

# Erfolgreich als Yogalehrer ohne Studio

[Zrinka Fidermuc Maler](#)



© Bild: Fidermuc Maler

Die Konkurrenz zwischen den Yogalehrern ist heute gewaltig. Das gab es vor und nach der Jahrtausendwende bis etwa 2010 nicht. Hier sind nur drei Gründe dafür: Erstens ist es sehr einfach geworden, das Minimum an 200 Stunden im lokalen Yogastudio oder sogar online zu erreichen. Zweitens machen es die digitalen Medien **jedem** leicht, virtuell auf sich aufmerksam zu machen und die Kunden zu bedienen. Drittens kommt noch die Konkurrenz mit den Yoga- und Fitnessstudios hinzu, die ebenfalls mit digitalen Kursen um ihre Mitglieder kämpfen und erhebliche Marketingbudgets zur Verfügung stellen.

## Yoga, Business und Entrepreneurship

Alleine in Deutschland gibt es über 100.000 Yogalehrer. Davon sind ganze 90.000 nebenberuflich als Yogalehrer tätig. Tendenz steigend. Uns allen ist eins gemeinsam: Der Traum von Freiheit oder präziser – der Selbstbestimmung und -verwirklichung! Die meisten geben nach einiger Zeit auf und lehren einen oder zwei Kurse. Jene, die weiterkämpfen und versuchen, mit Gruppenkursen und Privatkunden ein solides Gehalt zu erwirtschaften, gehen barfuß durch die Hölle. Warum? Diese 90.000 Yogalehrer haben sich mit dem eigenen Entrepreneurship und mit dem Business nicht einmal eine Minute beschäftigt.

### Ja, es gibt sie, die Yogahölle!

Ich habe festgestellt, dass viele Yogalehrer ohne eigenes Studio, die sich mit dem Yogaberuf ihre Existenz aufbauen wollen, folgende „Höllenstufen“ durchlaufen:

1. Die erste Stufe fängt nach ungefähr zwei bis drei Jahren an. Der ekstatische Enthusiasmus der erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung und eines freien und nicht konventionellen Lebensstils schmilzt wie Schnee bei zehn Grad.
2. Auf der zweiten Stufe beginnt man an die ganz konkrete Zielgruppe zu denken. Es ist schon relativ spät, da sich die **Selbstzweifel** langsam breitmachen, die viel Energie und Motivation kosten.
3. Auf der dritten Stufe denkt man schon darüber nach, etwas zu verändern, aber dies passiert zu langsam. Man gleitet in den **Teufelskreis des Geldverdienens**. Als Yogalehrer rennt man von einem Kurs zum anderen, um auf den benötigten Tagessatz zu kommen. Der persönliche Ressourceneinsatz und das erwirtschaftete Ergebnis klaffen auseinander. Das Geld wird immer weniger.
4. Auf der vierten Stufe entwickeln sich die Selbstzweifel in regelrechte, **allgegenwärtige, starke existenzielle Angst**. Das persönliche Ergebnis macht Angst.

5. Auf der fünften Stufe, die ich panische Reaktionskette nenne, fängt man an, mehr Fortbildungen zu buchen: Der zigte Hüftöffner-und-Wirbelsäulenverdrehen-Workshop, der Schwangeren-, Postnatal-, oder Atemkurs, Tantra Yoga- und Ayurveda-Fortbildungen und weiß der Shiva was noch. Die Liste ist unerschöpflich. Aber **keine Fortbildung darüber, wie man Geld ohne Studio verdient** und in Würde leben kann.
6. Auf der sechsten Stufe und nach neuen Fortbildungen passiert Folgendes: Man hat noch weniger Zeit und den Verdienstaustausch dazu, da man fort war. Hier sei aber vor verfrühten Schlüssen gewarnt: Denn das Wissen zahlt sich immer aus! Die Frage ist: Vor oder nach dem Burnout? **Der Zeitpunkt der Fortbildung war falsch.**
7. Verwirrung, unklarer Kopf und Neidgefühle mischen sich mit neuen aufregenden und inspirierenden Inhalten der letzten Fortbildung. Herzlich willkommen auf der siebten Stufe! In den ersten Wochen nach der Fortbildung ist man beflügelt und lehrt wie der Workshopleiter, weil man gern seinen Erfolg hätte. An sich ist das positiv. Aber **das Profil und die Talentsignatur verschwinden und werden sehr unscharf.** Sie sehen nur noch wie ein Frühstücksbrei aus. Spätestens in einem halben Jahr kommt das Bedürfnis, wieder neue fachliche Inhalte zu lernen, da neue Kunden trotz dem schon vorhandenen fantastischen Wissen leider ausbleiben.
8. Juhuuu! Was für eine Achterbahn! Auf der achten Stufe dreht sich die **Abwärtsspirale immer schneller.** Man verliert weiter viel Zeit. Geld, Motivation und Energie verschwinden in Lichtgeschwindigkeit. Der Kopf ist nur noch eine prall gefüllte Bioeinkaufstasche. Es gibt viele gute Zutaten, aber ein leckeres Abendessen sieht anders aus.
9. Auf der neunten Stufe läuft im Kopf wie in der Warteschleife eine einzige Werbebotschaft: „*Hari OM, Ausstieg, Ausstieg, Erlösung, Erlösung, berufliche Neuorientierung, OM Shanti, Shanti, Shaaaantiiii!*“ Man hat Schulden, ernsthafte Burnout-Symptome, die Freunde verschwinden, eine ehrliche Austausch- und Unterstützungsplattform gibt es nicht. Alle Yogalehrer aus Yoga- und sonstigen Magazinen haben den für sich selbst unerreichbar scheinenden Erfolg. Yogaschüler wollen auf einmal pausieren, ziehen in eine andere Stadt um, wechseln den Job und wissen nicht, ob sie noch Zeit für Privatunterricht haben. Alle Anzeichen sagen: **Nichts**

## **wie weg von hier!**

10. Herzlichen Glückwunsch am Boden! Man ist emotional, physisch und finanziell pleite. Es ist hart. Man gibt vollständig auf. Insolvenz.

## **Versagen ist keine Option**

„Failure is not an option“ – Diesen Spruch hat die NASA nach den Katastrophen in den Apollo-Missionen als Leitmaxime ins Leben gerufen. Jeder Wissenschaftler und Mitarbeiter musste dieses Mantra verinnerlichen.

Als Yogalehrer, der erfolgreich selbstständig sein möchte, solltest du dieses Mantra in dein Tagesritual einbauen. Betrachte deinen Misserfolg als den Weg raus. Von hier kann es nur bergauf gehen. Wenn du es wirklich, wirklich willst und intelligent rangehst.

## **Von der Yogahölle in den Yogahimmel:**

### **8 Schritte zum erfolgreichen Yogalehrer ohne Studio**

Im Folgenden möchte ich dir acht Schritte für eine unvergessliche Achterbahn aufzeigen, von der du nicht mehr absteigen willst. Zu jedem Schritt rate ich, sich gründlich Gedanken zu machen und diese auch aufzuschreiben. Dieser Prozess ist kreativ, da du viele Gedanken und Ideen aufschreiben wirst und nur eine am Ende ganz umfangreich ausarbeiten wirst. Das gleicht dem Konzeptualisieren eines neuen Yoga-Workshops, in dem du deine gesamten Erkenntnisse und das vorhandene Wissen neu komponierst und deinen Teilnehmern etwas Innovatives anbietest.

#### **1. Deine Ziele und Ergebnisse**

Definiere zunächst, wo du jetzt und heute stehst. Erstelle dafür eine digitale Tabelle und teile das Blatt mit dem Namen „Ist-Stand“ in sechs Spalten. Jede Spalte beinhaltet eine der folgenden Fragen:

1. Wie viel Geld verdienst du mit dem Yoga (Umsatz)?
2. Wie viele Teilnehmer (exakte Zahl) hast du?
3. Teile deine „Kundengruppen“ in logische Einheiten auf. Zum Beispiel Betriebskunde, Privatkunde, Fitnessstudio, Yogastudio, Turnverein, Reisen und Ähnliches.

4. Rechne jetzt aus, wie viel Geld du auf den Cent genau mit jeder Zielgruppe verdienst.
5. Welche Gruppe / welcher Kundentyp macht dir am meisten Spaß?
6. Mit welcher Gruppe machst du den besten Umsatz (die umsatzstärkste Gruppe)?
7. Was war bislang dein Herzenswunsch mit dem Yoga? Welches Ziel hast du verfolgt?

Im anderen Blatt mit dem Namen „Soll-Stand“ definierst du deine persönlichen Ziele / Ergebnisse:

1. Ist dein Herzenswunsch mit dem Yoga noch immer der gleiche oder soll sich etwas verändern?
2. Wie viel Geld möchtest du mit deinen Yogakursen jährlich verdienen, damit du zufrieden bist?
3. Mit welcher Zielgruppe möchtest du am liebsten arbeiten?
4. Kalkuliere die Anzahl der Teilnehmer, die du brauchst, um auf deinen Jahregewinn zu kommen. (Beachte: Umsatz ist nicht gleich Gewinn!)
5. Time-Framing: Bestimme jetzt, was du in drei, sechs, zwölf, 18 und 24 Monaten erreicht haben möchtest. Das sind die Meilensteine, an denen du dich zunächst orientieren kannst, um deine Ziele zu erreichen.

## **2. Deine Motivatoren und Antreiber**

Emotionale Motivatoren und Antreiber sind bedeutende Einflussfaktoren, über die sich (nicht nur!) Yogalehrer gründlich Gedanken machen sollten. Sie bestimmen, ob man erfolgreich seiner Berufung nachgeht, den Beruf also erfolgreich ausübt oder ob man darin erfolgreich scheitert. Im Unterschied zu unseren Fachkompetenzen verändern sich unsere Antreiber im Laufe des Lebens nicht. Sie fungieren als der persönliche Ressourcenpool und sagen aus, unter welchen Bedingungen wir zu besonderen Leistungen bereit sind. Das ist unser intrinsisches Motivationspotential, das sind unsere persönlichkeitsprägenden emotionalen Antriebskräfte und -freuden.

Die Analyse der individuellen Antreiber wie Wissen, Macht, Prinzipientreue, Freiheit, Beziehung, Hilfe/Fürsorge, Essen, Bewegung etc., um hier nur einige zu nennen, ist umfangreich und essentieller Bestandteil meines [Business-Coaching-Programms für Yogalehrer](#). Wichtig zum Verständnis

ist, dass jeder Antreiber zwei Ausprägungen bzw. zwei Enden eines Kontinuums hat. An folgenden Beispielen wird deutlich, was diese Analyse für jeden Einzelnen bedeuten kann und wie sie dir helfen kann.

Der Antreiber Wissen hat zwei Ausprägungen: Eine intellektuelle und eine pragmatische. Bei manchen Menschen ist ein Ende ausgeprägter als das andere und bei manchen Menschen sind die beiden ausgeglichen bzw. gleich ausgeprägt.

Was kann der Antreiber „Wissen“ konkret für einen Yogalehrer bedeuten? Jene, deren Antreiber „Wissen“ eher intellektuell ausgeprägt ist, werden sich dann völlig leistungsbereit fühlen, wenn sie etwa die heiligen Yogaschriften studieren, tüfteln und versuchen, diese den Menschen so nahe zu bringen, dass sie wie ein Kinderbuch zu verstehen sind und sich im Leben auch so umsetzen lassen. Ich kenne mindestens eine Person, die auf diese Weise als Yogi erfolgreich ist: Reverend Jaganath Carrera, ehemaliger Schüler von Sri Swami Satchidananda, spiritueller Leader, Guru und wissenschaftliche Autorität in Meditation, spiritueller Botschafter von Yoga und in Yoga-Sutras. Er ist schon 70 Jahre alt, aber so frisch im Kopf und in der Seele, dass er im September 2020 seine neue, völlig moderne und zugängliche Interpretation von Patanjalis Yoga-Sutras veröffentlicht haben wird.

Sri Pattahbi Jois oder Sri Iyengar waren beispielsweise angetrieben von der pragmatischen Seite des Wissens. Beide haben die Asanas des Hatha Yoga ausführlich studiert, vor allem praktisch ausprobiert, daraus weitere Erkenntnisse gewonnen und jeder auf seine eigene Art an ihre Yogaschüler weitergegeben. Bei beiden war sicherlich der Antreiber „Bewegung“, die „Bewegungsfreude“ viel ausgeprägter vorhanden, als das Merkmal „bequem“.

Letztlich klärt eine solche Analyse die wirklichen Antreiber jedes Einzelnen, die manchmal durch die Ego- und Verstandsvorgaben völlig verdeckt werden.

### **3. Dein Skills-Portfolio**

Alle Yogalehrer, die ich persönlich kenne, sind ausgebildete Menschen, die in einem anderen Beruf hauptberuflich tätig sind. Eine beachtliche Anzahl von Yogalehrern in Deutschland, nämlich ganze 90.000, sind „bloß“ nebenberuflich im Yogaberuf tätig, obwohl sie gern ihr Leben dem facettenreichen Yoga widmen würden. Sie alle denken, der jetzige Beruf

und die Skills können ihnen beim Aufbau ihres Yogageschäfts nicht helfen. Weit gefehlt!



#### *Dein Skills Portfolio*

In der unter Punkt 1 schon angelegten Tabelle eröffnest du ein neues Blatt mit dem Titel „Skills-Portfolio“. Hier führst du zunächst Informationen über dein Fachwissen auf. Das ist alles, mit dem du dich gut bis sehr gut auskennst und was dir zudem, Spaß macht. Z. B. Grafikdesign, ein Instrument spielen können, Solo-Singen, Suchttherapie, Gymnastiklehrer, Sanskrit, Yogasana, Medizin und viele mehr. Überlege gründlich und schreib auf, welches Fachwissen du hast und welche Komponenten du daraus in deinem Beruf als Yogalehrer anwenden bzw. erfolgreich zweckentfremden kannst.

#### **4. Ideenkonzept und Alleinstellungsmerkmal**

Du bist ein Experte? Na und? Das denken auch die anderen über 100.000 Yogalehrer in Deutschland. Was ist es, was dich aus der Masse hervorhebt?

Dein Expertenwissen, deine einmalige persönliche, individuelle Besonderheit, ein unwiderstehlicher Teil deines Unterrichts und eine exzellente Betreuung werden dich aus der Masse hervorheben.

Konkret bedeutet das, dass du an dieser Stelle dein eigenes Konzept erarbeitest, die eigene Idee entwickelt. Du musst wissen, was dich wirklich bewegt und was dein „Warum“ ist. Warum machst du das, was du machen möchtest? Warum bist du Yogalehrer? Was fasziniert dich daran? Was ist dein endgültiger Wunsch und deine Vision? Warum sollten die Menschen auf dich hören, wenn es viele genauso und vielleicht noch besser qualifizierte Yogalehrer gibt. Hör auf deine innere Stimme, lass dich davon tragen und schreib deine Wünsche frech und unerschrocken auf.

Dein Erfolg steht und fällt mit der Ausarbeitung und Reife deines Ideenkonzepts, nicht mit dem Kapital!

## **5. ZDF ist kein Fernsehen**

ZDF ist kein Fernsehen. ZDF sind deine **Z**ahlen, **D**aten und **F**akten. Hier ist im Gegensatz zu konventioneller Auffassung über das nötige Wissen eines Gründers kein BWL-Studium notwendig. Insbesondere, wenn du erfolgreich als Yogalehrer ohne Studio sein möchtest. Ein gesunder Verstand, etwas Ordnung, Fleiß und Systematik wie auch die Bereitschaft zur Kooperation und Delegation bringen dich zunächst viel weiter, als komplizierte Software und der Versuch, alles alleine machen zu wollen. Schon eine einfache Excel-Tabelle reicht aus, um deine Zahlen jederzeit präsent zu haben. Notiere darauf alle wichtigen Zahlen, wie Rechnungseingang und -ausgang, fixe und variable Werbungskosten, Beiträge und Investitionen, Ideen etc.

Im nächsten Schritt kannst du tatsächlich überlegen, ob du einen Teil dieser Arbeit an einen externen professionellen Dienstleister abgibst, der dir vom ersten Tag die Professionalität der ganz Großen anbietet. Sicherlich bist du flexibel im Körper. Es ist aber auch Zeit zur geistigen und intellektuellen Flexibilität und schneller Anpassung.

## **6. Dein Mindset**

„Ich habe Angst vor den Ämtern“, sagte mir einmal ein Yogalehrer und ein anderer: „Wenn ich Geld verdiene, wird mich das verändern.“ Als ich in Bewerbungsgesprächen für meine Yogalehrer-Business-Coaching-Ausbildung diese und ähnliche Sätze gehört hatte, konnte ich meinen Ohren nicht glauben. Das waren die lebendigen Beweise dafür, dass der mächtigste Hemmungsfaktor im Leben, auch im Leben eines Yogis und einer Yogini, oftmals die Angst ist. Es kostet nämlich viel mehr Zeit und Energie mit diesen Glaubenssätzen nicht aufzuräumen, als sich ihnen ein



für alle Mal zu stellen, sie in positive Emotionen umzuwandeln und sich neuen Perspektiven zu eröffnen.

Gern nutze ich diese sechs kleinen Instrumente, um ein negatives Mindset bei meinen Coachees zu verändern:

1. Lachen und Lächeln – beides kommt aus dem Paradies und hat einen Spiegeleffekt. Die Menschen lächeln gern zurück.
2. Sei der Held deiner Lebensgeschichte, kein Opfer oder eine Nebenfigur.
3. Wenn 100 Personen negativ sind oder falsch liegen, bedeutet es nicht, dass sie Recht haben und dass das die Realität ist. Folg deinem Weg und werde taub und blind bei negativen Menschen!
4. Diene und verdiene. Denn Verdienen kommt von Dienen.
5. Fördere stets deinen Selbstwert und die Zuversicht.
6. Üb dich täglich in Dankbarkeit.

## **7. (Selbst)Marketing: Warum isst die halbe nicht vegane Welt Hühnereier?**

Ich gestehe: Noch vor einigen Jahren wusste ich tatsächlich nicht, warum die Welt Hühnereier isst. Ein Marketingexperte erklärte das ungefähr so: *„Obwohl Enten, Gänse und Puten auch Eier legen, essen alle Hühnereier, weil die Hühner am lautesten gackern.“* Ich fand das so lustig und übertrug auf mein damaliges Business so wahr (ich gackerte nämlich nicht!), dass ich anfang, über meine Aktivitäten und erreichten Ziele meinen bestehenden und potenziellen Kunden wirklich „laut“ zu erzählen.

Dass jeder heute auf sich aufmerksam machen kann und soll, ist keine Neuheit. Folgende Tipps machen es einfacher im blauen Ozean der schier unbegrenzten digitalen Möglichkeiten:

1. Entscheide dich, abhängig von deinem Konzept, für eine bis maximal zwei Social-Media-Plattformen. Planloses Posten in Social Media ist reine Zeit- und Energieverschwendung und schädigt potenziell deinen Ruf. Strategisch denken und handeln rettet vor Überarbeitung und bringt Kunden.
2. Content, mehr Content, noch mehr Content: Deine Beiträge sollten wertvoll sein.
3. Erarbeite einen monatlichen Strategieplan, eine Art Redaktionsplan. Poste regelmäßig die Inhalte, die dein Yogabusiness unterstützen und keine Privatsachen!

4. Erstelle eine einfache Webseite, am besten einen *Onepager* mit der Blogseite, auf der du ebenso regelmäßig (z.B. einmal im Monat) bloggst.
5. Buche einen Newsletter-Dienst und informiere deine bestehenden Teilnehmer über deine Neuerungen.

## **8. Selbstmanagement: Predige nur das, was du selbst erfolgreich praktizierst.**

Dies ist die wichtigste Maxime, die dich leiten soll, um authentisch zu bleiben und als Experte wahrgenommen zu werden!

In meinem Wertesystem betrifft das alle Berufe. Man kann kein glaubwürdiger Zahnarzt sein und mit schwarzen Zähnen den Patienten behandeln. Man kann kein glaubwürdiger Psychotherapeut sein und Antidepressiva nehmen. Man kann kein Paartherapeut sein und nie eine erfolgreiche Partnerschaft gelebt haben.

In der gleichen Logik kann man kein glaubwürdiger und authentischer Yogalehrer sein, der den Menschen „die Mitte und die Glücksgefühle“ verkauft, ohne sie für sich gefunden zu haben.

Eine beachtliche Anzahl von Yogalehrern neigt dazu, als allwissend in Themen wie Bewegung, Meditation, Ernährung, Ökologie, Sanskrit, heilige Schriften, Ehrenamt usw. aufzutreten. Trotzdem haben die meisten mit mindestens einem dieser Themen ein Problem. Auch hier ist der beste Ratschlag für den Erfolg: Fokussiere dich nur auf EIN Thema, etwas, das niemand so exzellent, innovativ und authentisch macht, wie du!

### **Mehr Infos unter:**

<https://dr-zrinka.com/yogalehrer-business-coaching/>

### Weitere Coachings mit Dr. Zrinka:

Dr. Zrinkas Empowerment Coaching (Coaching in Unternehmen; Empowerment, BGM, Resilienz), *Body Poetry MindBody Institute for Integral Health Coaching & Consulting* (Coaching in Outplacement Prozessen, Coaching in emotional schwierigen Situationen)

[www.dr-zrinka.com](http://www.dr-zrinka.com)