

Abschlussarbeit InKonstellation

# **Organisation eines Coaching-Netzwerks als Verein**

Kategorie: Selbstständigkeit

Autorin: Ina Dürig

Kontakt: [ina.duerig@gmail.com](mailto:ina.duerig@gmail.com)

# 1 Einleitung

Der Abschluss der systemischen Coachinausbildung stellt Absolvent:innen häufig vor einen spannenden Scheideweg. Die Ausbildung vermittelt neben einer systemischen Haltung, auch methodische Kompetenzen sowie erste Praxiserfahrungen. Dabei können sich angehende Coaches in behütetem Rahmen ausprobieren, untereinander und mit den Trainer:innen austauschen und bekommen von der Gruppe viel Halt und Zuspruch. Das oft spielerische gemeinsame Lernen entfacht eine große positive Energie. Fragen der konkreten beruflichen Umsetzung werden hingegen eher am Rand thematisiert. Spätestens mit dem Abschluss der Ausbildung sehen sich viele Coaches mit der Aufgabe konfrontiert, ihre Tätigkeit organisatorisch, wirtschaftlich und strukturell eigenständig aufzubauen.

Gerade für Personen, die bisher noch nicht in der Selbstständigkeit gearbeitet haben, wirft das viele Fragen auf: Wie kann ich eine (Teil-)Selbstständigkeit organisieren? Was ist steuerlich zu beachten? Welches Honorar kann bzw. muss ich aufrufen, um mich am Markt zu positionieren, Kosten zu decken und darüber hinaus etwas verdienen? Wie komme ich an Klient:innen?

Zu den typischen Herausforderungen zählen insbesondere die Suche nach geeigneten Coaching-Räumen und deren Finanzierung, die Anschaffung von Materialien und technischer Infrastruktur sowie der Aufbau von Sichtbarkeit und Professionalität im Markt. Gerade zu Beginn der Selbstständigkeit sind diese Investitionen mit Unsicherheiten verbunden, da die Auslastung häufig noch gering ist und feste Kosten ein wirtschaftliches Risiko darstellen. Hinzu kommt, dass viele Coaches ihre Tätigkeit zunächst nebenberuflich aufnehmen oder sich in Übergangsphasen befinden, in denen größere finanzielle Verpflichtungen nur selten eine echte Option darstellen.

Neben den wirtschaftlichen und organisatorischen Aspekten stehen viele angehende Coaches vor einem weiteren Spannungsfeld: der Wegfall des regelmäßigen Austauschs und der Supervision, die während der Ausbildung selbstverständlich waren. Kollegiale Beratung, gemeinsame Reflexion und Supervision gelten jedoch als zentrale Elemente professioneller Coaching-Praxis und Qualitätssicherung (vgl. ICF Germany Chapter, <https://coachingfederation.de/icf-supervision/>, letzter Zugriff: 06.01.2026).

Aus Gesprächen im Ausbildungskontext und in der Peer Group entstand vor diesem Hintergrund die Idee, ein gemeinsames Coaching-Netzwerk aufzubauen. Um mit der Ausbildungsgruppe in Kontakt zu bleiben, Unterstützung bei Fragen der Selbstständigkeit und zu Coaching Prozessen zu bekommen sowie Kosten durch geteilte Infrastruktur – wie Räume, Technik und Materialien – zu minimieren. Dabei wurde schnell deutlich, dass die Interessierten viele verschiedene Ausgangslagen mitbringen: So möchten einige Coaching in ihre bestehende Selbstständigkeit integrieren, andere eine (Teil-)Selbstständigkeit neu aufbauen, wieder andere eher lose im Kontakt bleiben, weil sie noch nicht wissen, welchen Stellenwert Coaching in ihrer künftigen Zeit- und Karriereplanung einnehmen wird.

Im weiteren Diskussionsprozess rückte die Frage nach einer geeigneten Organisationsform für ein solches Coaching-Netzwerk in den Mittelpunkt. Diese sollte eine gewisse Verbindlichkeit mitbringen, jedoch nicht zu viel Commitment von Einzelnen verlangen. Insbesondere der Verein als Rechtsform erscheint hierfür vielversprechend, da er eine rechtlich verbindliche Struktur, demokratische Entscheidungsprozesse und eine klare Zweckbindung ermöglicht. Da viele Interessierte bereits ihre Bereitschaft für einen gewissen Prozentsatz an Pro-bono-Coachings ausgesprochen haben, könnte auch die Grundlage für eine Gemeinnützigkeit gegeben sein.

Ziel dieser Arbeit ist es daher, zu untersuchen, inwiefern ein Verein die unterschiedlichen Ausgangslagen der Interessenten in einem Coaching Netzwerk bündeln kann. Die zentrale Fragestellung lautet: **Ist der Verein eine geeignete Organisationsform für ein Netzwerk systemischer Coaches?**

Die Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Zunächst werden dafür verschiedene mögliche Organisationsformen für ein Coaching-Netzwerk vergleichend betrachtet und voneinander abgegrenzt. Darauf aufbauend erfolgt eine detaillierte Analyse des Vereins als Organisationsform sowie der nötigen Schritte zur Gründung eines Vereins. Im Fazit werden Vor- und Nachteile des Vereins als Organisationsform diskutiert und die Leitfrage der Arbeit beantwortet.

## 2 Abgrenzung und Vergleich möglicher Organisationsformen für ein Coaching-Netzwerk

Ziel dieses Kapitels ist es, potenzielle Organisationsformen für ein Coaching-Netzwerk zu vergleichen. Dabei wird zunächst eine inhaltliche Abgrenzung zu bereits etablierten Formaten im Coaching-Markt vorgenommen. Anschließend werden ausgewählte Rechts- und Organisationsformen betrachtet, die grundsätzlich für ein gemeinschaftlich organisiertes Coaching-Netzwerk in Frage kommen.

### 2.1 Inhaltliche Abgrenzung zu bestehenden Formaten

Die Interessierten der systematischen Coaching-Ausbildung in München wünschen sich von einem Coaching-Netzwerk wie oben beschrieben folgendes: Gemeinsame Nutzung von Infrastruktur (Raum, Technik, Material), kollegiale Beratung und Austausch, sowie die Möglichkeit einer Plattform, die weitere gemeinsame Projekte im Coaching-Kontext ermöglicht. Außerdem möchten viele auch Pro-bono-Coachings für Menschen anbieten, die sonst keinen Zugang zu Coaching haben. Dabei sind die persönlichen Ausgangslagen und die Kapazität Coaching-Sessions anzubieten sehr unterschiedlich.

Im Coaching-Markt existieren bereits verschiedene Formate, die Coaches miteinander verbinden oder Coaching-Leistungen strukturieren. Dazu zählen insbesondere Coaching-Agenturen, Berufsverbände sowie eher lose Austausch- oder Peer Group, oft organisiert durch Ausbildungszentren wie InKonstellation. Alle diese Formate haben ihre Berechtigung und können einige der in der Einleitung beschriebenen Bedürfnisse angehender Coaches durchaus erfüllen.

**Berufsverbände** verstehen sich als Interessenvertretung eines Berufsstandes und setzen sich für Professionalisierung, Qualitätssicherung und ethische Standards ein. Coaching-Berufsverbände wie der Deutsche Coaching Verband e. V. oder der Deutsche Bundesverband Coaching e. V. definieren Qualitätskriterien, bieten Fort- und Weiterbildungen an und vertreten die Interessen ihrer Mitglieder gegenüber der Öffentlichkeit und Politik (vgl. Deutscher Coaching Verband e. V., <https://coachingverband.org/>, letzter Zugriff: 06.01.2026).

Berufsverbände leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Etablierung professioneller Standards im Coaching. Mitglieder werden häufig in einem Coach-Verzeichnis auf der Website vorgestellt und können darüber von Klient:innen kontaktiert werden. Sie sind jedoch in der Regel nicht darauf ausgerichtet, konkrete betriebliche Infrastruktur bereitzustellen oder den Arbeitsalltag selbstständig tätiger Coaches organisatorisch zu unterstützen. Berufsverbände adressieren somit primär die Ebene der Profession, nicht jedoch die operative Ebene der täglichen Praxis.

**Coaching-Agenturen** sind in der Regel wirtschaftlich ausgerichtete Dienstleistungsunternehmen, die zwischen Coaches und Auftraggebenden vermitteln. Ihre Hauptfunktion besteht darin, Coaching-Anfragen zu akquirieren, passende Coaches auszuwählen und den organisatorischen Rahmen der Zusammenarbeit zu übernehmen. Coaching-Agenturen agieren damit primär marktorientiert und verfolgen ein kommerzielles Geschäftsmodell, das häufig auf Vermittlungsprovisionen oder Rahmenverträgen basiert (vgl. Rauen Agentur, "Mitgliedschaft als Coach", <https://www.rauenagentur.de/coach-finden/coach-vermittlung.html>, letzter Zugriff: 06.01.2026).

Sie übernehmen häufig Akquise und Marketingaufgaben, was Coaches entlasten kann. Gleichzeitig gehen damit jedoch oft Einschränkungen hinsichtlich Honorarhöhe, Autonomie und Gestaltungsspielräumen einher – so sind viele Agenturen auf ein bestimmtes Coaching Feld, oft Business Coaching ausgerichtet. Häufig gibt es außerdem gewisse Zugangsbeschränkungen, wie der Nachweis von Zertifikaten und praktischer Berufserfahrung, die Coaches direkt nach der Ausbildung oft noch nicht vorweisen können. Agenturen stellen zudem in der Regel keine gemeinsame Infrastruktur zur Verfügung und bieten nicht immer Austausch- oder Supervisionsformate für ihre Mitglieder an. Die Bedürfnisse nach gemeinsamer Ressourcennutzung, kollegialem Austausch und gemeinsamer Qualitätsentwicklung werden somit nur eingeschränkt adressiert.

**Lose Austausch- oder Peer Group** entstehen häufig informell, etwa im Anschluss an Ausbildungen oder Fortbildungen. Sie ermöglichen einen niedrigschwelligen fachlichen Austausch und kollegiale Beratung/Zusammenarbeit. Ihre Stärke liegt in der Flexibilität und dem geringen organisatorischen Aufwand. Gleichzeitig fehlt es solchen Gruppen jedoch an Verbindlichkeit und langfristiger Stabilität. Gemeinsame Investitionen lassen sich in informellen Zusammenschlüssen nur eingeschränkt oder gar nicht regeln.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die genannten Formate jeweils einzelne Bedürfnisse adressieren, jedoch kein integriertes Modell bieten, das Infrastruktur, Austausch, Qualitätssicherung und organisatorische Verlässlichkeit miteinander verbindet.

## 2.2 Überblick über mögliche Rechts- und Organisationsformen

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Anforderungen stellt sich die Frage, welche Rechts- und Organisationsformen grundsätzlich geeignet sind, ein Coaching-Netzwerk verbindlich zu organisieren. Dabei besteht zum einen die Möglichkeit einer Unternehmensgründung in verschiedenen Formen – mit dieser würden sich die Gründer:innen fest aneinander binden und Gewinne gemeinsam erwirtschaften. Die andere Möglichkeit ist die Gründung eines Vereins, in dem explizit kein wirtschaftlicher Zweck verfolgt wird. Im Folgenden werden vier relevante Formen skizziert und im Hinblick auf ihre Eignung eingeordnet.

Die **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)** ist die einfachste Form des Zusammenschlusses mehrerer Personen zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks. Sie lässt sich unkompliziert gründen und erfordert kein Mindestkapital. Dafür sind nur zwei

Personen nötig. Die GbR hat durch eine einfache Besteuerung steuerliche Vorteile und kann die Kleinunternehmerregelung nutzen. Sie kann auch nur für einen bestimmten Zeitraum oder ein Projekt eingerichtet werden. Das wird häufig von Freiberufler:innen genutzt, die eine Kooperation, Gemeinschaftspraxis, o.ä. starten wollen. Gemeinsame Ziele werden dabei in einem Gesellschaftervertrag festgehalten. Zwar ist die GbR spätestens seit der letzten Reform auch nach dem Gesetz rechtsfähig, allerdings haften die Gesellschafter persönlich und unbeschränkt für Verbindlichkeiten der Gesellschaft (vgl. Gründerplattform, „Schnell und einfach eine GbR gründen“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/gbr-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026). Für ein Netzwerk aus einer größeren Gruppe von Coaches mit gemeinsamer Raumnutzung und Investitionen in Materialien und Technik stellt diese Haftung ein erhebliches Risiko dar.

Die **Unternehmergesellschaft (UG)** ist eine haftungsbeschränkte Kapitalgesellschaft und eignet sich insbesondere für wirtschaftlich ausgerichtete Vorhaben. Sie ermöglicht eine klare Trennung zwischen Gesellschafts- und Privatvermögen, ist jedoch stärker auf Gewinnerzielung ausgerichtet und mit formalen Anforderungen wie Buchführung und Bilanzierung verbunden. Gewinne dürfen außerdem nicht vollständig ausgeschüttet werden – 25 Prozent müssen bis zu einem Stammkapital von 25.000 € angespart werden (vgl. Gründerplattform, „UG gründen und haftungsbeschränkt durchstarten“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/ug-gruenden?>, letzter Zugriff: 06.01.2026). Die beschränkte Haftung stellt gegenüber der (e)GbR einen deutlichen Vorteil dar, gleichzeitig sind die hohen Abgaben eine Hürde für angehende Coaches, die sich gerade erst eine (Teil-)Selbstständigkeit aufbauen.

Die **gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung (gGmbH)** ist eine Abwandlung der GmbH und verbindet die Haftungsbeschränkung einer Kapitalgesellschaft mit einem gemeinnützigen Zweck. Sie kann steuerliche Vorteile bieten, ist jedoch in der Gründung kostenintensiver und unterliegt strengen Vorgaben hinsichtlich Mittelverwendung und Zweckbindung. So ist ein Stammkapital von 25.000 € für die Gründung nötig und Mittel dürfen nur für die vorgegebenen gemeinnützigen Zwecke verwendet werden – eine Gewinnausschüttung ist daher nicht vorgesehen (vgl. Gründerplattform, „Eine gGmbH gründen und dein Ding machen“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/ggmbh-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026). Für kleinere, mitgliederbasierte Netzwerke wirkt diese Lösung strukturell eher überdimensioniert.

Der **Verein (e.V.)** ist eine juristische Person, die auf einen gemeinsamen, nicht primär wirtschaftlichen Zweck ausgerichtet ist – wobei ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb innerhalb des Vereins installiert werden kann, dessen Einnahmen jedoch steuerpflichtig sind. Er ermöglicht eine demokratische Entscheidungsstruktur, klare Rollenverteilung und rechtliche Handlungsfähigkeit, etwa bei der Anmietung von Räumen oder dem Abschluss von Verträgen. Mitglieder haften grundsätzlich nicht persönlich, und die Gründung ist vergleichsweise kostengünstig (vgl. Gründerplattform, „Einen Verein gründen“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/verein-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026).

## 2.3 Zwischenfazit: Die richtige Organisationsform für ein Coaching-Netzwerk

Im Vergleich innerhalb der dargestellten Organisationsformen erscheinen die GbR sowie der Verein besonders geeignet für ein Coaching-Netzwerk zu sein. Die GbR hat den Vorteil, dass sie wirtschaftliche Interessen zulässt und die Gründung einfach ist. Diese Organisationsform könnte allerdings bei vielen Mitgründer:innen sehr komplex werden. Größtes Manko ist die persönliche Haftung der beteiligten Personen.

Der Verein hingegen verbindet rechtliche Verbindlichkeit mit einer nicht-kommerziellen Zweckorientierung und erlaubt zugleich eine flexible Ausgestaltung von Mitgliedschaftsmodellen und Beitragsstrukturen. Damit ließen sich die unterschiedlichen Ausgangslagen und Kapazitäten sehr gut abbilden. Für den Kern des Netzwerks bietet der Verein einen stabilen organisatorischen Rahmen, der sowohl die Interessen der Mitglieder als auch die Anforderungen an Transparenz, Haftung und Verlässlichkeit berücksichtigt. Fraglich ist allerdings, ob die wirtschaftliche Nutzung des Vereinsraums durch seine Mitglieder der Anerkennung als gemeinnützig – und damit steuerliche Begünstigungen – entgegensteht. Diese erste Einordnung bildet die Grundlage für die folgende vertiefte Betrachtung des Vereins als Organisationsform für ein Netzwerk systemischer Coaches.

## 3 Der Verein (e.V.) als Organisationsform für ein Coaching-Netzwerk

Der eingetragene Verein (e. V.) stellt eine etablierte Organisationsform dar, um gemeinschaftliche Zwecke dauerhaft, rechtlich abgesichert und mit klaren Entscheidungsstrukturen zu verfolgen. Für ein Coaching-Netzwerk, das Infrastruktur, Austausch und Qualitätssicherung ermöglichen möchte, bietet er einen gut geeigneten Rahmen, erfordert jedoch bewusste strukturelle und finanzielle Entscheidungen.

### 3.1 Wesentliche Merkmale eines Vereins

Ein Verein entsteht durch den Zusammenschluss von mindestens sieben Personen zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks und erlangt durch Eintragung in das Vereinsregister eigene Rechtspersönlichkeit (§ 21 BGB). Der Verein kann somit selbstständig Verträge schließen, Räume anmieten, Vermögen halten und als Träger von Rechten und Pflichten auftreten (vgl. Gründerplattform, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/verein-gruenden>, letzter Zugriff: 04.01.2026).

Zentrale Organe sind die Mitgliederversammlung als oberstes Entscheidungsorgan sowie der Vorstand, der den Verein nach außen vertritt und die laufenden Geschäfte führt (§§ 26–28 BGB). Die Satzung regelt Zweck, Mitgliedschaft, Beiträge, Organe und Entscheidungsprozesse verbindlich und bildet das organisatorische Fundament des Vereins (vgl. Vereinsknowhow, „Kurzleitfaden Vereinsgründung“, <https://www.vereinsknowhow.de/leitfaden.htm>, letzter Zugriff: 06.01.2026).

Steuerlich ist zwischen gemeinnützigen und nicht gemeinnützigen Vereinen zu unterscheiden. Die Gemeinnützigkeit ist an die Verfolgung eines im Sinne der Abgabenordnung anerkannten Zwecks sowie an strenge Vorgaben zur Mittelverwendung gebunden (§§ 51–68 AO). Das folgende Kapitel setzt sich kritisch damit auseinander, ob die Gemeinnützigkeit für das oben skizzierte Coaching-Netzwerk nützlich und tragbar wäre.

### 3.2 Gemeinnützigkeit und wirtschaftliche Tätigkeiten im Kontext eines Coaching-Netzwerks

Die Anerkennung der Gemeinnützigkeit stellt für ein Coaching-Netzwerk sowohl eine Chance als auch eine strukturelle Verpflichtung dar. Sie ermöglicht steuerliche Vorteile, erhöht die öffentliche Glaubwürdigkeit und eröffnet Förder- und Kooperationsmöglichkeiten,

ist jedoch an klare rechtliche und steuerliche Anforderungen gebunden. Insbesondere im Zusammenspiel von ideellen Zielen und wirtschaftlichen Tätigkeiten ist eine saubere Konzeption entscheidend.

### **Gemeinnütziger Zweck und Mittelverwendung**

Ein Verein gilt als gemeinnützig, wenn er ausschließlich und unmittelbar einen der in § 52 Abs. 2 Abgabenordnung (AO) genannten Zwecke verfolgt und dabei selbstlos handelt. Für ein Netzwerk systemischer Coaches kommen insbesondere die Förderung der Berufsbildung, der Persönlichkeitsentwicklung sowie der Hilfe zur Selbsthilfe in Betracht (vgl. § 52 AO).

Zentral ist dabei, dass wirtschaftliche Tätigkeiten nicht Selbstzweck, sondern stets Mittel zur Verwirklichung des ideellen Vereinszwecks sind. Der Verein darf keine Gewinne an Mitglieder ausschütten; sämtliche Mittel müssen dem satzungsgemäßen Zweck zugutekommen (vgl. Vereinswelt, „Gemeinnützigkeit – Vor- und Nachteile & Voraussetzungen“, <https://www.vereinwelt.de/finanzen/steuern/gemeinnuetzigkeit-vorteile-nachteile/>, letzter Zugriff: 04.01.2026).

### **Wirtschaftliche Tätigkeiten und Freibeträge**

Die Abgabenordnung unterscheidet zwischen dem ideellen Bereich, der Vermögensverwaltung, dem Zweckbetrieb und dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb (§§ 65–68 AO). Entgeltliche Tätigkeiten, die nicht unmittelbar dem gemeinnützigen Zweck dienen, gelten regelmäßig als wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb.

Für gemeinnützige Vereine gilt hierbei ein zentraler Freibetrag: Wenn die jährlichen Bruttoeinnahmen aus allen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben insgesamt 45.000 € nicht überschreiten, fällt keine Körperschaft- oder Gewerbesteuer an (§ 64 Abs. 3 AO). Maßgeblich sind die Einnahmen, nicht der Gewinn (vgl. Anwendungserlass zur AO zu § 64).

Zusätzlich ist die umsatzsteuerliche Kleinunternehmerregelung (§ 19 UStG) relevant. Danach fällt keine Umsatzsteuer an, wenn der Umsatz im Vorjahr 22.000 € nicht überschritten hat und im laufenden Jahr voraussichtlich unter 50.000 € bleibt.

(vgl. Anhang zum Ratgeber Vereinspraxis, <https://www.buergergesellschaft.de/fileadmin/pdf/abgabenordnung.pdf>, letzter Zugriff: 06.01.2026)

### **Einordnung für das geplante Coaching-Netzwerk**

Für das geplante Coaching-Netzwerk ergibt sich folgende Einordnung:

- Mitgliedsbeiträge sowie die Nutzung des Raums für Vereinsarbeit, Austauschformate, Supervision und Pro-bono-Coachings zählen zum ideellen Bereich und erscheinen steuerlich unproblematisch.
- Entgeltliche Nutzung des Raums durch Mitglieder für eigene Coaching-Tätigkeiten stellt einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb dar. Diese Nutzung erscheint zulässig, sofern sie dem Vereinszweck untergeordnet bleibt, alle Mitglieder gleichbehandelt werden und die Einnahmen den Freibetrag von 45.000 € nicht überschreiten.
- Zeitweise Vermietung des Raums an Externe zur Refinanzierung ist ebenfalls zulässig, gilt jedoch stets als wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb. Sie darf nicht zur prägenden

Haupttätigkeit des Vereins werden und muss klar der Finanzierung des Vereinszwecks dienen (vgl. Vereinsknowhow, „Kurzleitfaden Vereinsgründung“, <https://www.vereinsknowhow.de/raumvermietung.htm>, letzter Zugriff: 04.01.2026).

Die Gemeinnützigkeit ist für ein Coaching-Netzwerk mit gemeinsamer Raumnutzung grundsätzlich erreichbar, erfordert jedoch eine präzise Satzung, transparente Nutzungs- und Entgeltregelungen sowie eine saubere buchhalterische Trennung der Tätigkeitsbereiche. Entscheidend ist, dass der Verein nicht als kostengünstiger Raumvermittler für individuelle Erwerbstätigkeiten auftritt, sondern die Raumnutzung als unterstützendes Instrument zur Förderung von Coaching-Kompetenz, Qualität und Zugänglichkeit versteht. Um sicher zu gehen, sollte eine juristische Prüfung vorgenommen werden.

### 3.3 Gründung eines Vereins – Ablauf und zentrale Anforderungen

Die Vereinsgründung erfolgt in mehreren Schritten: Zunächst wird eine **Satzung erarbeitet**, die den Vereinszweck klar und eindeutig beschreibt. Anschließend wird in einer **Gründungsversammlung** mit mindestens 7 Gründungsmitgliedern die Satzung sowie der Name des Vereins beschlossen und ein Vorstand gewählt. Der Vorstand besteht im besten Fall aus mehreren Personen, die sich gegenseitig vertreten können und sich Aufgaben der Vereinsführung aufteilen können.

Erst mit der **Eintragung ins Vereinsregister** erlangt der Verein Rechtsfähigkeit, dafür muss neben der Satzung auch ein Gründungsprotokoll sowie ein Anmeldeformular beim örtlichen Amtsgericht abgegeben werden. Dieses prüft die **Gemeinnützigkeit** und stellt Registerauszug bereit. Meist wird dies von einem Notar abgewickelt, der Dokumente und Unterschriften des Vorstands beglaubigt.

Parallel oder nachgelagert erfolgt die **steuerliche Erfassung beim Finanzamt**. Wird Gemeinnützigkeit angestrebt, prüft das Finanzamt, ob Satzung und tatsächliche Geschäftsführung den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Eine laufende ordnungsgemäße Buchführung ist hierfür zwingend erforderlich. Dabei reicht meist eine einfache **Buchführung**, um zum einen den Vereinsmitgliedern Rechenschaft liefern zu können. Aber auch dem Finanzamt muss Einsicht gewährt werden, da alle drei Jahre eine erneute Prüfung der Gemeinnützigkeit erfolgt. Vorstand sowie der Verein als juristische Person können für eine fehlerhafte Verwendung von Spendengeldern haftbar gemacht werden. Nach Registrierung des Vereins, muss ein **Bankkonto** eingerichtet werden.

Die Gründung eines Vereins kostet meist zwischen 75 - 120 €. Diese setzen sich aus der Beglaubigung des Notars, den Registergebühren sowie der Bekanntmachung der Registrierung zusammen.

(vgl. Deutsches Ehrenamt, „Verein gründen“, <https://deutsches-ehrenamt.de/vereinsgruendung-vereinsarten/vereinsgruendung/>, letzter Zugriff: 06.01.2026; vgl. Vereinswelt, „Gemeinnützigkeit – Vor- und Nachteile & Voraussetzungen“, <https://www.vereinswelt.de/finanzen/steuern/gemeinnuetzigkeit-vorteile-nachteile/>, letzter Zugriff: 06.01.2026; vgl. „Gründerplattform“, „Einen Verein gründen“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/verein-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026; vgl. Gründerküche, „Verein gründen in 7 Schritten: Anleitung + Checkliste“, <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/recht-steuern/verein-gruenden/>, letzter Zugriff: 06.01.2026 ).

## 4 Fazit: Eignung des Vereins als Organisationsform für ein Netzwerk systemischer Coaches

Ziel dieser Arbeit war es, zu untersuchen, ob der eingetragene Verein eine geeignete Organisationsform für ein Netzwerk systemischer Coaches darstellt, das sich aus Absolvent:innen einer Coaching-Ausbildung mit unterschiedlichen beruflichen Ausgangslagen zusammensetzt. Ausgangspunkt war dabei die Beobachtung, dass viele angehende Coaches nach Abschluss ihrer Ausbildung vor ähnlichen organisatorischen, wirtschaftlichen und professionellen Herausforderungen stehen, während gleichzeitig der während der Ausbildung selbstverständliche kollegiale Austausch und die gemeinsame Reflexion häufig wegfallen.

Die vergleichende Betrachtung möglicher Organisations- und Rechtsformen hat gezeigt, dass sowohl unternehmerische Zusammenschlüsse wie die (e)GbR oder Kapitalgesellschaften als auch informelle Zusammenschlüsse bestimmte Bedarfe adressieren können, jedoch jeweils mit deutlichen Einschränkungen verbunden sind. Unternehmensformen ermöglichen zwar wirtschaftliches Handeln, erfordern jedoch ein hohes Maß an Verbindlichkeit, persönlicher Haftung oder Kapitalausstattung und setzen eine relativ homogene Zielsetzung der Beteiligten voraus. Informelle Peer Group hingegen bieten Flexibilität und geringen organisatorischen Aufwand, stoßen jedoch schnell an Grenzen, wenn es um Verbindlichkeit, gemeinsame Investitionen oder langfristige Stabilität geht.

Vor diesem Hintergrund erweist sich der Verein als eine Organisationsform, die viele der identifizierten Anforderungen in besonderer Weise miteinander verbindet. Durch seine eigene Rechtspersönlichkeit schafft der Verein einen stabilen organisatorischen Rahmen, innerhalb dessen Infrastruktur gemeinsam genutzt, Verträge abgeschlossen und Ressourcen gebündelt werden können, ohne dass einzelne Mitglieder persönlich haften. Die demokratische Struktur des Vereins ermöglicht transparente Entscheidungsprozesse und eine aktive Mitgestaltung durch die Mitglieder, was insbesondere in einem Netzwerk mit heterogenen Bedürfnissen und Engagementformen von hoher Relevanz ist. Zudem wird der eingetragene Verein gesellschaftlich häufig als seriöse und verlässliche Organisationsform wahrgenommen, was die externe Sichtbarkeit und Kooperationsfähigkeit des Netzwerks stärken kann.

Ein weiterer zentraler Vorteil liegt in den vergleichsweise niedrigen Gründungs- und Einstiegshürden. Da kein Stammkapital erforderlich ist und Mitgliedschafts- sowie Beitragsmodelle flexibel ausgestaltet werden können, eignet sich der Verein besonders für Netzwerke in der Aufbauphase. Die Option der Gemeinnützigkeit eröffnet darüber hinaus zusätzliche Perspektiven, etwa im Hinblick auf Fördermittel, Kooperationen mit sozialen oder bildungsnahen Einrichtungen sowie die institutionelle Verankerung von Pro-bono-Coachings. Gleichzeitig erlaubt das Vereinsrecht in begrenztem Umfang wirtschaftliche Tätigkeiten, etwa zur Refinanzierung gemeinsamer Infrastruktur, sofern diese klar dem ideellen Zweck untergeordnet bleiben.

Den genannten Vorteilen stehen jedoch auch relevante Einschränkungen gegenüber. Die Vereinsform ist mit einem nicht unerheblichen administrativen und organisatorischen Aufwand verbunden, insbesondere durch Satzungspflege, Mitgliederversammlungen, Dokumentations- und Buchführungspflichten. Diese Aufgaben konzentrieren sich maßgeblich auf den Vorstand und erfordern ein kontinuierliches Engagement, das über die

eigentliche Coaching-Tätigkeit hinausgeht. Hinzu kommen rechtliche und steuerliche Grenzen wirtschaftlicher Aktivitäten, die insbesondere bei Anerkennung der Gemeinnützigkeit sorgfältig beachtet werden müssen. Eine unsaubere Trennung von ideellem Zweck und wirtschaftlichem Handeln kann nicht nur steuerliche Nachteile, sondern auch Haftungsrisiken für den Vorstand nach sich ziehen.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass der Verein keine universelle Lösung für alle Formen von Coaching-Zusammenschlüssen darstellt, für das in dieser Arbeit beschriebene Netzwerk jedoch eine überzeugende Organisationsform ist. Insbesondere dort, wo unterschiedliche Grade an Verbindlichkeit, wirtschaftlichem Engagement und zeitlicher Verfügbarkeit aufeinandertreffen, bietet der Verein einen tragfähigen Rahmen, der Stabilität und Flexibilität miteinander verbindet.

**Die Leitfrage dieser Arbeit ist daher wie folgt zu beantworten:**

Ja, der eingetragene Verein ist eine geeignete Organisationsform für ein Netzwerk systemischer Coaches, sofern der Fokus auf gemeinsamer Infrastruktur, kollegialem Austausch, Qualitätssicherung und gesellschaftlicher Zugänglichkeit von Coaching liegt und die damit verbundenen organisatorischen und rechtlichen Anforderungen bewusst übernommen werden. Der Verein ermöglicht es, individuelle Selbstständigkeit mit kollektiver Struktur zu verbinden und stellt damit insbesondere für Coaches in der Übergangs- und Aufbauphase eine sinnvolle und realistische Option dar.

Potenzielle Gründer:innen müssen sich die Frage stellen, wie viel sie für sich im Vergleich zu einer alleinigen Selbstständigkeit aus dem Coaching-Netzwerk ziehen und ob dies den damit einhergehenden Aufwand rechtfertigt. Die Frage, ob ein Coaching-Netzwerk gegründet werden soll, stellt sich daher losgelöst von der Entscheidung, welche Organisationsform für ein solches Netzwerk sinnvoll ist.

## Quellenverzeichnis

Anhang zum Ratgeber Vereinspraxis,  
<https://www.buergergesellschaft.de/fileadmin/pdf/abgabenordnung.pdf>, letzter Zugriff:  
06.01.2026

Deutscher Coaching Verband e. V., <https://coachingverband.org/>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Deutsches Ehrenamt, „Verein gründen“, <https://deutsches-ehrenamt.de/vereinsgruendung-vereinsarten/vereinsgruendung/>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Gründerküche, „Verein gründen in 7 Schritten: Anleitung + Checkliste“, <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/recht-steuern/verein-gruenden/>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Gründerplattform, „Schnell und einfach eine GbR gründen“ <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/qbr-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Gründerplattform, „Eine gGmbH gründen und dein Ding machen“ <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/ggmbh-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Gründerplattform, „Einen Verein gründen“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/verein-gruenden>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Gründerplattform, „UG gründen und haftungsbeschränkt durchstarten“, <https://gruenderplattform.de/rechtsformen/ug-gruenden?>, letzter Zugriff: 06.01.2026

ICF Germany Chapter, <https://coachingfederation.de/icf-supervision/>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Rauen Agentur, "Mitgliedschaft als Coach“, <https://www.rauenagentur.de/coach-finden/coach-vermittlung.html>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Vereinsknowhow, „Kurzleitfaden Vereinsgründung“, <https://www.vereinsknowhow.de/leitfaden.htm>, letzter Zugriff: 06.01.2026

Vereinswelt, „Gemeinnützigkeit – Vor- und Nachteile & Voraussetzungen“, <https://www.vereinswelt.de/finanzen/steuern/gemeinnuetzigkeit-vorteile-nachteile/>, letzter Zugriff: 06.01.2026;