
- Yoga im Kreis der Jahreszeiten
- Business Yoga für Unternehmen

Wenn deine Positionierung klar ist, wird es dir viel einfacher fallen, gezielte Marketingmaßnahmen zu gestalten und deine potentiellen Gruppen anzusprechen.

8. Marketing für deinen Yoga-Unterricht

Ich habe fast mein ganzes Berufsleben im Bereich Marketing und PR verbracht. Aus diesem Grund fällt es mir relativ leicht über das Marketing als angehender Yoga-Lehrer zu schreiben. In vielen Gesprächen wurde mir aber auch bewusst, dass das selbstverständlich nicht allen Menschen so geht. Für jemand, der noch nie im Marketing gearbeitet hat, wird es schwieriger zu beurteilen sein, welche Maßnahmen notwendig sind, was er oder sie unbedingt benötigt und was mit großer Wahrscheinlichkeit nur Geldverschwendung wäre.

8.1. Der richtige Marketing-Mix

Im Marketing spricht man gerne von den „4 P“ oder dem Marketing-Mix. Dahinter verbergen sich die Begriffe:

- Produkt
- Platzierung
- Preis
- Promotion

Was sich hinter den einzelnen Begriffen verbirgt, beschreibe ich auf den folgenden Seiten.

8.1.1. Produkt

Was bedeutet „Produkt“ beim Yoga-Unterricht? Hier geht es um dein Angebot. Welche Stunden bietest du an? Welches Ziel verfolgst du damit? Welche Kunden sollen zu dir kommen? Welches Bedürfnis möchtest du bei deinen Kunden erfüllen. Das ist der Kern deines Handelns und du solltest dir für die „Produktentwicklung“ Zeit und Muse nehmen. Konzipiere deine Stunden und Kurse in Ruhe. Nimm dir gerade am Anfang Zeit und reflektiere. Diskutiere dein Konzept auch gerne mit anderen Yogis und mit Freunden. Wichtig ist auch, dass sich dein Angebot verändern darf (und vielleicht auch muss). Für den Anfang solltest du dir aber überlegen, mit welchem Produkt oder welchen Produkten du starten möchtest. Mach dir auf jeden Fall ein Konzept für einen kompletten Kurs. Das kann zum Beispiel „Stärke den Körper“, „Yoga für einen guten Start in den Morgen“, „Yoga für Läufer“ oder „Yoga & die sieben Chakren“.

8.1.2. Platzierung

Hier geht es um das „Wo“? Wo bietest du dein Produkt bzw. deine Dienstleistung an? Aber auch darum, wo deine potenziellen Kursteilnehmer davon erfahren. Hier ist es wichtig, dass du einen Überblick über den Ort bekommst, an dem du Yoga unterrichten möchtest. Bist du in einer großen Stadt, in der es fast an jeder Ecke ein Yoga-Studio gibt und die Konkurrenz groß und das Angebot umso differenzierter und spezieller sein muss. Oder bist du in einem kleinen Ort, wo es vielleicht ringsherum noch kein Yoga-Angebot gibt, du aber gleichzeitig Aufklärungsarbeit leisten musst, weil Yoga noch sehr unbekannt ist und die Leute erst davon überzeugen musst, wie toll Yoga sein kann. Das „wo“ bedeutet aber auch, wie dein Studio eingerichtet ist. Mietest du dir einen Raum, der zweckmäßig ist oder hast du die Möglichkeit und das Kapital dir dein eigenes Studio einzurichten und deine ganz persönliche Handschrift zu hinterlassen.

8.1.3. Preis

Das ist ein Punkt der nicht nur unter Yoga-Lehrern in der Ausbildung heiß diskutiert wird. Viele angehende Yoga-Lehrer sind sehr idealistisch und möchten Yoga am liebsten kostenlos weitergeben bzw. auf keinen Fall zu viel verlangen. Andererseits hast du auch Kosten zu

tragen. Du musst einen Raum mieten, zahlst Mitgliedsbeiträge an den Berufsverband, hast Ausgaben für Werbung und Marketing und hast natürlich auch mehrere Tausend Euro in deine Ausbildung gesteckt.

Aus diesem Grund ist es gerechtfertigt, dass du einen Preis verlangst, der das auch widerspiegelt.

Ich persönlich habe für Yoga-Stunden schon ganz unterschiedliche Preise gesehen. Manche Lehrer geben ihre Yogastunden auf Spenden-Basis und hoffen, dass den Leuten die Stunde etwas wert ist. Damit kann man gut fahren, aber je nach Zielgruppe auch eher ein schlechtes Geschäft machen. Die große Mehrheit der Yogalehrer und Yogastudios hat natürlich feste Preise. Diese Preise bewegen sich in der Regel zwischen 10 und 20 Euro für die Einheit (meist 90 Minuten) gesehen. Dabei wenden verschiedene Yoga-Lehrer verschiedene Preis-Modelle an.

Einige Möglichkeiten sind:

- Bezahlung pro Stunde
- Bezahlung des ganzen Kurses (z.B. 10 Einheiten) als Einmalbetrag
- Wertkarten (3x, 5x, 10x...)
- Monatskarten
- Vergünstigte oder kostenlose Schnupperstunden

Jede Methode hat Vorteile und Nachteile. Mit einem festen Kurs bindest du deine Teilnehmer an dich und bekommst den ganzen Kurs honoriert. Manche Yoga-Lehrer bieten ihren Kunden auch an, dass sie versäumte Stunden kostenlos nachholen können. Allerdings schreckt ein einmal bezahlter Kurs auch viele potentielle Kunden ab, da sie sich nicht fest binden wollen. Hier bietet es sich zum Beispiel an, kostenlose Schnupperstunden anzubieten oder mit Wertkarten zu arbeiten, die in verschiedenen Kursen eingelöst werden können. Das bietet deinen Kunden Flexibilität, bedeutet für dich aber weniger Planbarkeit. Die Bezahlung pro Stunde ist für dich mit etwas mehr „Risiko“ verbunden, da du nie weißt, wie viele Teilnehmer kommen. Oft werden deswegen Einzelstunden auch teurer angeboten als wenn man einen ganzen Kurs oder Packages anbietet. Zudem ist das Handling für dich umständlicher, da du immer wieder Geld einsammeln musst.

Welchen Preis du letztendlich ansetzt, ist dir überlassen. Ich empfehle dir, die Preise der Yoga-Studios und Yoga-Kurse in deiner Region zu checken, um einen ersten Eindruck zu bekommen. Ich habe einmal in der Ausbildung gehört, dass der Preis für eine Yoga-Stunde durchaus dem Preis für ein Essen entsprechen kann. Und was kostet ein Hauptgericht und ein Getränk beim Italiener? Da ist man schnell bei 13 bis 15 Euro.

Trau dich, dass auch du für dein Angebot Geld verlangst. Denn immerhin hast du viel Zeit, Energie und Leidenschaft in deine Yoga-Ausbildung gesteckt und das sollte honoriert werden. Da du selbst weißt, wie wohltuend die Wirkung von Yoga sein kann, sollten deine Teilnehmer auch bereit sein für die Stunden zu zahlen.

8.1.4. Promotion

Tu Gutes und sprich darüber! Das ist die Maxime, die sehr gut zum Thema Promotion passt. Angenommen, du hast ein Kursangebot ausgefeilt und hast einen schönen Raum dafür angemietet – jetzt müssen deine Teilnehmer nur noch zu dir kommen. Aber wie soll das passieren, wenn keiner von deinem Kurs weiß. Deswegen musst du aktiv werden und deine

Kurse bewerben. Dafür gibt es vielfältige Möglichkeiten, aus denen du auswählen kannst. Hier gebe ich dir einen ersten Überblick über potenzielles Marketingmaterial:

- Visitenkarten
- Flyer
- Aushänge in deiner Stadt
- Deine eigene Webseite
- Anzeigen in Printmedien
- Einträge in das Veranstaltungsverzeichnis deines Ortes
- Werbung auf deinem Auto
- Werbung auf Social Media (Facebook, LinkedIn, Instagram & Co.)
- Werbung auf Google und anderen digitalen Kanälen

Einige dieser Maßnahmen sind kostenlos und benötigen „lediglich“ deine Zeit, für andere musst du Geld in die Hand nehmen.

Hier gehe ich auf die Maßnahmen im Einzelnen ein und gebe dir meine Empfehlung ab:

Visitenkarten & Flyer

Visitenkarten und Flyer kannst du dir heute im Internet für wenige Euros gestalten und per Post bequem nach Hause schicken lassen. Oft bekommt man für 15 oder 20 Euro schon einen ganzen Packen an Visitenkarten, den man verteilen kann. Und auch das Drucken von Flyern ist mittlerweile richtig günstig geworden. Du kannst Flyer in Supermärkten oder an schwarzen Brettern aushängen. Auch bei Ärzten, Physiotherapeuten oder im Kosmetikstudio kannst du deine Flyer meist auslegen. Damit erreichst du Reichweite und sorgst dafür, dass so viele Menschen wie möglich von deinem Angebot erfahren.

Damit du Flyer und Visitenkarten nutzen kannst, solltest du dir ein Logo und einige „Master“-Farben bzw. ein „Corporate Design“ für deinen Auftritt überlegen. Das kannst du je nach Geschick selbst gestalten, dir kostenlos im Internet gestalten lassen oder von einem professionellen Grafiker gestalten lassen. Wichtig ist, dass du keine Urheberrechte verletzt und nichts verwendest, was durch eine andere Person geschützt ist.

Meine Empfehlung: Eine Investition in Visitenkarten und Flyer ist gut ausgegebenes Geld. Auch wenn bei dir nicht sofort die Kursanmeldungen reinflattert, einige potenzielle Kursteilnehmer hängen sich deinen Flyer vielleicht zuhause an die Pinnwand und kommen später auf dich zurück.

Aushänge in deiner Stadt

In der Stadtverwaltung gibt es die Möglichkeit Flyer oder Plakate aufzuhängen, du hast einen befreundeten Arzt, der Platz im Wartezimmer hat? Nutze solche Möglichkeiten, um dich bekannt zu machen.

Meine Empfehlung: Nutze die Möglichkeit!

Deine eigene Webseite

Eine eigene Webseite zu haben, ist heute eher ein „Muss“ als ein „Kann“. Denn die meisten Leute wollen sich heute im Internet vorab informieren. Und eine eigene Webseite ist heute auch nicht mehr teuer. Oft zahlst du für die Domain, also die www.-Webadresse und den Zugang zu einem Web-Baukasten weniger als 100 Euro pro Jahr. Um eine Webseite zu

gestalten, musst du kein Profi sein. Web-Baukästen sind heute sehr intuitiv und warten mit einer Reihe toller Features auf.

Einige Anbieter sind:

- Jimdo
- Webnode
- Wix
- Weebly

Was du für deine Webseite benötigst, ist Content. Das heißt du brauchst Bilder, Texte und eine Struktur. Deine Webseite muss nicht aus vielen Unterseiten bestehen, aber einige grundlegenden Elemente sollte sie beinhalten:

- Über Mich (Wer bin ich, Ausbildung, Wie bin ich zum Yoga gekommen)
- Kursangebot (Ort, Zeit, Preis, Zielgruppe)
- Allgemeine Infos über Yoga
- Kontaktmöglichkeit
- Impressum und Datenschutzerklärung (rechtlich verpflichtend, Vorlagen gibt es online)

Generell ist es so, dass eine Webseite mit mehr Inhalt besser ist. Denn das verbessert das Ranking bei Google und deine Seite wird weiter oben angezeigt. Google bewertet es auch als positiv, wenn du immer wieder neue Inhalte auf deine Seite bringst. Für den Anfang ist das aber kein Muss und es sollte reichen, wenn du dich auf die fünf oben angesprochenen Punkte konzentrierst.

Meine Empfehlung: Eine eigene Webseite ist heute fast Pflicht. Sie gibt potentiellen Kursteilnehmern wichtige Informationen, zeigt die Ernsthaftigkeit deines Vorhabens und bildet Anknüpfungspunkte für weitere digitale Maßnahmen.

Anzeigen in Printmedien

Du kannst Anzeigen in der lokalen Zeitung oder Mitteilungsblättern schalten. Die Preise hängen unter anderem von der Größe und der Auflage ab.

Meine Empfehlung: Ich würde im ersten Schritt auf Anzeigen verzichten, da ich glaube, dass du ein Marketingbudget für sinnvollere Dinge ausgeben solltest.

Einträge in das Veranstaltungsverzeichnis deines Ortes

Gibt es in deinem Ort ein Veranstaltungsverzeichnis, zum Beispiel auf der Webseite der Stadt oder der Gemeinde? Oder gibt es die Möglichkeit deine Veranstaltung an einem anderen Ort einzutragen?

Meine Empfehlung: Nutze kostenlose Möglichkeiten, wenn es sie gibt.

Werbung auf deinem Auto

Du hast ein eigenes Auto? Dann ist es eine Überlegung, Werbung auf deinem Auto anzubringen. Denn sobald du unterwegs bist, machst du auf dein Yoga-Studio aufmerksam. Und vielleicht parkst du auch oft irgendwo, wo eine hohe Frequenz herrscht und Leute auf dich aufmerksam werden. Einfache Autoaufkleber kannst du dir heute schon ab 20 Euro drucken lassen. Auch hier ist es wieder eine Voraussetzung, dass du bereits ein Logo hast.

Meine Empfehlung: Du musst ja nicht dein komplettes Auto von oben bis unten bedrucken, aber warum nicht mit Autoaufklebern starten, um auf dich aufmerksam zu machen?

Werbung auf Social Media (Facebook, LinkedIn, Instagram & Co.)

Social Media ist in aller Munde. Viele Menschen nutzen Facebook, Instagram und andere Plattformen. Während es auf Instagram vor allem um das Teilen von Bildern geht, kannst du auf Facebook ein eigenes Firmenprofil anlegen, Veranstaltungen erstellen und News posten. Das Gute an den Social Media Tools ist, dass sie kostenlos sind. Wenn du planst, auch Business Yoga für Unternehmen anzubieten, können auch Business-Profile auf LinkedIn oder Xing sinnvoll sein. Wenn du auf Instagram oder Facebook aktiv bist, macht es Sinn regelmäßig Inhalte zu posten, um deine Follower bei Laune zu halten, zu zeigen, dass sich bei dir etwas tut und gegebenenfalls durch das Teilen deiner Beiträge mehr Reichweite zu generieren. Mache dir aus diesem Grund am besten einen Plan, damit du immer weißt, was du in den nächsten beiden Wochen teilen willst. Einige Ideen für sinnvolle Beiträge:

- Start eines neuen Kurses
- Hinweis auf eine Aktion mit vergünstigten Preisen (z.B. Weihnachtsspecial)
- Du hast eine tolle Fortbildung besucht und möchtest dies teilen
- Du hast ein neues Zertifikat
- Lustiges aus der Yoga-Welt
- Ein schönes Zitat
- Dein Studio feiert Jubiläum

Meine Empfehlung: Nutze Facebook und Instagram, um Informationen zu teilen und damit Reichweite zu erzeugen.

Werbung auf Google

Fast jeder nutzt inzwischen Google. Deswegen ist es wichtig, dass auch du dort präsent bist. Wenn du eine Webseite hast, wird sie im Normalfall über Google gefunden. Außerdem ist es sinnvoll ein kostenloses Firmenprofil auf Google anzulegen. Dort kannst du Informationen, wie Öffnungszeiten, Adresse, Kontaktdaten oder Bilder hinterlegen. Kunden können dich außerdem bewerten und mit einer positiven Rezension für einen positiven Marketingeffekt sorgen.

Inzwischen nutzen viele Firmen Google, um über die sogenannten „Google Ads“ Werbung zu schalten. Das sind die Ergebnisse, die oft direkt unterhalb der Suchmaske erscheinen und mit dem Wort „Anzeige“ gekennzeichnet sind. Um Anzeigen schalten zu können, benötigst du ein Google-Ads-Konto, für das wiederum eine Gmail-Adresse Voraussetzung ist. Die Abrechnung erfolgt auf „Cost-per-Click“-Basis. Das bedeutet, dass erst Kosten anfallen, wenn jemand auf deine Anzeige klickt. Wird deine Anzeige nur angezeigt („Impression“) zahlst du dafür nichts. Um angezeigt zu werden, hinterlegst du in deinem Konto Keywords. Das sind Schlagworte, nach denen deine potentiellen Kunden suchen, z.B. „Yoga am Abend München“, „Yoga für Schwangere“, „Yin Yoga Düsseldorf“. Google hat ein eigenes Tool, den Keyword-Planer, der dir prognostiziert, wie viel du für einen Klick ungefähr ausgeben musst. Im Fall der Yoga-Keywords sollten die Kosten pro Klick bei etwa 60 bis 80 Cent liegen.

Meine Empfehlung: Erstelle unbedingt ein Firmenprofil auf Google. Wenn du Online-Marketing-Erfahrung hast oder jemand kennst, der dir dabei hilft, kann Google Ads eine nette Ergänzung in deinem Marketing-Mix sein. Ein Muss ist es meiner Meinung nach am Anfang nicht.

Auch wenn du generell nicht die Person bist, die sich gerne ins Rampenlicht stellt, du hast dich selbstständig gemacht und bietest tolle Yoga-Kurse an. Das sollen die Leute draußen auch wissen und mitbekommen. Deswegen musst du alle Möglichkeiten des Marketings nutzen, die sich dir bieten.

Meiner Meinung nach sind die Weiterempfehlungen deiner Teilnehmer oder von anderen Leuten mindestens genauso wichtig, wie deine Marketingmaßnahmen. Deswegen ermutige

deine Kursteilnehmer anderen Leuten davon zu erzählen, wenn sie Spaß haben. Ermutige auch deine Freunde und Bekannte Werbung für dich zu machen und dich zu unterstützen. Und sei geduldig. Jeder, der sich selbstständig macht, weiß, dass es am Anfang dauern kann, bis die Kunden kommen und das Angebot wahrgenommen wird.

Wichtig: Alle Ausgaben, die du für dein Marketing tätigst, kannst du als Werbungskosten wieder komplett von der Steuer absetzen.

9. Berufsverbände

Wie bereits erwähnt, können sich Yogalehrende in verschiedenen Berufsverbänden organisieren. Als Yoga-Lehrer ist die kostenpflichtige Mitgliedschaft in einem Berufsverband sehr empfehlenswert. Denn du bekommst viele Informationen und hast Zugang zu einem breiten Netzwerk. Außerdem beraten dich die Berufsverbände zu Fragen der Existenzgründung, sowie rechtlichen und finanziellen Themen. Auch eine günstige Berufshaftpflicht ist im Normalfall über einen Berufsverband abzuschließen.

Beim BDY Betrag der Jahresbeitrag im Jahr 2019 184 Euro für alle Mitglieder mit einer abgeschlossenen Ausbildung. Beim BYO werden 120 Euro als Jahresbeitrag fällig. Bei Yoga Schweiz werden pro Jahr CHF 350 als Jahresbeitrag fällig.

Sämtliche Mitgliedsbeiträge kannst du übrigens wieder als Aufwand bei deiner Steuererklärung geltend machen.

10. Die Zertifizierung der Zentralen Prüfstelle Prävention für die Krankenkassen (gilt nur in Deutschland)

Ein großes Thema unter angehenden Yoga-Lehrern in Deutschland ist die so genannte „Krankenkassenzertifizierung“. Dabei geht es vor allem darum, dass deine Kursteilnehmer für einen erfolgreichen Kursbesuch Geld von der Krankenkasse zurückbekommen. Für viele potentielle Kursteilnehmer ist das ein großer Anreiz deine Kurse zu besuchen und sollte als Marketinginstrument nicht unterschätzt werden. Denn immerhin können Teilnehmer, wenn Sie 80% der Einheiten besuchen 80% der Kosten erstattet bekommen. Und wenn dann der zehnwöchige Kurs statt 120 Euro nur 24 Euro kostet, kann das viele Teilnehmer anlocken.

Zuständig für die Zertifizierung ist in Deutschland die Zentrale Prüfstelle Prävention. Und diese Stelle hat strenge Richtlinien. Der Vorteil für dich ist, dass du mit dieser Zertifizierung werben darfst und sie deinen Kunden eine gewisse Qualität und bei den gesetzlichen Kassen eine Kostenersparnis signalisiert. Privatpatienten kommen leider nicht in den Genuss einer Kostenerstattung.

Allerdings musst du einige Voraussetzungen erfüllen (Stand 2019): Eine mindestens zweijährige Yogalehrerausbildung im Umfang von mindestens 500 Stunden, die dem Leitfaden der Zentralen Prüfstelle entspricht

- Eine anerkannte Ausbildung im Gesundheits- oder Sozialbereich oder der Nachweis, dass du nach Abschluss deiner Ausbildung 200 Kursstunden angeleitet hast.

Die Kursleitungserfahrung musst du im Regelfall nachweisen und zwar mit Teilnehmerlisten und deinem Kurskonzept.

Rechenbeispiel: Du hast deine Ausbildung abgeschlossen und fängst an wöchentlich zwei Kurse mit jeweils 90 Minuten zu geben. Du gibst also pro Woche drei Stunden Unterricht. Um auf die 200 Stunden zu kommen, musst du knapp 70 Wochen unterrichten. Wenn du Feiertage, Ferienzeit und

Krankheiten einrechnest, würdest du also 1,5 Jahre benötigen, um dich zertifizieren zu lassen. Hast du eine anerkannte Ausbildung bzw. kannst Unterrichtserfahrung nachweisen, geht es deutlich schneller.

11. Schlusswort

Ich hoffe, dass dir das Lesen dieses kleinen Ratgebers Spaß gemacht hat und, dass du für dich einige Anregungen und Tipps verwenden kannst.

Aller Anfang ist bekanntlich schwer! Das Wichtigste am Anfang ist, dass du dich nicht entmutigen lässt. Der Aufbau deiner Selbstständigkeit braucht Zeit und Durchhaltevermögen. Vielleicht bist du auch von den ganzen Vorschriften und Regularien überwältigt, die du beachten musst. Kopf hoch! Du hast eine klare Mission und weißt, wo du hinwillst. Das ist für den Moment das Wichtigste. Wenn dein Angebot und deine Positionierung klar sind, ergibt sich der Rest von selbst. Sei nicht enttäuscht, wenn deine Kurse nicht von Anfang an voll sind und Kunden vielleicht nur einige Male kommen und dann nicht wieder. Jeder Selbstständige wird dir bestätigen können, dass es Zeit braucht bis ein Business ins Laufen kommt.

Ich freue mich für dich, dass du den Weg des Yoga-Lehrers gehst und wünsche dir von Herzen viel Spaß und Erfolg dabei! Ich bin mir sicher, dass jeder, der seinen Herzensweg geht, nicht irren und scheitern kann. Ich wünsche dir, dass du immer interessierte und wissbegierige Schüler hast und, dass du die vielen positiven Effekte von Yoga an viele Menschen weitergeben kannst!

Namaste

Deine Michaela

12. Weitere Information & Links

Hier habe ich dir eine Auflistung hilfreicher Links zusammengestellt:

Deutschland:

Zentrale Prüfstelle Prävention: <https://www.zentrale-pruefstelle-praevention.de/>

BDY – Berufsverband der Yogalehrenden in Deutschland

<https://www.yoga.de/>

Österreich:

Aufstellung über verschiedene Ausbildungsinstitute: <https://www.yogazeit.at/>

YOGA AUSTRIA – Berufsverband der Yogalehrenden Österreichs (BYO)

<https://www.yoga.at/>

Schweiz:

Yoga Schweiz – Verband der diplomierten und anerkannten Yogalehrenden und Yogatherapeuten YCH, der Yoga-Ausbildungsschulen, der Studierenden und der Yogainteressierten

<https://www.yoga.ch/>

Europa:

<https://www.europeanyoga.org/>

Weltweit:

Yoga Alliance – die größte Non-Profit-Organisation im Yogabereich weltweit

<https://www.yogaalliance.org/>

Click Flows, um deiner Yoga-Stunde vorzubereiten:

<https://www.clickflows.com/index.php?lang=de>

Business-Plan-Vorlagen:

<https://gruenderplattform.de/businessplan/businessplan-vorlage>

<https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/steiermark/Businessplan-Ausfuellhilfe.pdf>

Über die Autorin

Ich heiße Michaela Weiß, wurde 1985 in Bayern geboren und lebe heute in Tirol. Nach dem Abitur habe ich eine Kombination aus Ernährungswissenschaften, Lebensmitteltechnologie und BWL studiert. Gelandet bin ich dann tatsächlich im E-Commerce und war zum Beispiel beim „größten Kaufhaus der Welt“ (ja, die mit dem „A“), in der Unternehmensberatung oder bei einem weltweiten Fachverlag tätig. In dieser Zeit habe ich auch nebenberuflich meinen MBA in General Management gemacht. Quasi als Kontrapunkt zur Business-Welt, habe ich eine Yogalehrerausbildung begonnen und mich außerdem mit den Themen Coaching und Ayurveda beschäftigt.

Nach der Geburt meiner Tochter habe ich mich als Texterin selbstständig gemacht und mit diesem kleinen Büchlein den ersten Versuch eines E-Books gewagt.