

**\* Geld \***

Es gehört dazu wie die Erde zum Hochbeet. Und es scheint mir an der Zeit zu sein, zu diesem Thema endlich einmal ein paar Worte zu ... nein: nicht zu verlieren. Sondern zu pflanzen.

Ich tue das in meinem Namen, aber auch im Namen von Kollegen, mit denen ich oft über den Seminar- und Buchmarkt spreche. Wenn ich wieder einmal sage: „Darüber sollte man doch mal etwas schreiben, da muss man doch aufklären“, lautet die Antwort der Kollegen, bauchtief und spontan: „Ja, das sollte man wirklich.“

Also tue ich es. Jetzt. Ich nehme mich als Beispiel, über andere kann ich nicht genau genug berichten. Meine Geschichte steht stellvertretend für einen Markt, der in meinen Augen stark von Missinterpretationen und zum Teil von Unwissen auf Kundenseite geprägt ist. Vielleicht kann ich mit meinem Text dazu beitragen, für Transparenz zu sorgen.

Ich arbeite nun seit 2010 als Vortragende und Seminarleiterin, vor allem für ehrenamtlich organisierte Vereine und kirchliche Bildungsinstitutionen. Ich habe diese Zeit, und jede Begegnung, jeden Abend, jedes einzelne Wochenende genossen. Und: Ich durfte im Lauf der Zeit begreifen und sehen, dass der Großteil der Arbeit, auch die der meisten Referenten, hier von Menschen geleistet wird, die ehrenamtlich tätig sind, ehrenamtlich unterrichten und höchstens eine kleine Aufwandsentschädigung verrechnen.

Honorare, wie sie in der freien Wirtschaft üblich sind – und wie man sie als Referent verrechnen muss, um von dieser Tätigkeit leben zu können, übersteigen das Budget von Vereinen und kirchlichen Organisationen oft um ein Vielfaches.

Umso wichtiger ist es mir, jetzt einmal DANKE zu sagen, an alle, die sich für gemeinsame Veranstaltungen ins Zeug gelegt, Sponsoren gewonnen und Werbung gemacht haben. So weit ich es überblicken kann, ist letztlich jede Veranstaltung auch für meine Veranstalterinnen mit schwarzen Zahlen, teilweise sogar mit gutem Gewinn ausgegangen. Das liegt am hohen Engagement der Organisatorinnen vor Ort - und auch an jedem einzelnen Gast, an jeder interessierten Besucherin. Sie alle haben viele Wunder möglich gemacht. Und auch ich habe meinen Teil dazu beigetragen, auf der Bühne, mit meiner Arbeit und meinem Engagement.

Rückblickend bin ich dankbar für die vielen, vielen Abende und die tief gehenden Erfahrungen. Ebenso muss ich nun, rückblickend und vorausschauend, einsehen, dass es fahrlässig wäre, weiterhin wegzuschauen, vor allem von meinem Pensionskonto und meinem Steuerbescheid.

### **\* Die Zahl am Ende der Rechnung \***

Was zwischen den Wörtchen „brutto“ und „netto“ mit den Einkommen von selbständig Erwerbstätigen geschieht, ist eine Geschichte für sich - sie würde den Rahmen dieses Textes sprengen. Kurz angetippt: Was auf den ersten Blick nach superhohem Vor-Ort-„Stundenlohn“ klingt, entpuppt sich bei genauerer, realistischer Betrachtung als Einkommen, das unter dem Handwerksgesellen-Kollektivvertrag liegt – und leider kaum zum Überleben taugt.

Zusätzlich gibt es da ein Spezialthema für Autoren: Sie sollten mit ihren Einkünften nämlich Schreibzeiten für neue Bücher vorausfinanzieren. Für Wochen und Monate, in denen sie dann, schreibend, gar keine Einkünfte haben. Ein Buch, das gut werden soll, braucht drei bis sechs Monate intensive Arbeit. Manche meiner Kollegen machen diese Arbeit zwischen 23 Uhr und 4 Uhr Früh. Dazu bin ich nicht bereit. Ich schreibe untertags, also: statt zu reisen, statt zu unterrichten, statt zu „arbeiten“.

Als Autor, auch als Bestsellerautor wird man im deutschsprachigen Raum nicht reich. Haben Sie gewusst, dass ein Autor pro verkauftem Buch einen bis höchstens zwei Euro bekommt, bei Taschenbüchern etwa 70 cent?

Das liegt nicht daran, dass böse Verlage sich bereichern. Im Gegenteil. Damit ein Buch überhaupt ins Regal kommt, ist die persönliche Arbeit von vielen Menschen nötig - Verleger, Lektoren, Setzer, Drucker, Auslieferer, Pressebetreuer, Vertreter, Buchhändler, sie alle bekommen einen kleinen Teil des Geldes, das Sie im Laden bezahlen. Verlage müssen ihre Einkünfte gut balancieren. Nur wenige Bücher kommen in die deutliche Gewinnzone. Die meisten schaffen es nicht über die magische 10.000er-Grenze, ab der der Verlag seine Ausgaben gedeckt hat. Als erfolgreicher Autor finanziert man also auch viele kleinere Buchprojekte zu wichtigen, weniger breit verkaufbaren Themen mit. Für mich ist das etwas, das mich stolz und glücklich macht. Auch ich habe am Buchmarkt eine Chance bekommen, weil mein Verlag es sich leisten konnte, es mit mir zu probieren.

Ein Euro pro Buch, das wäre genug, wenn man jedes Jahr einen echten Super-Bestseller verkaufte. Aber im Normalfall schreibt man – wenn es gut geht - alle drei bis vier Jahre ein Buch, das sich durchschnittlich zehn bis zwanzigtausend Mal verkauft. Ich lasse Sie das selber ausrechnen, und auch gleich ca. 60% abziehen, für Umsatz- und Einkommensteuer und Sozialversicherung.

### **\* Eine wahre Geschichte \***

Vor Kurzem habe ich einen interessanten Artikel gelesen. Da ging es um eine Firma in Amerika, die ihre Umsätze und ihren Geldfluss vollkommen transparent gemacht hat. Manchmal frage ich mich, ob das nicht am besten wäre, um gewisse Mythen rund um den Verdienst von selbständigen Referenten und Vortragenden zu entkräften. Doch was sinnvoll klingt, klingt auch schnell nach Jammerei, vor allem, wenn man selbst, als Unternehmer, vor dem Rechenergebnis erschrickt.

Das will ich nicht, denn in Summe bin ich glücklich und, wenn schon nicht reich, dann immerhin reich gesegnet, mit Leben und Liebe und Segen und Sonne und einem Sozialstaat, für den ich grundsätzlich sehr dankbar bin, sogar dann, wenn er mein Einkommen schröpft.

Statt aus Versehen in die Jammer-Zone zu rutschen, erzähle ich Ihnen lieber eine Geschichte. Sie ist wahr, und sie geht so:

Im vergangenen Sommer, 2015, leitete ich ein 5-tägiges Seminar. Ich war für 12 Frauen, die Bücher schreiben wollten, täglich von 9 Uhr bis 22 Uhr beratend und helfend in Action. Es gab ein Skriptum von 40 Seiten und viel, viel vorbereitetes Know-How.

Das Seminar kostete 420€. Schreib-Ergebnisse und Erkenntnisgewinn waren beglückend, so fühlte ich es, und so sagten es auch die Teilnehmerinnen.

Am Ende des Seminars wagte ich dann ein Experiment. Ich bat die Teilnehmerinnen um eine anonyme Antwort auf folgende Frage:

*„Hätten Sie gewusst, was Ihnen dieses Seminar bringt und was Sie hier bekommen – wie hoch wäre der Preis, der Ihnen, jetzt rückblickend, angemessen und realistisch – und für Sie möglich erscheint?“*

Die Teilnehmerinnen schrieben ihre Bauch-Zahl auf Karteikärtchen und warfen sie in eine Schachtel. Ich habe die Schachtel erst zu Hause geöffnet – und vor Dankbarkeit losgeschluchzt. 700€. 800€. 590€. 650€. 700€. 800€ ...

Oh, wie groß ist das Geschenk, wenn man den Wert seiner Arbeit bestätigt fühlt! Und wie groß wird der Mut, sich doch langsam heranzutasten an das, was man selbst als angemessen empfindet, für die Arbeit, die man leistet, im Vorfeld, vor Ort und danach.

So lebt es sich dann doch, wenigstens, hoffnungsfroh, auch wenn man den Rechner zückt und die geleisteten Arbeitsstunden zusammenzählt und alles abzieht, was man abziehen muss, und einen aktuellen Stundenlohn von 8€ als Ergebnis erhält.

## **\* Vergleich von Preisen \***

So weit ich es inzwischen überblicken kann, ist der Erwachsenenbildungssektor – aus Sicht der Teilnehmer – in drei Segmente gegliedert.

Es gibt Vorträge, Aus- und Fortbildungen, die kostenlos sind. Dann gibt es viele Veranstaltungen, die zu einem winzigen bis sehr kleinen Preis angeboten werden, etwa 3€ Eintritt oder 25€ für einen Seminartag.

Und dann gibt es, drittens, jene Seminare, die deutlich teurer sind, weil der Referent von seiner Arbeit zu leben hat.

Da ich Referenten aus allen drei Segmenten kenne, kann ich sagen: Alle, die ich kenne, geben ihr Bestes und sie machen es richtig gut, legen sich voll ins Zeug, geben alles, was sie geben können.

Es wäre falsch, wenn ich es darauf anlegen würde, Niedrigpreisseminare und Seminare mit höheren Preisen in ihrer Qualität gegeneinander auszuspielen. Es geht mir nicht darum, zu sagen: Zahlen Sie mehr, nur dann bekommen Sie Qualität. Denn Qualität bekommen Sie sowieso, überall. Oder: Überall mehr oder weniger, je nach Referent, je nach Gruppe, je nach ... vielen Faktoren. In allen Sektoren gibt es besonders tolle Lehrer, und auch andere. Was man bekommt, weiß man, wenn man kommt. Und wieder kommt.

In meinen Augen geht es aber in der Preisfrage um etwas grundsätzlich Anderes. Ich möchte es mit dem Einkauf von Bio-Artikeln vergleichen, um meine Gedanken greifbar zu machen.

Ich persönlich kaufe meine bei denn's - einer Kette, die für eher hohe Preise bekannt ist. Ich tue das nicht, weil ich sicher bin, dass die Bio-Linie bei Aldi/Hofer qualitativ schlechter ist. Sondern: weil ich die Idee, das Prinzip von denn's unterstützen möchte. Weil ich Bio-Profis, die nicht nur nebenher Bio verkaufen, sondern diese Materie ganzheitlich betrachten, unterstützen und fördern will.

Ich glaube, dass Aldi seine Bio-Produkt-Preise durch andere Produkte mitfinanziert, die gar nicht bio sind. Anders kann ich mir die niedrigen Preise nicht erklären.

Wenn Sie Seminare ohne Ehrenamts-Preise buchen, unterstützen Sie damit eine Art Philosophie. Sie unterstützen das Prinzip, dass es auf dieser Welt Menschen gibt, die sich ganz der Bildung Herz, Hirn und Haltung verschrieben haben – Menschen, die sich unermüdlich und hauptberuflich intensiv mit Themen auseinandersetzen, die aktuell gebraucht werden. Menschen, die Tag und Nacht lesen, fragen, suchen, reden, und die sich dann viele, viele Gedanken machen, wie sie das, was sich an Wissen herauskristallisiert, für andere Menschen zugänglich machen.

Man könnte es als Luxus betrachten, wenn eine Gesellschaft sich solche Menschen, so eine Berufsgruppe leistet. Und es liegt in der Entscheidung jedes und jeder

Einzelnen, ob sie zu diesem (in meinen Augen notwendigen) „Luxus“ beitragen will, oder ob sie Bildung als Konsumgut haben will, neben vielen anderen, am besten zum günstigsten Preis.

Das ist eine politische Entscheidung, nicht im Sinne von „der Staat muss da mehr Zuschüsse geben“, sondern so: Was ist uns, als Gesellschaft, wichtig? Welche Welt, welche Formen des Zusammenseins wollen wir unterstützen und fördern?

Wenn Sie Referenten ihr angemessenes Honorar bezahlen, finanzieren Sie nicht nur die gemeinsam verbrachten Stunden, sondern ein Prinzip: eine Art zu leben, ein Prinzip der tiefen, Wachstum fördernden Auseinandersetzung mit der Welt. und natürlich das, was Menschen, die auf diese Weise, in diesem Geist leben, insgesamt zu geben haben.

**\* An Sie, liebe Leser\*innen, möchte ich nun ein paar Bitten richten \***

Machen Sie einmal die Probe, von Seminarbeiträgen, die Sie lesen, zwei Drittel abzuziehen (Steuer, Versicherung, Raummiete, Verwaltungsaufwand der Veranstalter und Fahrtgeld). Rechnen Sie das Ergebnis mal 12 (Teilnehmerzahl) und dividieren Sie es durch die Anzahl der Seminartage, und dann noch einmal durch zwei (Vor- und Nachbereitungszeit). So kommen Sie auf den realistischen Referenten-Tagessatz.

Die zweite Bitte ist psychologisch: Sie machen Häusern und Referenten eine riesige Freude, wenn Sie sich nicht erst eine Woche vorher zu Seminaren anmelden, sondern drei, vier Wochen vorher. Viele Seminare, auch die letztlich gut gebuchten, „wackeln“ bis kurz vor dem Start. Das kostet Nerven, viele Telefonate, kostet eigene Aussendungen, das macht erschöpft, das frustriert. Wie schön könnte es sein, wenn sich alle schon Wochen vor dem Seminar freuen und einstimmen können. Es könnte anders beginnen, leichter, viel heller. Oh ja, das wäre schön.

Die dritte Bitte geht an Veranstalter: Reden Sie gerne mit uns, über Honorare und Budgetrahmen. Aber machen Sie die Verhandlung zu keiner persönlichen oder gar moralischen Angelegenheit. Nehmen Sie die Honorare ehrenamtlicher Referenten oder jener, die sich mit ihrer Tätigkeit nur etwas dazuverdienen, nicht als Maßstab für das, was ein fairer und nötiger Preis ist.

**\* Zum Abschluss \***

Ich danke fürs Zuhören.

Ich bin dankbar dafür, dass ich bis zu diesem Punkt in meinem Leben, abgesehen vom Kontostand meines Pensionskontos, gut leben konnte und kann.

Ich bin dankbar für meine erlebte Lebenszeit, und für alles, was noch kommt.

Ich bin auch dankbar für die Zeit, die Sie sich genommen haben, um bis zu dieser Stelle, bis ans Ende dieser meiner Gedanken zu lesen oder zu hören.

Mögen sich unsere Wege kreuzen, wo und wann es am besten ist. Vielleicht schon bald, vielleicht noch heuer, bei einem Seminar, bei einem Vortrag oder anderswo.

Jetzt erst einmal einen lieben Gruß, hinein in den Reichtum des Sommers, der sich gerade in seiner Pracht zu entfalten beginnt.

Von Herzen.

Ihre Barbara Pacht-Eberhart