

Für Berater, Trainer und Coachs gilt die Faustregel: Wenn Sie gut wirtschaften, sollte Ihr Budget 40 bis 60 Prozent des geplanten Umsatzes nicht überschreiten.

Posten	Planzahl	Vorjahr
Marketing und PR (Der Betrag sollte bei 5 bis 20 Prozent des Jahresumsatzes liegen)		
Stammkundenbindung (Geschenke, Essengehen, Veranstaltungen...)		
Personal administrativ (Sekretärin)		
Personal produktiv (Berater)		
Weiterbildung (Seminarbesuche, Fachzeitschriften, Bücher...)		
Investitionskosten (Büroeinrichtung, Anschaffung von Geräten)		
Beratungskosten (Steuerberater, Rechtsanwalt...)		
Büromiete (einschließlich Nebenkosten)		
Reisekosten (PKW, Bahn, Hotel...)		
Bürokosten (Telefon, Büromaterial...)		
Umsatzsteuer-Zahlungen		
Bank (Gebühren, ggf. Zins- und Tilgungskosten)		
Sonstiges		
Reserve für Unvorhergesehenes		
Gesamtbudget		

Quelle: Giso Weyand „Die 250 besten Checklisten für Berater, Trainer und Coachs“ (mi, 2008)