

Preiskalkulation und Preisgestaltung

Was darf eine kinesiologische Behandlung oder Beratung kosten und wie verkaufe ich das?
Petra Welz

„Über Geld spricht man nicht“ – „Zeit ist Geld“ – „Alles hat seinen Preis“. Diese und viele andere Sätze gehen einem zum Thema Preisgestaltung durch den Kopf. Natürlich auch so markige Sprüche aus TV und Werbung wie „Der Preis ist heiß“, „Qualität zu fairen Preisen“ oder „Den Preis bestimmen Sie“.

Wenn Sie sich als KinesiologIn selbständig machen, fragen Sie sich zu Recht: „Was darf meine Behandlung oder mein Unterricht kosten?“ Sie suchen Vergleiche oder recherchieren im Internet, welche Preise andere KinesiologInnen nehmen, um sich zu orientieren. Sie versuchen, den sogenannten „Marktpreis“ zu ermitteln. In diesem Bereich gibt es nämlich keine Brancheninformationen, die Sie eventuell bei der IHK anfragen könnten.

Das Nachdenken über Preise lohnt sich auch dann, wenn Sie merken, Sie kommen mit Kinesiologie nicht wirklich auf einen grünen Zweig, d. h. sie beraten oder geben Kurse und es bleibt nichts „hängen“. Oder Sie sind bereits länger auf dem Gesundheitsmarkt und möchten endlich einmal Ihre Preise erhöhen. Das tritt häufig zu dem Zeitpunkt ein, wenn Ihr Unternehmen wächst und die Grenze der Kleinunternehmerregel von 17.500,00 € Umsatz überschritten wird. Dann fragen Sie sich, wie Sie die Preiserhöhung Ihrer Kundschaft geschickt verkaufen können, damit Sie durch die höheren Abzüge nicht auf einmal 19 Prozent weniger verdienen.

Welcher Preis ist also der „Richtige“ und wie ermitteln Sie ihn?

Preise sind so individuell wie die Art und Weise, in der Sie Kinesiologie praktizieren. Sie hängen von vielfältigen Faktoren ab:

- Sind Sie in einer ländlichen Gegend oder in der Stadt? In Ost- oder Westdeutschland?
- Ist Kinesiologie für Sie eine Nebentätigkeit oder eine Vollerwerbstätigkeit?

- Arbeiten Sie in eigenen Räumen und wie sind diese ausgestattet?
- Unterrichten oder beraten Sie in anderen Praxen oder bei verschiedenen Bildungsanbietern wie VHS, Familienzentren, Sportvereinen?
- Wer ist Ihre Zielgruppe – Menschen mit wenig Geld oder mit sehr gutem Einkommen?
- Welche Qualifikation / Ausbildung bringen Sie in Ihre Kinesiologietätigkeit ein?

Befinden Sie sich in einer Ausbildung, sollten Sie das kenntlich machen. Der Europäische Verband für Kinesiologie e.V. bietet eine dreijährige Ausbildung und / oder Zertifikatslehrgänge an.

Rechtlich ist man abgesichert, wenn „aus dem Stand des sicheren Könnens“ – d. h. nach einer Ausbildung mit Prüfungen – Kinesiologie angewandt wird.

- Ist Kinesiologie eine Methode im Rahmen Ihrer Tätigkeit als HeilpraktikerIn, PhysiotherapeutIn, ÄrztIn oder einem anderen Gesundheitsberuf?

Hier bietet der Europäische Verband für Kinesiologie e.V. die Ausbildung in Naturheilkundlicher Kinesiologie an.

Bundesweit schwanken die Preise für eine Einzelbehandlung zwischen 50,00 € und 100,00 € (Zeitfaktor beachten). Bei den Kursen unterscheiden sich die Preise sehr stark, was davon abhängt, ob Sie eine Ausbildung oder Kinesiologie-Workshops z. B. für Selbsthilfegruppen oder im Rahmen von Lerntrainings anbieten. Woran wollen Sie sich also orientieren?

Preisgestaltung aus Sicht der KinesiologIn

Eine solide Basis ist nach wie vor die Preisberechnung aufgrund Ihrer eigenen Kosten. Stellen Sie sich also die Frage, wie hoch Ihre



EVFK – Europäischer Verband für Kinesiologie e.V.
 Cunostr. 50 - 52
 D-60388 Frankfurt – Bergen
 E-Mail: info@evfk.de
www.kinesiologie-verband.de

Betriebskosten sind und was Sie für sich Ihrem Betrieb entnehmen wollen.

Denn Sie wollen sicherlich nicht nur Ihre Betriebskosten decken, sondern auch einen Gewinn erwirtschaften. Von diesem Gewinn müssen die Ausgaben bezahlt werden, die Sie als KinesiologIn in Ihrem Privatleben haben. Das wären bei Vollzeitselbstständigen der Lebensunterhalt, die Kranken- und Rentenversicherung und die Einkommensteuer. Wenn Sie nebenberuflich selbständig sind, überlegen Sie, was Sie gerne dazuverdienen möchten. Hier bleibt der Spielraum Ihnen überlassen. Aus den Betriebskosten und der Entnahme ergibt sich der notwendige Umsatz oder anders gesagt, das, was Sie einnehmen müssen.

Für die Berechnung eines Stundensatzes sollten Sie zwei Faustregeln beachten:

- **Nur ein Teil Ihrer Arbeit ist sichtbar und wird bezahlt – die Einzelsitzung bzw. die einzelne Kursstunde!**

Ein hoher Prozentsatz – zwischen 40 und 70 Prozent der Arbeitszeit – wird für die (unbezahlte) Unternehmensführung benötigt. Dazu zählen: die gesamte Akquisition, Vorbereitung von Veranstaltungen und Vorträgen, Gespräche mit KooperationspartnerInnen, die Buchführung, gegebenenfalls die Steuererklärung, Konzeptentwicklung und einiges anderes mehr.

- **Die Kosten entstehen für das gesamte Jahr (zwölf Monate), die Einnahmen**

beschränken sich auf maximal neun bis zehn Monate.

Über das Jahr verteilt entstehen regelmäßig Ausfälle durch Urlaub, Krankheit oder saisonale Kursschwankungen. Im Schnitt gehen wir davon aus, dass Sie etwa 36 bis 42 Wochen im Jahr tätig sind, also Einnahmen erzielen.

Daraus ergibt sich eine einfache Formel der Berechnung:

- Betriebskosten + Entnahme
= Gesamtkosten
- Wochenstundenzahl Ihrer tatsächlichen Arbeitszeit x 36 bzw. 42 Wochen / Jahr
= Gesamtjahresstunden
- Gesamtjahresstunden, davon 40 %
= tatsächlich bezahlte Stunden

Gesamtkosten geteilt durch die bezahlten Stunden = Preis für eine Stunde Kinesiologie

Jetzt können Sie vergleichen, ob Ihre jetzigen Preise ausreichen, um die Kosten zu decken. Der größte Unterschied ergibt sich hier dadurch, ob Sie Kinesiologie haupt- oder nebenberuflich ausüben.

Weiterhin spielt es eine Rolle, wie Sie arbeiten: Geben Sie eher Einzelsitzungen oder bieten Sie eher Gruppentrainings an? Die Einzelsitzung ist zwar im Stundensatz höher. Die Frage ist jedoch, wie viele Einzelsitzungen Sie geben und wie viele Gruppen Sie unterrichten können? Der Zeitfaktor ist immer gleich! Ihr Gewinn bei den Gruppen ist abhängig von der Größe der Gruppen. Kalkulieren Sie den Preis für ein Gruppenangebot mit einer MindestteilnehmerInnenzahl, steigern Sie mit jeder weiteren Anmeldung Ihren Gewinn. Die äußeren Grenzen sind Ihnen dann nur noch durch die Raumgröße gesteckt.

Als HeilpraktikerIn orientieren Sie sich an dem Gebührenverzeichnis für HeilpraktikerInnen (<http://www.heilpraktiker.org/gebuehrenverzeichnis-fuer-heilpraktiker>), insbesondere dann, wenn Ihre PatientInnen mit Versicherungen oder Beihilfestellen abrechnen wollen. Das Gebührenverzeichnis

für HeilpraktikerInnen ist von 1986 und wurde nie angeglichen. Bei der Umstellung von DM auf Euro wurde exakt umgerechnet, aber keine Erhöhung vorgenommen. Versicherungen bezahlen in der Regel maximal bis zu einem einfachen Satz der GebüH.

Sie können eigentlich für eine Kinesiologiebehandlung nehmen, was Sie möchten. Aber wenn Ihre PatientInnen eine Erstattung in Anspruch nehmen wollen, dann müssen Sie schauen, unter welcher Position des Gebührenverzeichnisses die Kinesiologiebehandlung am besten einzuordnen ist. Sie sollten das in jedem Fall vorher mit Ihrer Kundschaft besprechen. Da Kinesiologie-Balancen unterschiedlich lange dauern, ist es auch möglich, eine Vereinbarung nach Zeit zu treffen und mit dem mehrfachen Satz der GebüH abzurechnen.

Schließen Sie zu Ihrer Sicherheit eine Honorarvereinbarung mit Ihren Kunden schriftlich ab, in der Sie den Preis nach dem Gebührenverzeichnis aufführen und Ihren Preis in der Vereinbarung benennen.

Sie können das deutlich machen durch den Hinweis „Abweichend von der Höhe der Vergütung durch das Gebührenverzeichnis für HeilpraktikerInnen (GebüH) berechne ich mein Honorar folgendermaßen“. Mit einer Tabelle können Sie die Positionen und die einzelnen Beträge aufzeigen. Lassen Sie sich die Vereinbarung unterschreiben, damit es im Nachhinein keine unschönen Diskussionen der Art „Das habe ich aber nicht gewusst...“ gibt.

Wenn Sie als PhysiotherapeutIn, medizinische MasseurIn oder einem anderen Gesundheitsberuf kinesiologische Behandlungen mit Kassen oder Versorgungswerken abrechnen wollen, kennen Sie selbst Ihre Möglichkeiten im Rahmen der Heilmittelrichtlinie oder Sie wenden sich mit gezielten Fragen an Ihren Berufsverband.

Welche Möglichkeiten gibt es, die Preise aus Sicht der Kundschaft attraktiv zu gestalten?

Im Grunde sind Ihrer Fantasie keine Grenzen gesetzt, wie Sie Ihrer Kundschaft entgegen-

kommen wollen. Sei es, Sie bieten Sonderkonditionen für Kinder, Studentinnen, Arbeitslose, AusbildungsschülerInnen oder RentnerInnen an. Ein Frühbucherrabatt für die schnell Entschlossenen oder jahreszeitliche Rabatte, z. B. immer im August zur Hauptferienzeit für alle Daheimgebliebenen, können ebenso attraktive Angebote sein.

Wer sich langfristig bindet, zahlt weniger!

Für Sie und auch für Ihre Kundschaft ist sicherlich eine langfristige Bindung Erfolg versprechend. Bucht Ihre KundIn direkt mehrere Einzelsitzungen auf einmal, können Sie Ihr preislich entgegenkommen. Wenn sich Ihre Kundschaft für eine Kinesiologieausbildung auf ein Jahr oder länger festlegt und im Voraus zahlt, können Sie eine prozentuale Reduzierung der Ausbildungskosten anbieten. Ebenso wirken sich regelmäßige monatliche Zahlungen gut auf Ihren Kontostand aus und geben Ihnen die Sicherheit, Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.

Senden Sie Lockrufe in die Welt in Form von gezielten Angeboten!

In der Regel bieten BeraterInnen / Coaches / HeilpraktikerInnen Termine zum Kennenlernen an. Entweder dieses Angebot ist wirklich kostenfrei oder Sie nutzen die ersten 30 Minuten zum Kennenlernen – und wenn der Kontakt stimmt, klären Sie mit einer kurzen Unterbrechung, ob die KundIn die zweite halbe Stunde fortsetzen möchte. Dann zahlt sie Ihren Preis für eine Einzelsitzung. Dieses Vorgehen sollten Sie sehr deutlich kommunizieren, um Missverständnisse zu vermeiden.

Eine Schnupperstunde auf „Spendenbasis“ ist rechtlich nicht in Ordnung. Sie als UnternehmerIn dürfen für sich keine Spenden annehmen.

„Spenden“ sind im Steuerrecht Zahlungen an gemeinnützige Einrichtungen **ohne Gegenleistung**. Und das liegt hier nicht vor, Sie leisten ja den Unterricht oder die Behandlung. Sollten Sie diese Variante wählen, dann suchen Sie sich eine gemeinnützige Organisation, die Sie fördern wollen

Viele weitere interessante Informationen rund um den EVfK e.V. finden Sie unter:

www.kinesiologie-verband.de

und die Ihnen am Herzen liegt. Diese Organisation hat ein Spendenkonto eingerichtet und Sie können Ihre Kundschaft bitten, dort etwas zu spenden. Im besten Fall erhält Ihre KundIn noch eine Spendenbescheinigung, die sie steuerlich absetzen kann. Für sich selbst können Sie solche Aktionen zu Werbezwecken als Socialsponsoring nutzen.

Halten Sie eine gute Balance zwischen Großzügigkeit und Ihrem unternehmerischen Interesse, für Ihre kinesiologische Beratung bezahlt zu werden.

Eine Kinesiologische Beratung als Geschenk

Immer öfter bieten sich kinesiologische Beratungen oder Behandlungen als Geschenkidee an. Der Freund oder die Freundin will seiner / ihrer PartnerIn etwas Gutes tun und lädt sie zu einer Einzelsitzung ein. Oder Sie als KinesiologIn starten eine Werbeaktion zu Weihnachten mit Geschenkgutscheinen für die Liebsten.

Wenn Sie Gutscheine ausgeben, sollten Sie folgendes beachten:

Rechtlich ist ein Gutschein als ein Inhaberpapier gemäß 807 BGB zu betrachten.

Er sollte schriftlich verfasst sein, der Wert und der Umfang der Leistung müssen erkennbar sein. Sie als Ausstellende(r) sollten deutlich sichtbar sein und bei einer Befristung muss das Ausstellungsdatum auf dem Gutschein vorhanden sein.

Gutscheine, die nicht befristet sind, müssen laut §195 BGB innerhalb von drei Jahren eingelöst werden. Eine Befristung von Gutscheinen ist grundsätzlich zulässig. Allerdings darf die Einlösefrist nicht zu knapp bemessen sein. Welche Einlösefrist zulässig ist, hängt jeweils vom Einzelfall ab und wird daher von den Gerichten von Fall zu Fall unterschiedlich beurteilt. Eine Befristung von sechs bis zehn Monaten ist nach Ansicht einiger Urteile zu knapp. Ist ein Gutschein personengebunden und mit einer bestimmten Leistung verknüpft, so ist eine einjährige Verfallsfrist durchaus gerechtfertigt [AG Syke, 19.02.2003, 9 C 1683/02].

Für den Fall, dass Sie keine Befristung auf dem Gutschein angegeben haben, entfällt nach Ablauf der gesetzlichen Frist von drei Jahren der Anspruch auf die Dienstleistung.

Tipp: Laden Sie dazu ein, Gutscheine zügig einzulösen!

Preise in der Werbung

Veröffentlichen Sie Ihre Preise auf Ihrer Homepage / Ihren Werbeträgern und sagen Sie Ihrer Kundschaft, was sie dafür bekommt. Das ist direkte Kommunikation, die Klarheit für beide Seiten schafft. Hier schließt sich der Kreis von Preis und Leistung. Ihre Kundschaft soll wissen, ob Sie sich Ihr Angebot leisten kann.

Jeder Mensch hat einen „gefühlten“ Preis für Dienstleistungen und die Dinge, die das Leben verschönern. Dabei spielt eine Rolle, welchen Lebensstandard die jeweilige Person genießt. Eine Seniorin, die gerne Kinesiologie in Anspruch nimmt, hat wahrscheinlich weniger Geld zur Verfügung als eine Frau in einer Führungsposition bei einem Weltunternehmen. Deswegen ist die Preisspanne für Kinesiologische Beratungen in Unternehmen im Vergleich zu privat bezahlten Einzelstunden meistens Verhandlungsbasis und wird nicht vorher festgeschrieben. Teurer heißt nicht unbedingt gleich besser. Bei höherpreisigen Angeboten erwartet die Zielgruppe allerdings auch ein entsprechendes Ambiente. Je genauer Sie Ihre Zielgruppe kennen, desto besser können Sie diese ansprechen und auch die Preisgestaltung danach ausrichten.

Wenn Sie noch Fragen haben, was Ihre Preise betrifft, rufen Sie uns an. Während der Beratung können wir gezielt auf Ihre Situation eingehen. Denn Preise und Kalkulation bleiben etwas Individuelles.

Und halten Sie es wie die Schauspielerin Sarah Bernhardt: „Leben erzeugt Leben. Energie schafft Energie. Nur wenn man sich verschwendet, wird man reich.“



Petra Welz

Mitinhaberin von Geld & Rosen GbR – Unternehmensberatung für Frauen und Soziale Einrichtungen, Diplom-Sozialpädagogin, Heilpraktikerin (Psychotherapie), systemische Supervisorin und Selbstsicherheitscoach, seit dem Studium mit der Frauenprojektearbeit verbunden, seit 1994 in der Erwachsenenbildung und seit 2007 in der Unternehmensberatung tätig.

Kontakt:
www.geld-und-rosen.de

Bachelor of Science (B.Sc.) Komplementäre Methoden (Kinesiologie) Berufsintegrierter Studiengang

- **Zugang auch ohne Abitur möglich!**
- **Berufsintegrierter Studiengang mit idealer Verbindung von Theorie und Praxis**
- **Karrierechancen durch akademischen Abschluss**

Nächster Studienbeginn | 1. Präsenzphase
26. bis 30. Oktober 2015

Einführung in das Studium
20. April 2015 | alternativ 14. September 2015
Infotag auf dem Mediacampus Frankfurt am Main

Studienort: Frankfurt am Main

Weitere Informationen:
Steinbeis-Transfer-Institut
Institut für Komplementäre Methoden der Steinbeis Hochschule Berlin GmbH
Cunostraße 50 – 52 | D-60388 Frankfurt am Main
Tel.: 06109 / 7174745 | info@ikm-studium.de | www.ikm-studium.de