

HANDLUNGSANLEITUNG

How-to: Erfolgreich in die Selbstständigkeit starten

Die Erwachsenen- und Weiterbildung boomt. Immer mehr Menschen möchten ihr Fachwissen weitergeben und als freie selbstständige Trainer in diesem Bereich tätig werden. Verständlich, denn die Erwachsenen- und Weiterbildung eröffnet Lehrenden neue Möglichkeiten jenseits traditioneller Anstellungen. Doch wie gelingt der erfolgreiche Start in die Selbstständigkeit? Dieser Leitfaden bietet eine wertvolle Zusammenstellung von Informationen, um Quereinsteigern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern.

Schritt 1: Die eigenen Stärken und Interessen erkennen

Bevor der Schritt in die Selbstständigkeit gewagt wird, ist eine genaue Analyse der eigenen Stärken und Interessen von zentraler Bedeutung. Lehrende sollten reflektieren, in welchen Fachbereichen sie besonders kompetent sind und welche Themen sie mit Leidenschaft interessieren. Diese Erkenntnisse bilden die Grundlage für die Entwicklung maßgeschneiderter Bildungsangebote und - falls bereits eine Selbstständigkeit existiert - eine etwaige Umfirmierung.

Die Bedeutung der Fachkompetenz

In der Erwachsenen- und Weiterbildung ist fundiertes Fachwissen unverzichtbar. Quereinsteiger sollten ihre Fachkompetenz weiter vertiefen, gegebenenfalls Zertifizierungen erwerben und stets auf dem aktuellen Stand ihrer Branche bleiben.

Die Leidenschaft für das Lehren

Neben fachlicher Kompetenz ist die Begeisterung für das Lehren ein entscheidender Erfolgsfaktor. Lehrende sollten sicherstellen, dass ihnen die Freude daran liegt, anderen Menschen Wissen zu vermitteln und sie in ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen.

Schritt 2: Die Zielgruppe definieren und Marktchancen erkennen

Eine klare Definition der Zielgruppe ist essentiell, um die eigenen Bildungsangebote zielgerichtet zu gestalten und erfolgreich zu vermarkten. Eine gründliche Marktanalyse hilft dabei, potenzielle Kunden und deren Bedürfnisse zu identifizieren. Das Entwickeln eines Alleinstellungsmerkmals hebt Lehrende von anderen Anbietern ab.



Bedarfsermittlung und Zielgruppenanalyse

Eine umfassende Bedarfsermittlung und Zielgruppenanalyse sind unabdingbar. Gespräche mit potenziellen Kunden, Bildungsträgern und anderen Experten helfen dabei, den Bedarf an spezifischen Bildungsangeboten zu ermitteln. Auf diese Weise können Zielgruppen identifiziert werden, die vom Fachwissen der Lehrenden besonders profitieren könnten.

Markttrends und Nischen identifizieren

Eine ständige Beobachtung aktueller Markttrends und Entwicklungen ist unerlässlich. Lehrende sollten potenzielle Nischen erkennen, in denen sie sich als Experten positionieren können. Dies ermöglicht es ihnen, sich von der Konkurrenz abzuheben und einzigartige Bildungsangebote anzubieten.

Schritt 3: Der Businessplan und rechtliche Rahmenbedingungen

Ein solider Businessplan bildet das Fundament für den Erfolg als selbstständiger Trainer. Hier werden Ziele, Strategien und finanzielle Planung festgehalten. Zusätzlich ist es wichtig, sich über die rechtlichen Rahmenbedingungen, wie die Gründung eines eigenen Unternehmens, Krankenversicherung und die steuerlichen Aspekte der Selbstständigkeit, zu informieren.

Der Businessplan als strategische Grundlage

Ein detaillierter Businessplan ermöglicht eine klare Definition von Zielen und Strategien, die erfolgreich umgesetzt werden können. Finanzielle Planung, Marketingstrategien und mögliche Risiken sollten ebenfalls berücksichtigt werden. Ein gut durchdachter Businessplan erhöht die Erfolgsaussichten.

Rechtliche Rahmenbedingungen und Formalitäten

Bei der Gründung eines eigenen Unternehmens in der Erwachsenen- und Weiterbildung sind die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Wahl einer passenden Gewerbeform von großer Bedeutung. Mögliche Optionen für Lehrende in diesem Bereich sind Einzelunternehmen, Freiberuflichkeit (nicht Kleingewerbe), GmbH/UG und Genossenschaften.

Ein Kleingewerbe kann in der Erwachsenen- und Weiterbildung weniger vorteilhaft sein aufgrund rechtlicher Beschränkungen, persönlicher Haftung, steuerlicher Aspekte und der Wahrnehmung durch potenzielle Kunden. Die Begrenzung von Umsatz und Mitarbeiterzahl kann größere Projekte und Expansion einschränken.



Zudem haftet der Inhaber persönlich für geschäftliche Schulden. Steuerliche Regelungen können bei größeren Projekten oder höheren Umsätzen von Nachteil sein.

Schritt 4: Die Vermarktung der Bildungsangebote

Eine effektive Vermarktung ist entscheidend, um potenzielle Kunden auf die eigenen Bildungsangebote aufmerksam zu machen. Durch die Nutzung verschiedener Kanäle und Strategien kann die Reichweite erhöht und regelmäßige Kundenströme generiert werden.

Online-Präsenz und Social Media

Eine ansprechende Website stellt die eigene Expertise und das Angebot dar. Durch die Nutzung von Social-Media-Plattformen können Inhalte geteilt, potenzielle Kunden kontaktiert und die eigene Expertise präsentiert werden. Ein Netzwerk kann aufgebaut und gepflegt werden.

Kooperationen und Netzwerken

Kooperationen mit anderen Fachleuten, Bildungsträgern und Organisationen bieten vielfältige Möglichkeiten. Durch Networking und Partnerschaften kann die Reichweite erhöht und neue Kunden gewonnen werden. Gastvorträge oder die Teilnahme an relevanten Veranstaltungen sind Beispiele für erfolgversprechende Ansätze.

Fazit

Der Start in die Selbstständigkeit in der Erwachsenen- und Weiterbildung erfordert eine gründliche Planung und Vorbereitung. Die Identifizierung der eigenen Stärken, die Definition der Zielgruppe, ein solider Businessplan und eine effektive Vermarktung sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg. Mit den richtigen Schritten und Leidenschaft für das Lehren können Lehrende erfolgreich in diesem Bereich Fuß fassen.

[CC BY-SA 3.0 DE](#) von **Nicole Pfeiffer** für **wb-web** (2023)

Nicole Pfeiffer ist als Bilanzbuchhalterin in verschiedenen Unternehmen tätig.

