



Gastreferenten buchen, Gastreferent sein – Konditionen, Verträge und das Drumherum.



Jule von Nicole Lützenkirchen, Coaching für Menschen mit jagenden Hunden: mein-wildfang.de

In diesem Thema bekommst Du:

- Input, wie Du die Buchung eines Gastreferenten kalkulierst und was rund um die Veranstaltungsorganisation zu beachten ist
 - Kalkulationstabelle zur Buchung eines Referenten (Excel-Datei)
 - Kalkulationstabelle zur Berechnung von Raumkosten (Excel-Datei)
 - Checkliste „Was mit dem Referenten zu klären ist“
 - Checkliste „Buchung Gastreferent & Veranstaltungsorganisation“
- Zwei Beispielverträge: Für den Veranstalter und für den Referenten
 - Video: „Wenn ich mich als Referent buchen lassen möchte“



Gastreferenten buchen, Gastreferent sein – Konditionen, Verträge und das Drumherum

Gastreferenten in Dein Hundeunternehmen einzuladen, ist eine tolle Sache. Es bereichert Dich und Deine Kunden, da Gastreferenten

- Dein Angebot erweitern und Dich für eine größere Zielgruppe interessant machen
- einen neuen Blickwinkel und frischen Wind in das bringen, was Du Hundehaltern vermittelst
- Dich fachlich inspirieren und Dein Know-How erweitern oder vertiefen
- Deinen Kunden zeigen, dass Du über den Tellerrand blickst und nicht in Deinen Methoden verhaftet bist
- eine tolle Werbung für Dein Unternehmen sind, wenn sie bereits etwas bekannter sind
- Deine Kunden zu Stammkunden werden lassen, da sie merken, dass sie regelmäßig etwas Neues von Dir geboten bekommen.

Und im besten Falle verdienst Du an dem Gastreferent auch noch ein wenig Geld, richtig? Sehe ich genauso. Neben diesen so wichtigen Punkten oben ist „Geld verdienen“ für Viele sogar DER ausschlaggebende Punkt, über die Buchung eines Gastreferenten nachzudenken. Das kann ich sehr gut verstehen. Schauen wir doch gleich mal, ob das wirklich so rentabel ist, einen Gastreferenten zu buchen, und beginnen mit der Frage, die die meisten „am döllsten“ interessiert: Was springt für mich dabei heraus? Wie kalkuliere ich das Ganze?

Die Kalkulation bei Buchung eines Gastreferenten

Einen Referenten zu buchen bedeutet quasi, dass Du einen Menschen für eine gewissen Zeitraum „mietest“. Du lädst ihn in Dein Hundeunternehmen ein, damit er dort einen Vortrag oder ein Seminar gibt. Diese Zeit und den damit verbundenen Aufwand möchte der Referent vergütet sehen. Das bedeutet, dass auf der einen Seite Kosten anfallen und auf der anderen Seite Einnahmen durch die Beiträge der Teilnehmer an der Veranstaltung generiert werden. In der Übersicht sieht das wie folgt aus:



Kosten, die anfallen werden / können	Einnahmen
Honorar für den Referenten Reisekosten des Referenten Spesen / Verpflegung des Referenten Raummiete bzw. Kosten für eigene Räume Kosten für Getränke / Verpflegung der Teilnehmer Kosten für Technik, Material, Dekoration Werbekosten Eigene Kosten wie z.B. Fahrtkosten <i>Dein Einsatz: Organisation mit Referenten, Organisation der Veranstaltung selbst, Zeit für Marketing</i>	Teilnahmegebühr der Kunden / Hundehalter

Du erhältst anbei eine Excel-Liste, die Du für Deine Kalkulation nutzen kannst. Dort sind alle Posten aufgeführt und miteinander verknüpft, so dass sich die Summe aller Kosten, Dein Umsatz und Dein Gewinn automatisch errechnen. So sieht die Tabelle ohne Zahlen aus:

Anfallende Kosten			
Honorar Referent			
Reisekosten Referent			
Verpflegung / Spesen Referent			
Raumkosten			
Verpflegung Teilnehmer			
Kosten Material, Technik, Deko			
Werbung			
Eigene Kosten			
Weitere Kosten			
Gesamtkosten	0,00 €		
	Anzahl	Preis	Umsatz
Teilnehmer aktiv			0,00 €
Teilnehmer passiv			0,00 €
Umsatzsumme	0,00 €		
Gewinn brutto	0,00 €		
Gewinn netto	0,00 €		

In der Excel-Tabelle findest Du zwei Tabellenblätter: Eines für eine Berechnung mit **Brutto-Beträgen** und eines für eine Berechnung mit **Netto-Beträgen**.



In der Regel hast Du nämlich eine Mischung aus beidem: Referenten geben ihre Vergütung oft in Netto-Beträgen an. Wenn Du darüber nachdenkst, was Du an Verpflegung einkaufst, sind diese Beträge in brutto. **Wichtig ist für Deine Kalkulation, dass Du netto und brutto nicht mischst.** Wenn Du umsatzsteuerpflichtig bist, solltest Du Deine Kalkulationen **grundsätzlich mit Netto-Beträgen** machen. Wenn Du nicht umsatzsteuerpflichtig und damit Kleinunternehmer bist, musst Du keine 19% Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Das bedeutet: „Brutto ist gleich netto.“ Rechne dann am besten alles in Brutto-Beträgen, also inklusive MwSt., da Du diese zwar an Referenten & Co. zahlen, aber keine Angaben zur Mehrwertsteuer beim Finanzamt machen musst.

Bevor wir nun ein wenig mit den Zahlen spielen, ein paar kurze Infos zu den einzelnen Posten.

Honorar für den Referenten

Damit ist üblicherweise die Dozententätigkeit gemeint, also das Halten des Vortrags oder des Seminars, inklusive der vor- oder nachbereitenden Aufgaben wie z.B. Erstellung der Präsentationsmaterialien oder des Skriptes. Soll heißen: Wird der Referent für ein 2tägiges Seminar gebucht, so erhält er zwei Mal seinen Tagessatz und berechnet keine zusätzliche Zeit für seine Vor- oder Nachbereitung.

Referenten setzen für Vorträge oder Seminare **Tagessätze oder „Abendsätze“**, also eine Vergütung für den Vortragsabend, an. Tagessätze bewegen sich zwischen 300,-€ und bis über 1.000,-€. Für Abendvorträge, die meist mit bis zu drei Zeitstunden angesetzt werden, werden in der Regel 100,-€ bis 600,-€ verlangt. Manche Referenten haben **unterschiedliche Preise nach Anzahl der Teilnehmer**. So könnte ein Abendvortrag bis 25 Teilnehmern bspw. 200,-€ kosten, ab 25 Teilnehmer 350,-€. Und ja, diese Preise könnten Bruttopreise oder Nettopreise ein. Meist kalkulieren Referenten mit **Nettopreisen**, so dass Du wie eben erwähnt in einer Brutto-Kalkulation 19% Umsatzsteuer berücksichtigen musst¹.

Wie hoch ein Referent „pokert“, **hängt natürlich von seinem Bekanntheitsgrad** ab. Ein bekannter Referent hat mehr Buchungsanfragen und beschert seinen Veranstaltern ein volles Haus – somit kann er natürlich ein anderes Honorar verlangen als ein unbeschriebenes Blatt.

Reisekosten des Referenten

Die Reisekosten des Referenten werden vom Veranstalter erstattet. Üblicherweise sind das **30 Cent pro gefahrenen Kilometer**, also Hin- und Rückweg. Manche Referenten verlangen auch 50 cent pro km. Alternativ ist es ein **Flug oder eine Bahnfahrt**, die erstattet wird. 2. Klasse in der Bahn oder Economy Class im Flugzeug sollten – meiner Meinung nach – für den Referenten tragbar sein. ;-) Es gibt jedoch mit Sicherheit bekannte Namen, die auf die 1. Klasse bestehen.

¹ Um vom Netto- zum Bruttobetrag zukommen, multipliziere den Nettobetrag mit 1,19.



Es kann sein, dass auch die Unterbringung der Referenten-Hunde während der Seminarzeit mit zu den „Reisekosten“ gezählt wird bzw. bei Deinen anfallenden Kosten zu berücksichtigen ist.

Auszugende

Weitere Inhalte in diesem Input:

- ✓ Input zu den weiteren Kostenposten: Spesen / Verpflegung des Referenten, Raummiete bzw. Kosten für eigene Räume, Kosten für Getränke / Verpflegung der Teilnehmer, Kosten für Technik / Material / Dekoration, Werbekosten, Eigene Kosten
- ✓ Die Kalkulation mit ganz konkrete Zahlen:
Buchung eines Referenten für ein zweitägiges Seminar
- ✓ An welchen Stellschrauben Du drehen kannst, um Deinen Gewinn zu erhöhen
- ✓ Überlegungen und Tipps zu der Frage, was Du an einer solchen Veranstaltung verdienen möchtest
- ✓ Checkliste „Was Du mit dem Referenten vorab besprechen solltest“ – unterteilt in „unbedingt zu klären“ und Punkte, die die Veranstaltung und Zusammenarbeit „rund“ machen
- ✓ Checkliste zur Buchung eines Gastreferenten und zur Veranstaltungsorganisation (vorbereitende Überlegungen zur Ansprache des Referenten, To Dos um die Veranstaltung umzusetzen, Aufgaben nach der Veranstaltung)
- ✓ Vertragsbeispiel zur Buchung eines Gastreferenten
(nicht vom Anwalt geprüft und nicht als rechtssicherer Vertrag einsetzbar)
- ✓ Vertragsbeispiel „Als Gastreferent gebucht werden“
(nicht vom Anwalt geprüft und nicht als rechtssicherer Vertrag einsetzbar)
- ✓ Tipps und Infos zu diesen Fragen:
 - Was sind typische Stornobedingungen von Referenten?
 - Wann sage ich eine Veranstaltung am besten ab?
 - Was, wenn der Referent die Veranstaltung absagt, z.B. aus Krankheitsgründen?
 - Kann ich mit dem Referenten verhandeln?
 - Wie spreche ich einen möglichen Referenten überhaupt an?
- ✓ 13minütiger Input per Video zu dem Thema „Ich Wenn ich mich als Referent buchen lassen möchte“

...also alle Informationen, die Du brauchst, um zu entscheiden, ob die Buchung von Gastreferenten für Dich eine interessante Maßnahme ist. Und ein Fahrplan, um eine solche Veranstaltung ins Leben zu rufen und erfolgreich sowie gewinnbringend umzusetzen. Ich wünsche Dir viel Spaß mit dem Input und vor allem mit Deinen Gastreferenten und ihren Themen. ☺



Tina Gärtner
Hundeunternehmer
gut beraten

Liebe Grüße,
Tina