

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung 8

Einführung

Zum Selbstverständnis 10

| | |
|--|----|
| 1 Musiker? Pädagoge? Unternehmer? | 10 |
| 2 Die Rolle(n) der Lehrkraft | 14 |
| 3 Dienstleistung »Lehrer« versus Berufung »Künstler« | 15 |
| 4 Das Know-how | 17 |
| 5 Selbstbild – Fremdbild – Image | 18 |
| 6 Beruf – Privat | 19 |

Ziele 20

| | |
|--|----|
| 1 Unternehmensgerichtete, kundengerichtete und mitarbeitergerichtete Ziele | 20 |
| 2 Strategische, operative, monetäre und nicht-monetäre Ziele | 21 |
| 3 Konfliktäre, komplementäre und neutrale Ziele | 22 |
| 4 Operationalisierungen | 23 |
| 5 Zeitperspektiven | 24 |

Organisation und Grundlagen

I Organisation 25

| | |
|---|----|
| 1 Die sieben »P's« des Dienstleistungsmarketing | 25 |
| 2 Produktprofil | 27 |
| Kernleistung und Zusatzleistung | 28 |
| 3 Unterrichtsort | 28 |
| Üben und Unterrichten in der Wohnung | 29 |
| Der Unterrichtsraum | 30 |
| 4 Eigenorganisation | 33 |
| Grundorganisation | 33 |
| Die Anwesenheitskontrolle | 34 |
| Protokolle | 35 |
| Reflexionen | 36 |
| Schülervorspiele | 37 |
| GEMA | 37 |
| Urheberrechtliche Probleme in der Praxis | 38 |
| Kopieren von Noten | 40 |
| Rundfunkbeitrag | 41 |

| | |
|---|-----------|
| II Der Unterrichtsvertrag | 42 |
| Der Vertragstext | 42 |
| Vertragsvordruck – Vertragsänderungen | 49 |
| III Finanzen | 50 |
| 1 Das Honorar | 50 |
| Honorarfndung | 50 |
| Zeit- und Kostenstruktur | 52 |
| Vergleichshonorare | 54 |
| Das Honorar als Mittel zur Kundensteuerung | 56 |
| Das Honorar als Darstellungsmittel | 57 |
| Tarifstruktur | 59 |
| Tarifsystematik | 59 |
| Tariferhöhung mittelfristige Planung | 60 |
| Zusammenfassung | 60 |
| 2 Steuern | 60 |
| Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung/Die Einkommensteuer | 61 |
| Die Umsatzsteuer | 62 |
| 3 Finanzierungshilfen | 63 |
| Der Businessplan | 66 |
| IV Versicherungen | 70 |
| 1 Die Künstlersozialkasse (KSK) | 70 |
| Voraussetzungen der Versicherungspflicht | 71 |
| Definitionen | 71 |
| Mindestgrenze des Arbeitseinkommens | 71 |
| Berufsanfänger | 72 |
| Private oder gesetzliche Krankenversicherung | 72 |
| Der Versicherungsbeitrag | 73 |
| Ausnahmen von der Rentenversicherungspflicht | 74 |
| Ausnahmen von der Kranken- und Pflegeversicherung | 75 |
| Befreiung von der Versicherungspflicht | 75 |
| Zuschuss zur privaten Krankenversicherung | 76 |
| Beginn und Ende der Versicherungspflicht | 77 |
| 2 Unfallversicherung | 77 |
| 3 Berufshaftpflichtversicherung | 78 |
| 4 Instrumentenversicherung | 78 |
| 5 Arbeitslosenversicherung | 78 |
| 6 Berufsunfähigkeitsversicherung | 79 |
| 7 Betriebskostenversicherung | 81 |
| 8 Rechtsschutzversicherung | 81 |
| 9 Altersvorsorge | 81 |

Kunde und Kommunikation

| | |
|--|------------|
| V Kundensuche | 85 |
| 1 Bedarfsuntersuchung | 85 |
| Zielgruppen | 85 |
| Die Sinus-Milieus® 2013 – Soziale Lage und Grundorientierung | 88 |
| 2 Definition von Wettbewerb – Untersuchung der Wettbewerbsverhältnisse | 90 |
| 3 Absatzwege – Werbung | 91 |
| Wirkung von Werbung | 91 |
| Werbestrategie | 93 |
| Werbemedien | 94 |
| Timing | 100 |
| Verkaufsförderung – Erfolgskontrolle | 101 |
| Unternehmensname | 101 |
| <i>Exkurs: Fallbeispiel Marketing</i> | 102 |
| 4 Grundlagen der Öffentlichkeitsarbeit | 103 |
| 5 Kundenbindung – Schülervorspiele | 106 |
| 6 Chancen und Risiken | 107 |
| 7 Emotionen, Motive und Bedürfnisse | 109 |
| <i>Exkurs: Über Entscheidungsprozesse</i> | 112 |
| VI Kommunikation | 116 |
| 1 Die Selbstklärung | 116 |
| 2 Das Nachfrager- und Verbraucherbild | 118 |
| 3 Standardisierungen | 120 |
| <i>Exkurs: Musikunterricht – Dienstleistung oder Bildungsgut?</i> | 121 |
| VII Das Vorgespräch | 130 |
| 1 Der erste Kontakt am Telefon | 130 |
| 2 Das Vorgespräch | 131 |
| Die Begrüßung | 132 |
| Warum Unterricht? | 132 |
| Die Erläuterung des inhaltlichen Produktprofils | 134 |
| Das persönliche Umfeld | 134 |
| Das Instrument | 135 |
| Das Honorar | 135 |
| Der Vertrag | 136 |
| Die Verabschiedung | 136 |
| <i>Exkurs: Über die Sprache</i> | 138 |

| | |
|---|------------|
| VIII Beurteilungen | 139 |
| Feedback-Gespräche | 139 |
| IX Problemsituationen | 141 |
| 1 Standardkonflikte | 142 |
| Motivationslücken | 142 |
| Unterrichtsausfall | 143 |
| Honorarerhöhung | 144 |
| Einmischung von Eltern in den Unterricht | 148 |
| Kündigungen | 149 |
| 2 Modelle zur Wahrnehmung von Qualitätsmängeln | 149 |
| 3 Und wenn's schiefgeht? | 150 |
| 4 Zusammenfassung | 151 |
| Schlussbemerkung | 152 |
| Anhang | |
| Vorgesprächsprotokoll | 153 |
| Anwesenheitsprotokoll | 154 |
| Beurteilungsbogen | 155 |
| Übersicht über die monatlichen Vergütungen | 156 |
| Änderungsvereinbarung | 157 |
| GAP-Modell der Dienstleistungsqualität | 158 |
| Beitrags- und Leistungsströme der Künstlersozialkasse | 159 |
| Beitragsbemessungsgrenzen (BBG) und Beiträge nach dem KSVG für 2014 | 160 |
| Steuerrelevante Summen (Stand: Januar 2014) | 162 |
| Literaturverzeichnis | 163 |
| Wichtige Internetadressen | 167 |