

Reiki Startup!

Wie Sie erfolgreich Ihre Praxis für
Energiearbeit gründen

von Katrin Buske

Alle Rechte vorbehalten.

Die Inhalte dieses Buches wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte kann ich jedoch keine Gewähr übernehmen. Die Haftung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

So gern ich dieses Buch für den gesamten deutschsprachigen Raum geschrieben hätte: Ich weiß zu wenig über die Situation in Österreich und in der Schweiz. Dieses Buch beschränkt sich daher auf die Bestimmungen in Deutschland.

Ich habe aus Gründen der Lesbarkeit darauf verzichtet, durchgehend ausdrücklich beide Geschlechter zu erwähnen. Ein ganzes Buch voller *Reikimeisterinnen* und *-meistern* oder *Reikimeister-Innen* zu lesen, ist mühselig. So habe ich im Text teilweise die männliche, teilweise die weibliche Form benutzt. Ich habe nicht nachgezählt, ob ich das gleichmäßig aufgeteilt habe.

Am Ende des Buches finden Sie einen Link, der zu den Vorlagen und Ressourcen führt; Sie müssen also nicht unbedingt von Ihrem E-Reader aus weiter recherchieren.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	9
Für wen habe ich dieses Buch geschrieben? ..	11
Hinweise zum Durcharbeiten dieses Buchs. .	13
Lassen Sie sich beraten!.....	14
Rolf Blum, Reikimeister und Gründungsberater.....	16
Geschäftskonzept.....	21
Was ist Reiki?.....	21
Geschäftsidee.....	22
Auf vielen Beinen stehen - Das Reikizentrum Harburg.....	23
Was treibt Sie an?.....	27
Wie sieht Ihre Zielgruppe aus?.....	28
Persönliche Voraussetzungen.....	29
Was macht für Sie eine professionelle Praxis aus?.....	34
Markteinschätzung.....	36
Wettbewerbssituation.....	39
Ihr Unternehmen.....	43
Standortwahl.....	44
Zukunftsansichten.....	45
Rechtsform.....	46
Einstufung durch das Finanzamt.....	49
Was dürfen Sie tun - was nicht?.....	59
Sie brauchen Praxisräume.....	68
Interview mit Gabriele Stellmacher.....	73

Abgaben und Versicherungen.....	77
Übungsleiterpauschale.....	77
Steuern.....	77
Rundfunkbeitrag (früher: GEZ).....	85
GEMA.....	85
Industrie- und Handelskammer IHK.....	86
Weitere Abgaben.....	86
Versicherungen.....	87
Nebentätigkeit oder Vollzeitpraxis?.....	97
Reikipraxis neben abhängiger Beschäftigung	98
Reikipraxis neben Arbeitslosigkeit.....	102
Reikipraxis neben Hartz IV.....	104
Reikipraxis neben Elterngeld.....	104
Reikipraxis neben Rentenbezug.....	104
Interview mit Carsten Kiehne.....	105
Betriebswirtschaft für Reikipraktizierende.	109
Das ökonomische Prinzip.....	110
Versenkte Kosten.....	111
Mut zur Nische.....	113
Investitionsbedarf.....	114
Einnahmen.....	118
Privatentnahmen.....	119
Ausgaben.....	120
Fördermöglichkeiten.....	129
Wie hoch ist Ihr Stundensatz?.....	130
Praxisbeispiel für externe Veranstaltungen.....	136

Buchführung.....	141
Einnahmeüberschussrechnung EÜR.....	145
Doppelte Buchführung.....	147
Geschäftskonto.....	148
Rechnungen.....	149
Informationspflichten.....	151
Marketing.....	153
Heilmittelwerbegesetz und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.....	155
Machen Sie Ihre Praxis sichtbar und wiedererkennbar.....	157
Kundenpflege.....	164
Ihre Internetpräsenz.....	166
Tipps einer Webdesignerin.....	169
Abmahnungen.....	173
Interview mit Petra Thomanek.....	174
Businessplan.....	177
Der Businessplan - Übersicht.....	178
Die Tabellen zum Businessplan.....	182
Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle?.....	183
Die äußere Form des Businessplans.....	184
Der andere Businessplan.....	185
Was hält Sie eigentlich noch auf?.....	187
Was hilft?.....	190
Los geht's!.....	192
Downloads.....	197
Danksagung.....	199
Impressum.....	200

Vorwort

Ein Reiki-Buch. Eines für Existenzgründer? Was genau mag sich dahinter verbergen?

Schon der Titel „Reiki Startup!“ spricht mich an. Es wurde, beim ersten Querlesen der Rohfassung schnell klar – hier halte ich ein Kleinod in den Händen.

Meine Reiki Freundin Katrin Buske hat fundiert recherchiert und gibt viele Tipps, was bei der Existenzgründung im Bereich Reiki und letztlich Energiearbeit im Allgemeinen beachtet werden sollte. So findet man, dank des ausführlichen Inhaltsverzeichnis, schnell den Abschnitt, der einen am meisten interessiert. Blättert vor und zurück und hat, wenn man dies Buch komplett „inhaliert“ hat, ein umfangreiches Wissen erhalten, wie man eine eigene Reiki-Praxis solide auf die Beine stellen kann. Wichtige Hinweise zum Umgang mit Behörden, Kreditinstituten etc. werden gegeben. Fallstricke werden aufgezeigt und Wege zur Lösung benannt.

Und nicht zuletzt der interessante, augenzwinkernde Schreibstil der Autorin macht Lust auf mehr!

Dieses Buch gehört in die Hände eines jeden Reiki-Praktizierenden, der erwägt, sich selbständig zu machen.

Liebe Katrin – herzlichen Glückwunsch zu dem wirklich gelungenen Werk! „Is´ so!“

Regina Zipfl, Reiki-Meister

Präsidentin Reiki-Verband-Deutschland e.V.
Gründungs- und Ratsmitglied bei ProReiki – der Berufsverband e.V.

Für wen habe ich dieses Buch geschrieben?

Ich gehe davon aus, dass Sie bereits in Reiki – gleich in welchem Stil – eingeweiht sind und werde in diesem Buch nicht auf fachliche Fragen eingehen. Sollten welche auftauchen, halte ich es für ein Zeichen des Respekts, diese Ihrer Reikimeisterin oder Ihrem Reikimeister zu stellen. Hier geht es ausschließlich um das Geschäftliche – lassen Sie uns gleich anfangen!

Sie erwägen, sich beruflich mit Reiki selbstständig zu machen oder haben dies vielleicht bereits getan, möchten jedoch Ihr Geschäftskonzept überarbeiten. Sie wünschen eine strukturierte Anleitung bis hin zum fertigen Businessplan und fundiertes Grundlagenwissen in rechtlichen und wirtschaftlichen Fragen als Basis für Ihre geschäftlichen Entscheidungen. Sie erwarten verständliche Texte, die konkret auf Reiki oder andere Angebote der Energiearbeit bezogen sind.

Sie arbeiten mit Reiki außerhalb der Heilkunde und wünschen handfeste Orientierung, innerhalb welcher Grenzen dies rechtlich zulässig ist.

Ich bin Reikimeisterin und habe für meine eigene Praxis und für meine Mappe zum zweiten Grad viele Informationen zusammengetragen. Ich hoffe, Ihnen durch meine Ausführungen viel Recherche ersparen zu können und Anhaltspunkte zu geben, in welchen Fragen Sie sich professionell beraten lassen sollten und wo solche Beratungen zu finden sind. Und zuweilen ist es sogar ganz hilfreich, dem Berater sagen zu können, was denn nun bei Reiki gilt.

Es geht hier nicht um die grundlegende Diskussion, ob Reiki überhaupt Geld kosten darf. Mein Buch soll ein praktischer Ratgeber sein für diejenigen, die erwägen, mit Reiki Geld zu verdienen.

Ich habe dieses Buch bezogen auf Reiki geschrieben, sehr viele Angaben gelten aber natürlich genauso für andere Energiearbeiten wie Traumdeutung, Enneagramm, Tarot, Astrologie, Metamorphose, Aura, Reconnective Healing, Energetische Aufrichtung und vieles mehr.

Hinweise zum Durcharbeiten dieses Buchs

Sie werden immer wieder schriftliche Aufgaben bekommen, die Sie leicht an folgendem Zeichen erkennen können:



Wenn Sie diese Aufgaben tatsächlich schriftlich bearbeiten, haben Sie den Grundstock gelegt für Ihren Businessplan. Und das könnte ja doch Ansporn für Sie sein. Ich schlage jedoch vor, erst einmal nicht daran zu denken, wen Sie mit Ihrer schriftlichen Ausarbeitung überzeugen wollen: **Überzeugen Sie sich selbst!** Zunächst dürfen Sie einfach davon träumen, wie es wäre, wenn Sie Ihre eigene Praxis hätten.

Es ist wichtig, dass Sie die Gründung erst einmal komplett in Gedanken oder auf dem Papier erleben. Bitte nicht die einzelnen Schritte tatsächlich sofort umsetzen. Womöglich finden Sie erst am Ende des Buchs heraus, worauf Sie zu Beginn hätten achten sollen oder dass sich eine Praxisgründung für Sie wirtschaftlich nicht lohnt.

Der Rote Faden dieses Buches ergibt sich aus dem Aufbau des Businessplans, wie er vom Bundesministerium für Wirtschaft entworfen wurde: www.existenzgruender.de

Lassen Sie sich beraten!

Dieses Buch kann nur einen allgemeinen Überblick vermitteln und keine Beratung ersetzen. Es soll Ihnen helfen, zu erkennen, in welchen Bereichen Sie Beratung brauchen und Möglichkeiten aufzeigen, wo Sie sie finden können.

Ich habe versucht, das Thema *Steuern* so eingehend abzuhandeln, dass Sie die Steuererklärung nach entsprechender Einarbeitung auch allein machen könnten. Dennoch wäre es gerade in den ersten Jahren sinnvoll, einen Steuerberater hinzuzuziehen.

Existenzgründungsberatungen kosten richtig viel Geld, aber es wäre die falsche Ecke, an ihnen zu sparen. Daher gibt es sogar Zuschüsse: Vielleicht könnten Sie über das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der deutschen Wirtschaft RKW www.rkw.de eine solche Förderung bekommen? Von den meisten Bundesländern und auch vom Bund gibt es Beratungszuschüsse, die in der Regel 50 % der Beratungskosten betragen. Entsprechende Formulare kann Ihnen Ihr Berater geben.

Das Wirtschaftsförderamt der Gemeinde oder des Kreises bietet vielleicht Beratungen und ganz bestimmt die IHK. Schön wäre eine thematisch kundige Beratung für Heilberufe, aber die richten sich oftmals an aufwändige Unternehmungen wie Apotheken oder Arztpraxen.

Existenzgründungskurse können nicht auf alle Einzelheiten Ihrer Praxis eingehen, sind jedoch für Menschen ohne kaufmännisches Vorwissen sehr zu empfehlen. Vielleicht gibt es entsprechende Kurse an einer Heilpraktikerschule in Ihrer Nähe?

Gründercoaching kann von Arbeitsagentur übernommen werden, sofern Sie Übergangsgeld oder einen Existenzgründungszuschuss bekommen. Lassen Sie den Unternehmenscoach einen Kostenvoranschlag erstellen, mit dem Sie vor Antritt des Coachings die Übernahme beantragen. Der Kostenvoranschlag sollte eine sogenannte Freistellungsklausel erhalten, damit Sie nicht verpflichtet sind, das Coaching wahrzunehmen, sollte die Arbeitsagentur den Antrag ablehnen. Die Kostenabrechnung findet dann direkt zwischen Coach und Arbeitsagentur statt.

Rolf Blum, Reikimeister und Gründungsberater

Gedanken und Erinnerungen aus meiner über 25-jährigen Tätigkeit als Gründungsberater, Coach und Buchführungshelfer.

Vorab: Vielen lieben Dank an Katrin Buske, für die Anfrage, ob ich in ihrem Buch aus meiner täglichen Praxis erzähle.

Diese Bitte erfülle ich sehr gern – gerade auch, weil Katrin und ich aus eigener gelebter Erfahrung wissen, dass es eine Herausforderung ist, mit einer Reiki Praxis Geld zu verdienen.

Oder – hätten Sie gleich daran gedacht, dass es Konsequenzen hat, dass es mit Arbeit verbunden ist, sich den Traum von der eigenen Reiki Praxis zu erfüllen?

Nun, in Reikikreisen ist es üblich zu sagen (und auch so zu handeln) „da schicke ich Reiki drauf“ oder „das gebe ich nach oben, dann wird es schon“ – doch, wer Reiki wirklich verinnerlicht hat, weiß um das Geheimnis von Reiki: Es ist Hilfe zur Selbsthilfe: Reiki aktiviert unsere Selbstheilungskräfte, Reiki zeigt uns den Weg zur Selbsterkenntnis.

Das heißt, Reiki kann uns zeigen, ob die eigene Praxis wirklich unser Weg ist und Reiki kann uns zeigen, wie es gelingt. Allerdings hinschauen und sehen und verstehen, das verbleibt bei uns, das nimmt uns Reiki nicht ab.

Leider habe ich oft erleben müssen, dass GründerInnen scheiterten, weil sie im Traum hängen

blieben oder auf dem Weg zum (Reiki)Unternehmen den Faden verloren.

Damit es aus dem Traum ein gutes Erwachen gibt, möchte ich hier ein Konzept aus meinem AWEN Reiki vorstellen.

Anm.: Das Wort Awen stammt aus dem Gälischen und kann mit Inspiration, Kreativität, und Weisheit übersetzt werden; Awen gilt als ein Geschenk von der Göttin Cerridwen an uns.

In dem von mir [Rolf Blum] entwickelten AWEN Reiki verbinden wir nun die positiven Eigenschaften der vier Himmelsrichtungen und den ihnen zugeordneten Elemente direkt mit dem Awen.

Ich verwende dieses Beratungstool sehr gern in meiner Praxis und habe damit schon beste Ergebnisse erzielt. Wir lesen es im Sonnenlauf:



Es zeigt einen Kreislauf, wie auch unser Leben, wie jeder Tag ein solcher Kreislauf ist. Deshalb ist es mir wichtig, dies auch „im Kreis“ darzustellen und nicht als Aufzählung in einer Reihe.

Es ist auch keine Abfolge von Ereignissen, sondern Eines baut immer auf dem Anderen auf. Und: im Kreis

sehen wir auch leichter den Bezug zu den Himmelsrichtungen und deren Bedeutungen.

Im Norden, der Nacht, das Träumen → Unser Traum nimmt Gestalt an.

Im Osten, dem Morgen, das Planen → Erfrischt vom Schlaf beginnen wir, vom Traum zum Plan zu kommen; wir entfachen die Glut.

Im Süden, dem Mittag, das Handeln, der höchsten Kraft → Die Glut wurde zum Feuer der Begeisterung. Höchste Schaffenskraft. Unsere Idee wird zur Tat.

Im Westen, dem Abend, das Feiern → Die Arbeit ist getan. Wir ernten. Wir feiern.

Was heißt das?

Nun, ein praktisches Beispiel:

Reiki gibt mir Kraft, gibt mir Inspiration, schenkt mir das Awen. Damit gehe ich in die Meditation, Gesicht nach Norden und stelle mich den Fragen des Lebens:

Welche Talente habe ich? Wie will ich leben, mit wem?

Was will ich erreichen? Wozu? Wann?

Bringt mich das, was ich will, weiter?

Diese Fragen sind die Grundlagen. Die Antworten darauf sind in uns. Nirgendwo sonst.

Die Fragen mit ihren Antworten zu Papier gebracht (Sitzrichtung Osten), sortiert und strukturiert, ergeben schließlich den Plan; im Business-Deutsch: Business-Plan.

Aus über 25-jähriger Erfahrung kann ich nur bestätigen: Ohne Business-Plan geht es nicht. Auch eine noch so kleine Praxisgründung will geplant sein.

Warum? Weil dieser Plan nach seiner Erstellung quasi mit mir in Interaktion tritt. Einerseits sagt er mir, wann ich was, wie und warum vorhabe. Er ist mir Halt und Orientierung.

Andererseits, wenn ich auf neue Herausforderungen treffe, so passe ich ihn an. Genau so wie ich, ist auch er flexibel und gemeinsam finden wir die richtigen Antworten.

Damit bin ich im Handeln angekommen, meiner Schaffenskraft. Selbstbewusst zeige ich mich der Welt. Ich lasse mein Licht leuchten in der Welt (Süden/Feuer): Ich bin selbständig. Ich leiste gute Arbeit und nehme gern Anerkennung und Geld für meine Arbeit.

Der Tag neigt sich, wir kommen zum Westen. Erntezeit. Der Verdienst, Geld und Anerkennung, ist unsere Ernte. Wir dürfen feiern.

Ich wünsche Ihnen vom Herzen, dass es so sein wird. Das sich Ihr Plan zu Ihrem Besten erfüllt.

Rolf Blum ist Unternehmensberater, systemischer Coach und Reikimeister & Lehrer. Er ist der Begründer des AWEN Reiki.

info@blum-coaching.de

www.Blum-Coaching.de

www.Treffpunkt-Meditation.de

Südwall 31 a, 29221 Celle

Beratungsstelle Lohnsteuerhilfeverein

www.vlh.de/bst/2181

Geschäftskonzept

Jetzt müssen Sie noch gar nicht wissen, was genau ein Geschäftskonzept ist, dieses werden wir nach und nach erarbeiten. Das Geschäftskonzept ist der erste Teil des Businessplans, in dem Sie vorstellen, was Sie im Einzelnen vorhaben.

Was ist Reiki?

Wenn Sie sich demnächst mit Reiki selbstständig machen, werden Sie häufig erklären müssen, was Reiki denn überhaupt ist und was genau Sie anbieten. Daher gleich zu Beginn eine der großen Fragen: Was ist Reiki? Jetzt haben Sie sich hoffentlich keine Antwort von mir erhofft, denn wie ich Reiki sehe, spielt für Ihre zu gründende Reiki-praxis keine Rolle.

Sie werden immer wieder Menschen Reiki erklären müssen, die davon keine oder nur verzerrte Vorstellungen haben:

- Ihrer Bank, wenn Sie ein Geschäftskonto eröffnen wollen
- Ihrer Vermieterin, wenn Sie sie bitten, ein Praxisschild neben die Haustür hängen zu dürfen
- Einem Klienten, der jetzt auf der Stelle von seiner Krankheit befreit werden will.



Was bedeutet Reiki für Sie?

Wie erklären Sie es jemandem, der noch nie davon gehört hat?

Warum sollte sich jemand mit Reiki behandeln lassen?

Warum sollte sich jemand gar einweihen lassen?

Geschäftsidee

Stellen Sie sich vor, es ist ein Jahr nach der Praxiseröffnung und eine liebe Freundin, ein Nachbar, Ihre Reikimeisterin kommt Sie besuchen. Führen Sie diese Person durch die Praxis, zeigen Sie die Räumlichkeiten, erzählen Sie von Methoden, die Sie anwenden und beschreiben Sie, was Sie in welchem Umfang machen. Das ist Ihre Geschäftsidee.



Schreiben Sie Ihre Geschäftsidee auf. Wenn Sie mögen, schreiben Sie sie mit bunten Farben auf ein großes Plakat – der Businessplan, den Sie ggf. Ihrer Bank vorlegen müssen, wird schwarz auf weiß und in Tabellenform sein. Für sich selbst können Sie Ihre rechte Hirnhälfte spielen lassen!

Auf vielen Beinen stehen – Das Reikizentrum Harburg

Wenn man vom REIKI-Praktizieren leben möchte, darf man sich nichts vormachen: Reikibehandlungen oder Einweihungen allein können und werden zum Leben nicht reichen. Zum einen ist die Zeit, welche man zum Behandeln hat, begrenzt und damit auch die Einnahmen.

Zum anderen gibt es Reiki-Anbieter wie Sand am Meer. Zusätzlich zu den Reiki-Anbietern tauchen immer mehr Heiler, Channel-Medien und weitere Sorten unterschiedlichster Energiearbeiter auf, die den Markt und damit die Konkurrenz beleben. Also kommt man um ein Kursangebot nicht herum.

Möchte man in dem Bereich der energetischen Heilarbeit wirtschaftlich dauerhaft erfolgreich sein und sich auch vom Behandlungserfolg her nachhaltig von den Mitbewerbern unterscheiden, bedarf es

- einer großen Bandbreite eigener Fähigkeiten und Kenntnisse.
- effektiv wirkenden Handwerkszeugs. Es reicht nicht, die Mentalbehandlung aus einem Buch schrittweise nachzuvollziehen, sondern es bedarf der Meisterschaft im Umgang mit den eigenen Methoden.
- eines interessant gestalteten Kursangebotes.
- einer guten Internetseite, welche sich von den herkömmlichen Baukastensystemen abhebt.

- eines interdisziplinären Denkens. Reiki ist keine Einbahnstraße. Fast alle anderen Energien lassen sich in eine Reikibehandlung einbauen.

Hierbei müssen sich eine gelebte eigene Spiritualität und die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens nicht gegenseitig ausschließen. Sie können sich vielmehr sehr fruchtbar ergänzen. Um das zu verdeutlichen, sei im Folgenden die Angebotsstruktur des Reikizentrum Harburg dargestellt.

Grob gibt es fünf Standbeine:

1. Reiki-Ausbildung
2. Weiterbildungskurse am Wochenende oder auch abends unter der Woche
3. Clearing von negativen Energien und Besetzungen
4. Reikibehandlungen und Energetisches Coaching von Depression, Trauma, Ängsten usw.
5. Bewusstseinsarbeit

Diese fünf Beine sind wiederum in der Zusammenarbeit mit einer Tierkommunikatorin, einer Hypnosetherapeutin, einer Sehtrainerin, einer Lichtkörperlehrerin sowie eines Allgemeinmediziners verwoben.

In diesem Rahmen kann man sich gegenseitig die Klienten überweisen und sein Potential voll nutzen. Auch gibt es einen regen Wechsel von Klienten, die eine erfolgreiche Behandlung erhalten haben, in das

Kursangebot des Reikizentrum Harburg. Hierüber rekrutieren sich ca. 50% aller Reiki 1-Kurse!

Das Reikizentrum unterhält drei Webseiten, die 65% aller neuen Klienten generieren, ca. 25% über Messen, der Rest über Mundpropaganda.

Grundlage des Systems ist das Usui-Reiki mit seinen drei Graden. Dort erfolgt eine Art Grundausbildung in Energiearbeit. Von hier verzweigen sich zwei Äste. Der erste Ast beinhaltet weitere Reiki-Kursangebote wie z.B. die Großmeisterausbildung und an der Praxis orientierte Reikiarten (Kundalini-Reiki, Tier-Reiki, Tachyon-Reiki, Flower-Reiki, Raphael-Reiki, Öffnung des 3. Auges u.v.a.m.). Dazu gibt es spezielle Reiki-Fortbildungen mit Praxiskursen zu diversen Behandlungstechniken, angepasst an die Reiki-Grade, oder auch zu japanischen Techniken.

Der zweite Ast beinhaltet weitere, nicht an Reiki gebundene Kurse wie Aura-Sehen, Heilsteinarbeit, Bachblütenausbildung, Clearing und energetischen Selbstschutz, schamanisches Reisen, klassisches Besprechen oder Rückenbegradigung / Atlas-Korrektur. Bei all diesen Kursen handelt es sich meist um Wochenendkurse.

Jedoch wird auch eine Vielzahl von kleinen, preiswerteren Abendveranstaltungen unter der Woche angeboten. Diese beinhalten Themen wie Einweihungen in einfache Energien (Perle der Liebe/d.Lebens, Akasha-Chronik, ClearView oder div. Engel-Einweihungen) oder auch Trainings- und Übungsabende in Reiki, Gesprächstherapie, Behandlungspraxis oder Meditation.

Neben den Abend- und Wochenendkursen gibt es im Reikizentrum Harburg ein weiteres Kursmodul – Die sog. „Bewusstseinsarbeit“. Diese Kurse sind Veranstaltungsreihen die über 8 bis hin zu 22 Wochen dauern und der Persönlichkeitsentwicklung dienen. Hier finden Themen wie „Heilung des inneren Kindes“ oder „Herzöffnung“ ihren Platz und sind etwas hochpreisiger als die normalen Kurse. Eine nicht zu vergleichende Sondersituation ergibt sich insoweit, als dass im Reikizentrum Harburg in den letzten Jahren einige sehr effektive Energien gechannelt worden sind und das Programm einzigartig bereichern (siehe www.reikizentrum-harburg.de).

Das ausgeklügelte Kurs- und Behandlungsangebot im Reikizentrum Harburg garantiert, dass immer etwas gebucht wird. Somit werden immer ausreichende und regelmäßige Einnahmen in einem Umfang erwirtschaftet, dass alle Beteiligten davon vernünftig leben können.

Frank Zacharias

www.reikizentrum-harburg.de

www.clearing-zentrum-hamburg.de

www.diekraft.net

Niemannstr.14

21073 Hamburg

Tel.: 040-30387311

info@reikizentrum-harburg.de

Was treibt Sie an?

Sie möchten also eine Reikipraxis gründen. Warum eigentlich? Seien Sie sich bitte darüber im Klaren, welche Motivation Sie antreibt. Es gibt auch keine guten oder schlechten Gründe. Selbst wenn Sie einfach nur Geld verdienen wollen, ist dies eine wichtige Erkenntnis. Im weiteren Verlauf wird sich herausstellen, ob sich dies mit Reiki realisieren lässt. Ihre Motivation zu kennen, ist für Sie ungemein wichtig, denn es geht nicht nur darum, durch den Businessplan einen Kredit oder Zuschuss zu bekommen, sondern einen Weg zu finden, mit der geplanten Selbstständigkeit erfolgreich und glücklich zu werden. Unabhängig davon, ob Sie sie neu gründen wollen oder eine bestehende Praxis auf finanziell sicherere Füße stellen wollen, erforschen Sie bitte Ihre Motivation. Lassen Sie sich Zeit. Lesen Sie auch ruhig weiter und behalten Sie diese Fragen einfach für ein paar Tage im Hinterkopf:



Welches sind also Ihre Gründe für Ihren Wunsch nach einer Reikipraxis?

Warum selbstständig?

Warum mit Energiearbeit?

Wie sieht Ihre Zielgruppe aus?

Der Markt ist mancherorts absolut gesättigt und es ist wenig sinnvoll, dem noch eine Praxis hinzuzufügen. Es sei denn, Sie haben eine Nische gefunden: eine Zielgruppe, die besondere Bedürfnisse hat. Reiki kann man sehr unterschiedlich definieren und es ist für Sie entscheidend zu wissen, wo Sie stehen: Wellness? Heilung? Spiritualität?

Welche Menschen sollen also zu Ihnen kommen? Welche Bedürfnisse werden sie mitbringen?

Beispiele: die Behandlung von Tieren, die Zusammenarbeit mit einem Altenheim oder einer Lerntherapiepraxis, Reiki für Schwangere, Spezialthema Burnout oder chronische Krankheiten, ganzheitliche Lebensführung ...

Die Zielgruppe möglichst genau bestimmen zu können, ist wichtig, weil sie die Ausstattung Ihrer Praxis bestimmt. Wenn Sie vor allem Kindern mit Entwicklungs- und Lernproblemen helfen möchten, werden Sie eine gemütliche Praxis mit Wohlgefühlcharakter haben. Sollten Sie jedoch spirituelle Retreats für eine zahlungskräftige Klientel anbieten, wird Ihre Praxis eher ein gehobenes Ambiente von gediegener Schlichtheit aufweisen.

Persönliche Voraussetzungen

Warum sollten gerade Sie eine Praxis gründen?
Welches ist Ihre Motivation!

- Wollen Sie raus aus Ihrem jetzigen Job?
- Nur-Hausfrau ist Ihnen nicht genug?
- Möchten Sie ein zuverlässiges (Neben-)Einkommen?
- Oder lieber ein spirituelles Leben führen?
- Erfüllt Sie der Gedanke, Wissen weiterzugeben?
- Ist es Ihnen wichtig, zu Heilung beizutragen?
- Und – wer will das nicht? – möchten Sie vielleicht ein Stückchen weit die Welt retten?



Betrachten wir diese Motivationen einen Moment. Welche kommt Ihrer am nächsten? Formulieren Sie gegebenenfalls um. Finden Sie weitere.

Wie viel Geld müssen Sie verdienen, um Ihren Traum zu erfüllen?

Treten Sie bitte gedanklich einen Schritt zurück. Mit welchen dieser Motivationen ist es leicht, ein Leben zu führen, das dem eines Reikimeisters, einer Reikimeisterin entspricht? Mit welchen könnte es dabei Schwierigkeiten geben?

Und mit welchen Motivationen fiel es leicht, eine wirtschaftlich stabile Praxis aufzubauen, welche könnten dabei Hindernisse darstellen?

Lassen Sie sich mit diesen Überlegungen ruhig Zeit. Haben Sie für sich große Diskrepanz der Rollen Reikimeister und Unternehmensinhaber festgestellt? Für Ihre Praxis ist es überlebenswichtig, beides zu verbinden. Oder Sie schließen, dass Sie nur eine der Rollen leben wollen: berufliche Selbstständigkeit (und Reiki als Hobby) oder spirituelles Lehren bzw. energetisches Heilen (und einen Brotberuf).

Ganz unabhängig vom offiziellen Businessplan sollten Sie sich darüber klar werden, was Sie antreibt und was Sie sich wirklich wünschen.

Welches sind Ihre hervorstechenden Eigenschaften? Um dieses herauszufinden, habe ich Fragen herausgesucht. Einige davon können Sie sicher spontan beantworten, andere sind sperrig. Gerade diese können die wirklich wichtigen Fragen für Sie sein.



Wie krankheitsanfällig sind Sie? Ihre Praxis braucht Sie gesund und belastbar: Sind sie als Angestellter doch besser dran?

Werden Sie von Ihrer Familie unterstützt? In welchen Bereichen werden Sie vielleicht eher ausgebremst?

Wie sind Sie vernetzt? Welche Kontakte haben Sie bereits, die Ihnen hilfreich sein könnten?

Wie ist es um Ihre finanzielle Sicherheit bestellt? Wie wichtig ist Ihnen diese Sicherheit?

Planen Sie halbtags oder ganztags zu arbeiten? Warum?

Welchen finanziellen Erfolg brauchen Sie zur Deckung Ihrer Bedürfnisse?

Über welche Ausbildungen, Fortbildungen, Kenntnisse, Erfahrungen verfügen Sie? Was können Sie alles in die Waagschale werfen?

Reichen Ihre Qualifikationen aus (fachlich und kaufmännisch)? Sollten Sie lieber doch noch etwas lernen? Achtung: Falls Sie jetzt einen Fortbildungsbedarf feststellen – gibt es ihn wirklich? Oder wollen Sie aus Angst lieber noch eine Weile im Unklaren schwimmen und den entscheidenden, furchteinflößenden Schritt der Praxisgründung einfach hinauszögern?

Womit fühlen Sie sich sicher?

In welchen Bereichen sind Sie sich noch unsicher? Können Sie das durch andere Personen auffangen?

Und daraus ergibt sich: Was genau wollen Sie in Ihrer Praxis anbieten?

Das Innere Team

Sind Ihnen das zu viele Fragen? Ich garantiere Ihnen: Je mehr solcher Fragen Sie jetzt für sich beantworten, desto leichter wird es Ihnen fallen, die Gründung Ihrer Praxis tatsächlich auch durchzuführen und Erfolg damit zu haben. Die Antworten nämlich bieten Ihnen Orientierung und Motivation.

Daher möchte ich Ihnen ganz kurz eine Methode vorstellen, Ihre eigenen Fragen zu finden. Jene, die nicht generell für alle in Ihrer Situation eine Rolle spielen, sondern die ganz persönlich sind: Fragen Sie Ihr Inneres Team! Gemeint sind die verschiedenen Stimmen in unserem Inneren, die teilweise sehr widersprüchlich kommentieren, was unser Verstand plant.



Friedemann Schulz von Thun: Mit-einander reden, Band 3: Das „Innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation. 23. Auflage, rororo, Reinbek 2013, ISBN 3499605457.
www.inneres-team.de

Identifizieren Sie die Stimmen Ihres Inneren Teams, indem Sie sich selbst beobachten, was Sie fühlen und sich vorstellen, wer wohl so reden könnte.

Da gibt es vielleicht den Inneren Vorsichtigen: „Lass es lieber so, wie es ist.“ oder gar den Inneren Angsthäsen: „Ogottogottogott!“

Vielleicht kommt Ihr Innerer Vorsichtiger einher mit der Inneren Leseratte: „Ich muss erst alles zum Thema gelesen haben, ehe ich anfangen kann.“

Und der Innere Faulpelz: „Kann ich auch noch morgen machen. Oder so.“

Der Innere Pfücher: „Ach, das fällt doch niemandem auf. Wird schon gut gehen.“

Achten Sie insbesondere auf die Sie hemmenden Stimmen. Wenn Sie diese identifizieren, können Sie mit deren Anregungen und Kritik souverän umgehen.

Was macht für Sie eine professionelle Praxis aus?

Sie hätten sich dieses Buch nicht gekauft, wenn Sie nur nebenbei gegen ein Taschengeld Reiki geben wollten. Sie möchten damit Ihren Unterhalt verdienen – oder doch einen erheblichen Teil davon. Worin besteht für Sie der Unterschied zwischen einer Hobbypraxis und einer professionellen?

- Gibt es etwas, woran Sie schon äußerlich an der Einrichtung erkennen können, dass hier professionell gearbeitet wird?
- Sind die Umgangsformen die gleichen? Werden Sie in Zukunft die gleiche Kleidung tragen oder kleiden Sie sich neu ein? Werden Sie Ihre Klienten siezen oder duzen? Wie wird die Begrüßung einer neuen Klientin aussehen?
- Zur Professionalität gehört Zuverlässigkeit. Worin könnte diese sich zeigen?
- Insbesondere, falls Sie die Praxis innerhalb Ihrer Wohnung führen möchten, ist es wichtig, deutlich zu machen, dass Sie professionell arbeiten. Wie werden Sie den Fokus auf Ihre Praxis legen? Wie können Sie Störungen durch Kinderlärm, Haustiere und Waschmaschine vermeiden?
- Wie werden Sie für Ihre Klienten erreichbar sein? Haben Sie eine eigene Telefonnummer für die Praxis? Eine Rufweiterleitung auf das Handy? Geben Sie gleich die Handynummer an? Oder schalten Sie einen Anrufbeantworter? Ziehen Sie die Kontaktaufnahme per Email vor? Oder als Facebook-Nachricht?

Welche dieser Möglichkeiten ist für Sie die professionellste?

- Wie wäre es mit einem professionellen Bürodienst, der Anrufe für Sie entgegennimmt und sogar Termine vereinbart?



Schreiben Sie einen kurzen Text, in dem Sie schlüssig begründen, warum Ihre Praxis professionell ist. Benutzen Sie hier gern die Gegenwartsform, auch wenn die Gründung noch aussteht.

Markteinschätzung

Es ist wichtig, dass Sie ein Bild davon haben, wer zu Ihrer Kundschaft gehört und welche Bedürfnisse diese Menschen haben: Für wen möchten Sie arbeiten? Wie sehen Ihre idealen Klienten aus?

Gibt es von diesen idealen Klienten genügend in Ihrer Gegend? Es wird nicht ausreichen, wenn es nur eine Handvoll sind.

- Wie alt ist Ihre Klientel – gibt es eine Altersklasse, die stärker als andere vertreten ist?
- Gibt es am Ort eine besondere Zielgruppe?
- Sind es eher Männer oder Frauen, die zu Ihnen kommen?
- Was sind typische Anliegen, mit denen die Menschen zu Ihnen kommen?
- Wie stellen Ihre Klienten sich eine Reiki-anwendung vor?
- Haben Sie schon Kontakte zu potenziellen Klienten?
- Auf welche Weise können Sie diese Menschen erreichen?
- Wie aufwändig (sowohl finanziell als auch zeitlich) wird das?

Neben diesen Faktoren sollten Sie auch solche kennen, die sich auf Ihre Heimatstadt oder Gemeinde beziehen.

- Wie hoch ist die Kaufkraft in Ihrer Gemeinde? Wie viel haben die Menschen von ihrem Einkommen übrig, wenn die notwendigen Dinge

wie Versicherungen, Miete, Kreditraten bezahlt sind? Wie ist das Preisniveau in Ihrer Region? Die Kaufkraft wird meist mit einem Index angegeben, zu dem Sie wissen müssen, dass 100 der bundesweite Durchschnittswert ist.

- Wie weit fahren die Menschen in Ihrer Umgebung für Einkäufe, Arztbesuche und Ähnliches? Das wäre dann Ihr potenzielles Einzugsgebiet. Etwas vereinfacht ausgedrückt, aber für Ihre Überlegungen reicht diese simple Definition.
- Wie viele Einwohner gibt es innerhalb des Einzugsgebiets?
- Können Sie von Urlaubern profitieren? Deren Anzahl werden in der Regel in Übernachtungen/Jahr gemessen.

Um später im Businessplan überzeugen zu können, müssen Sie alle Zahlen auch belegen können: Schreiben Sie sich also gleich alle Quellen mit auf. Leider kann ich keine generellen Tipps geben, wo Sie diese Information finden, denn diese werden regional sehr unterschiedlich gesammelt. Achten Sie darauf, dass die Daten, die Sie benutzen wollen, aktuell sind. Die Krise ab 2009 hat die Wirtschaft und alle diesbezüglichen Zahlen gründlich verändert. Nach Möglichkeit arbeiten Sie nicht mit Zahlen, die älter als 2–3 Jahre sind. In der Regel ist die Homepage des örtlichen Wirtschaftsförderamts eine gute Möglichkeit, die Recherche zu beginnen.

Um die Daten anschließend bewerten zu können, schlage ich vor, dass Sie sich noch zwei oder drei weitere Gemeinden ansehen. Wählen Sie ruhig ganz andere aus: Wohnen Sie in einem Dorf, dann vergleichen Sie doch mit Köln oder Dresden oder ent-

sprechend umgekehrt. Wo, glauben Sie, kann sich eine Reikipraxis am besten halten? Besteht dort, wo Sie eine gründen möchten, gute Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg?



Beschreiben Sie ausführlich, wie Sie den Markt für Ihre Praxis einschätzen.

Wettbewerbssituation

Es gibt in Deutschland sehr viele Reiki-Praxen. Machen Sie sich auf die Suche nach Ihrer Konkurrenz, indem Sie das Internet durchforsten und Flyer in Apotheken, Bioläden und Ähnlichem sammeln. Vor ein paar Jahren kamen dabei für meine Heimatstadt mit etwa 9.000 Einwohnern fünf Reiki-Meisterinnen heraus, die Ihre Leistungen öffentlich anboten. Inzwischen sind es weniger, dafür aber sind es im Umland mehr geworden.



- Woran können Sie erfolgreiche Praxen erkennen? Und was machen diese Praxen richtig?
- Wie viele dieser Reiki-Praxen würden Sie als professionell einstufen? Woran machen Sie das fest?
- Was kosten die Anwendungen und Seminare? Können Sie gegen die Billigangebote der Hobby-Praxen bestehen?
- Vergleichen Sie die Erreichbarkeit der Konkurrenz mit der von Ihnen geplanten Praxis: Das gilt sowohl für die Lage der Praxis, deren Zugänglichkeit für Klienten mit Krücken oder Kinderwagen als auch für die Möglichkeiten der Kontaktaufnahme.
- Werden hauptsächlich Anwendungen oder Einweihungen angeboten?

- Welche Reikistile sind vertreten?
- Wie hoch schätzen Sie den Bekanntheitsgrad der Person ein?
- In welchen Bereichen glauben Sie, Ihrer Konkurrenz nicht das Wasser reichen zu können? Und – viel wichtiger! – in welchen Bereichen haben Sie die Nase vorn?

Mit der richtigen Idee kann es durchaus möglich sein, sich mit Reiki in einem übervollen Markt selbstständig zu machen. Was aber, wenn Sie viel Konkurrenz am Ort haben, aber genau das, was die anderen machen, auch anbieten wollen und nichts anderes?

Wenn Sie authentisch und mit Begeisterung Ihre Praxis leben, brauchen Sie vielleicht auch keine Marktlücke, aber es wird sehr schwer werden, damit wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Es kann in einem solchen Fall sinnvoll sein, nebenberuflich eine Reiki-praxis zu betreiben, auf die Idee einer hauptberuflichen Praxis müssen Sie dann vielleicht verzichten.

Sollten Sie zu diesem Ergebnis kommen, wäre es natürlich frustrierend. Dennoch wäre es eine wichtige Erkenntnis, wenn Sie diese haben, ehe Sie Monate Ihres Lebens und Ihre Ersparnisse in eine Praxis gesteckt haben, die nicht hatte laufen können.

Warum sollten die Leute zu Ihnen kommen und nicht zu den anderen Reikimeisterinnen in Ihrer Umgebung? Was zeichnet Ihr Angebot aus vor dem der Konkurrenz? Machen Sie sich auf die Suche

nach Ihrem Alleinstellungsmerkmal. In der Regel lassen sich die Argumente in folgende Kategorien einteilen:

Preisgestaltung: Die Bandbreite der Preise ist sehr groß: Es gibt Reiki-anwendungen und sogar Einweihungen kostenlos. Seminare kosten in der Regel etwas, aber im Hobbybereich kann es sein, dass ein Wochenende noch nicht einmal die Kosten wieder einbringt. Auf der anderen Seite gibt es sehr hochpreisige Angebote. Wo möchten Sie liegen? Ihren Stundensatz werden wir später genau berechnen. Jetzt geht es zunächst um Ihre Komfortzone: Welchen Preis halten Sie für 60 Minuten Anwendung für angemessen? Wie viel darf ein Wochenendseminar oder ein Tagesworkshop kosten?

Qualität: Woran kann man die Wertigkeit einer Reiki-anwendung oder einer Einweihung feststellen? Wie würden Sie Ihre Konkurrenz einschätzen?

Standort: Für Einweihungen nehmen viele Menschen auch lange Wege auf sich, für Anwendungen sieht dies meist anders aus. Sind Sie gut erreichbar? Haben Sie die Möglichkeit, Gehbehinderte in Ihrer Praxis zu behandeln?

Ihre Person: Können Sie Reiki authentisch leben?

Produkt: Wie lange dauert bei Ihrer unmittelbaren Konkurrenz eine Ausbildung? Es gibt Schüler, die gern an einem Wochenende fertig sein möchten. Andere schätzen eine solide Ausbildung über Monate hinweg.

Zusatzleistungen: Bieten Sie Reiki pur oder haben Sie weitere Angebote?



Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Jetzt habe ich mehrfach das Wort Konkurrenz benutzt. Ich halte es für sehr wichtig, sich bewusst zu sein, was noch so im eigenen Umfeld angeboten wird. Ohne dieses Wissen ist es sehr schwierig, auf dem Markt der Reikianbieter Fuß zu fassen.

Das heißt jedoch nicht, dass Konkurrenzdenken ein grundlegendes Prinzip sein muss. Im Gegenteil: Die anderen haben Stärken, über die Sie nicht verfügen – und umgekehrt. Gemeinsam können wir den Menschen unserer Stadt am besten dienen: Wenn sich jeder auf die eigenen Stärken konzentriert, ist der Erfolg – auch der finanzielle – größer, als wenn jeder alles anbieten möchte.

Empfehlen Sie sich gegenseitig weiter. Machen Sie vielleicht sogar Werbung miteinander. (Achtung, lesen Sie zuvor den Abschnitt zur GbR, Seite 46.)

Ihr Unternehmen

Ihre Reikipraxis ist ein Dienstleistungsunternehmen, in dem Sie Entspannung, Einkehr und spirituelles Wachstum anbieten. Denken Sie daran: Sollten Sie über keine Heilerlaubnis verfügen, bieten Sie keine Heilung an (siehe Seite 59).

Wann soll die Praxis eröffnet werden?

Wollen Sie Personal einstellen? Wofür? Zu welchen Bedingungen?

Wollen Sie auch Waren verkaufen? Dann gehört eine Beschreibung dieses Einkommenstroms zur Unternehmensdarstellung. Was wollen Sie verkaufen? Welchen Bezug hat es zu den Anwendungen und Seminaren? Welchen Anteil soll der Verkauf am Gesamtunternehmen haben?

Woher werden Sie Ihre Waren beziehen? Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Lieferanten aus?

- Preis/Leistung
- Reklamationsabwicklung
- zusätzlicher Service
- Lieferfristen, Mindestabgabemengen, Mindestbestellwert
- Skonto
- Lieferantenkredit
- regionale Anbieter

Standortwahl

Sie haben sicher geeignete Praxisräume im Auge. Wägen Sie in Ruhe ab, ob diese wirklich geeignet sind, auch und gerade, wenn es sich um Räume im eigenen Haus handelt. Sind diese nur verfügbar und billig oder tatsächlich auch zweckdienlich?



- Was befindet sich in der Umgebung? Badstraße oder Schlossallee?
- Rechnen Sie mit Laufkundschaft?
- Sind genügend Parkplätze in der Umgebung?
- Wie weit ist die nächste Reiki-praxis entfernt?

Zukunftsaussichten

Natürlich wäre es hilfreich, wenn Sie wirklich in die Zukunft sehen könnten. Bis dies jedoch soweit ist, versuchen Sie, kommende Entwicklungen zu ahnen, um sich auf diese vorbereiten zu können.



- Welche Pläne haben Sie mit Ihrer Reikipraxis – wohin könnte sie sich entwickeln? Wie wollen Sie vorgehen?
- Rechnen Sie mit einer sinkenden oder steigenden Nachfrage? Warum?
- Wie könnten Sie der erwarteten Entwicklung begegnen?
- Wie schätzen Sie die Entwicklung der Kaufkraft in Ihrer Region ein? Wie kann Ihre Praxis attraktiv bleiben?
- Auf welche Weise und in welchen Bereichen wollen Sie sich fortbilden, um auch in Zukunft wertvolle Dienstleistungen erbringen zu können?

Rechtsform

Für Unternehmen gelten im Wirtschaftsleben andere Regeln als für Privatpersonen und für unterschiedliche Firmentypen gibt es sehr verschiedene Rechtsformen. Im Folgenden stelle ich die für eine Reikipraxis relevanten vor.

Einzelunternehmen

Voraussetzung für diese Rechtsform ist, dass Sie allein Ihre Praxis besitzen und alle Entscheidungen eigenverantwortlich treffen können.

Privat- und Betriebskapital sind nicht voneinander getrennt, d.h. Sie haften mit Ihrem gesamten Besitz für Schäden, die durch Ihre Praxis entstehen. Gerade dies macht Sie jedoch kreditwürdiger: Die Bank weiß, dass es mehr Vermögen gibt als nur das Kapital aus der Praxis.

Eine Reikipraxis braucht keine Unsummen, um sie gründen zu können. Dass sich unbemerkt Schulden anhäufen, dürfte eher selten vorkommen. Daher ist das Einzelunternehmen die Form, die die meisten Reikipraxen in Deutschland haben.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Vielleicht wollen Sie gar nicht allein in der Praxis arbeiten, sondern schätzen vielmehr die Zusammenarbeit mit Kollegen? Eine Praxisgemeinschaft kann beispielsweise in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gegründet werden. Das klingt erst einmal sehr kompliziert, aber die meisten Menschen sind irgendwann in ihrem Leben Gesellschafter einer GbR, ohne es überhaupt zu wissen. Die Gründung einer solchen kann nämlich auch formlos erfolgen: Wer in einer Wohngemeinschaft

wohnt, in der alle Mitbewohner den Mietvertrag unterschrieben haben, ist in einer GbR, einer Gesellschaft, deren Zweck es ist, Wohnraum gemeinsam anzumieten. So stillschweigend, wie diese GbR gegründet wurde, geht sie mit Beendigung des Mietverhältnisses auch wieder auseinander.

Vielfach ist es so, dass alle Kosten und Gewinne zu gleichen Teilen gerechnet werden, aber das ist nicht notwendig. Es wäre auch denkbar, die Kosten einer gemeinsamen Praxis anteilig nach Belegungszeiten auszurechnen und alle Partner eigene Gewinne machen zu lassen.

Sie sind in einer GbR haftbar für Ihre Partner: für die Miete, die Kredite oder was auch immer Ziel der GbR ist, stehen Sie mit Ihrem gesamten Privatvermögen für die Gesamtrechnung ein. Die Vermieterin beispielsweise muss nicht ihre Rechnung an die GbR schreiben oder anteilmäßig an alle, sondern kann bei einer Person die gesamte Miete eintreiben.

Auch, wenn alle einzeln agieren, zuhause arbeiten und eigene Rechnungen schreiben, ist gemeinsamer Webauftritt eine GbR: „Wir wollen gemeinsam im Internet vertreten sein.“ Sie wären somit für alle Kosten im vollen Umfang haftbar, nicht nur für die von Ihnen verursachten. Daher ist tatsächlich schon eine gemeinsame Homepage ein Grund, einen Vertrag aufzusetzen, der Sie davor schützt, dass jemand im Namen der GbR mehr Kosten verursacht als ursprünglich abgesprochen. Bei gemeinsamer Werbung machen Sie bitte sehr deutlich, dass es sich um einzelne Praxen handelt, weil sonst der Eindruck entstehen könnte, nicht nur die Homepage sei eine GbR, sondern auch die Praxis. Das hätte gravierende Nachteile, weil dabei größere Schulden auftreten könnten als bei einer Homepage, sodass das Risiko

einfach größer ist. Sollte einer der Partner (auch) gewerblichen Tätigkeiten nachgehen, machte dies auch Ihre Praxis zum Gewerbe und es fiel für Sie Gewerbesteuer an und Sie unterlägen der Bilanzpflicht. Wenn sie kooperieren wollen, ist dies durchaus möglich und sinnvoll, aber gründen Sie die GbR lieber formal mit einem Partnerschaftsvertrag.

Falls es sich bei der GbR um eine Mietgemeinschaft handelt, überlegen Sie gemeinsam, ob es günstiger sein könnte, wenn nur ein Partner den Mietvertrag unterzeichnet und an die anderen untervermietet.

Partnergesellschaft, Unternehmergesellschaft und Limited

Partnergesellschaften (für Freiberufler), Unternehmergesellschaften (für Gewerbetreibende, für Freiberufler möglich, jedoch gewerbesteuerpflichtig) und Limiteds (Bilanzpflicht nach britischem Recht) können Möglichkeiten sein, die Haftung auf das Betriebsvermögen zu beschränken, sodass im Haftungsfall das Privatvermögen unangetastet bleibt. Das klingt zunächst attraktiv, ist es jedoch bei näherem Hinsehen aber eher nicht für eine Reiki-praxis, da es die Verwaltung Ihrer Praxis erheblich komplizierter macht.

Sollten Sie sich dennoch dafür interessieren, müssen Sie sich eingehend vom Steuerberater und Buchhalter beraten lassen.

Einstufung durch das Finanzamt

Jede Tätigkeit, die Ihnen Geld einbringt – und sei es nur über das Spendenschwein auf der Fensterbank – muss versteuert werden.

Die Gründung Ihrer haupt- oder nebenberuflichen Reikipraxis müssen Sie dem Finanzamt melden. Dabei müssen Sie angeben, ob es sich um einen Freiberuf oder ein Gewerbe handelt. Das kann etwas knifflig sein, aber da es eben nicht geregelt ist, folgt das Finanzamt häufig Ihrem Antrag. Es lohnt sich also, zuvor genau zu überlegen, was für Sie günstiger ist. Allerdings muss das Finanzamt nicht das tun, was Sie wollen. Es wurden schon Reikipraxen zwangsweise als Gewerbe eingestuft, aber ebenso unfreiwillig als Freiberuf.

Freiberuf

Ein freier Beruf oder Freiberuf erbringt Dienstleistungen höherer Art auf Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung (§ 1 Partnerschaftsgesellschaftsgesetz PartGG). Insbesondere wurde dabei gedacht an Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker, Krankengymnasten, Hebammen, Heilmasseure, Diplom-Psychologen, Mitglieder der Rechtsanwaltskammern, Patentanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, beratende Volks- und Betriebswirte, vereidigte Buchprüfer (vereidigte Buchrevisoren), Steuerbevollmächtigten, Ingenieure, Architekten, Handelschemiker, Lotsen, hauptberufliche Sachverständigen, Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer und ähnliche Berufe sowie an Wissenschaftler, Künstler, Schriftsteller, Lehrer und Erzieher.

Ich habe diese Aufzählung aus dem Partnerschaftsgesellschaftsgesetz hier eingefügt, um deut-

lich zu machen, wo Sie hier mit Reiki stehen. Ausdrücklich genannt wird Reiki nicht, dafür aber Berufe aus dem Gesundheitswesen sowie Lehrkräfte. Je nachdem, wo Sie sich mit Reiki sehen, werden Sie also hier eine Nische finden. Einige Finanzämter tun sich mit dieser Einordnung schwer und argumentieren, Reiki sei weder ein Gesundheitsberuf noch eine Lehrtätigkeit. Nun zählen nach aktueller Rechtsprechung allerdings auch Coaches und Berater zu den „ähnlichen Berufen“ und dort kann man Bezüge zu Reiki herstellen. Nach § 18 EStG ist die Voraussetzung für einen Freiberufler, „dass er auf Grund eigener Fachkenntnisse leitend und eigenverantwortlich tätig wird“. Aufgrund dieser Definition setzen sich sowohl der Reiki-Verband-Deutschland e.V. als auch ProReiki – der Berufsverband e.V. für die Anerkennung Reikis als Freiberuf ein.

Bis es soweit ist, nennen Sie sich, wenn Sie eine freiberufliche Reikipraxis führen möchten, lieber nicht „Reikimeister“, sondern „spiritueller Berater“, „freier Berater“ oder „Gesundheitscoach“. Reiki ist nicht Ihr Beruf, sondern eine Methode, die Sie einsetzen. Nennen Sie sich lieber nicht „Reikilehrer“, denn das hätte womöglich eine Rentenversicherungspflicht (s. Seite 88) zur Folge.

Eine Anwendung Reikis im Gesundheitsbereich könnte nur als freiberuflich anerkannt werden, wenn dafür eine Verordnung einer Ärztin oder Heilpraktikerin vorläge (§ 4 Nr. 14 UStG in Verb. mit Umsatzsteuer-Anwendungserlass UstAE, Abschnitt 4.14). Eine Praxis so aufzubauen, dass alle Klienten mit einem entsprechenden Rezept kommen, ist meines Erachtens unmöglich. Selbst, wenn Sie mit einer Heilpraktikerin zusammen arbeiteten, entstünden für Ihre Klienten doppelte Kosten

(Besuch bei der Heilpraktikerin zur Verordnung und die Anwendung selbst) und Sie müssten, um ihre Praxis attraktiv zu halten, mit den Preisen stark herunter gehen. Von daher wäre diese Form der Praxisführung wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Demzufolge werden Sie als „Reikiheiler“ nicht freiberuflich arbeiten können. Reiki zur Entspannung, Wellness oder Stärkung der Selbstheilungskräfte ist ein Gewerbe.

Die Vorteile eines Freiberufs:

- Es fällt keine Gewerbesteuer an.
- Auch ohne die Umsatzbeschränkung auf 500.000 €/Jahr sind Sie von der Bilanzpflicht befreit (§ 141 Abgabenordnung AO).

Achten Sie darauf, dass Sie in Ihrer freiberuflichen Praxis nicht auch gewerbliche Tätigkeiten vornehmen: Schon das Bereithalten von Waren und die Werbung dafür sind gewerbliche Tätigkeiten, die dann Ihre gesamte Praxis zum Gewerbe und somit gewerbesteuerpflichtig machen.

Nun möchten Sie vielleicht Ihre Reikimappen oder Workshopunterlagen verkaufen. Wenn Sie folgende Punkte beachten, sind die Aussichten gut, dass Ihre Freiberuflichkeit unberührt bleibt:

- Machen Sie deutlich, dass Sie keine Gewinnerzielungsabsicht haben: verkaufen Sie die Dinge zum Selbstkostenpreis.
- Halten Sie keine Vorräte bereit, sondern lediglich Ansichtsexemplare und bestellen/drucken Sie dann auf Nachfrage.

Ihre freiberufliche Praxis melden Sie einfach dem Finanzamt oder laden sich den „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ aus dem Internet herunter.

Gewerbe

Grundsätzlich dürfen Sie sich mit allem, was nicht ausdrücklich verboten oder beschränkt ist, selbstständig machen. Wollten Sie nicht immer schon professionell schweigen? Oder Tulpen verkaufen, auf deren Blütenblätter Sie aufbauende Sprüche kalligrafiert haben? Art. 12 Abs. 1 des Grundgesetzes (GG) und § 1 Abs. 1 der Gewerbeordnung (GewO) geben Ihnen das Recht dazu.

Um das zu tun – oder um eine Reiki-Praxis zu gründen – gehen Sie zum Ordnungsamt Ihrer Gemeinde und melden Ihr Gewerbe an. Achtung: Mit Ihrer Gemeinde ist nicht die gemeint, in der Sie wohnen, sondern in der Sie Ihr Gewerbe ausüben wollen. In Schleswig-Holstein können Sie Ihr Gewerbe auch online anmelden: www.schleswig-holstein.de/EAEUDLR/DE/Top10/Gewerbe/formulare_hinweise.html Dies wird in den Bundesländern nicht einheitlich gehandhabt.

Auf dem Gewerbeschein muss der Umfang des Gewerbes genau beschrieben werden. Seien Sie aber nicht zu genau. Reiki-Anwendungen, Seminare und Beratungen könnten unter „Beratungen und Dienstleistungen im Wellnessbereich“ laufen. Vermeiden Sie lieber das Wort „Gesundheit“, um nicht gleich genauestens erklären zu müssen, was Sie tun und warum Sie es außerhalb der Heilkunde dürfen.

Verkaufen Sie etwas, ob nun in der Praxis oder im Internet, so handelt es sich um Einzelhandel. Listen Sie aber in der Gewerbebeanmeldung lieber nicht die einzelnen Warengruppen auf. Sie sind flexibler,

wenn Sie es „Einzelhandel mit Wellnessartikeln“ nennen.

Haben Sie auf Ihrer Internetseite Werbung, so läuft dies unter „elektronische Dienstleistung“.

Zur Anmeldung bringen Sie einen Identitätsnachweis und gegebenenfalls eine Aufenthaltsgenehmigung mit und 20–60 € für die anfallende Gebühr.

Das Gewerbeamt meldet Sie automatisch an das Finanzamt, an die Industrie- und Handelskammer IHK und gegebenenfalls an eine Berufsgenossenschaft.

Typische gewerbliche Tätigkeiten sind

- Verkauf
- Vermittlung
- Organisation von Veranstaltungen
- Tätigkeiten gegen Provisionen
- Wellness: Nagelstudio, Massage ohne ärztliche Verordnung

Als Gewerbetreibende zahlen Sie nicht nur Einkommensteuer auf Ihre Gewinne und Umsatzsteuer, sondern auch Gewerbesteuer. Sie sind Mitglied in der IHK und wahrscheinlich in einer Berufsgenossenschaft (s. Seite 92), sind ins Handelsregister eingetragen und unterliegen der weitaus komplexeren kaufmännischen Buchführung.

Die Vorteile des Gewerbes:

- Keine. Es ist schlicht so, dass, wer keinen Freien Beruf ausübt, ein Gewerbe hat.

Gewerbe und Freiberuf gleichzeitig

Wenn Sie in Ihrer Praxis, die Sie freiberuflich betreiben, auch verkaufen, gelten die gesamten Betriebseinnahmen als gewerblich und somit gewerbesteuerpflichtig. Die Geringfügigkeitsgrenze ist leider unklar, da sie von den Gerichten unterschiedlich festgelegt wurde und sich jeweils nur auf den Einzelfall bezieht. Laut Bundesfinanzhof BFH (11.8.99, XI R 12/98) liegt die Grenze bei 1,25 % gewerblichem Anteil an einer freiberuflichen Tätigkeit, in einem anderen Urteil (BFH 8.3.04, IV B 212/03) stellte er jedoch fest, dass die Grenze mindestens bei dem Freibetrag zur Gewerbesteuer (s. Seite 83) – also bei 24.500 € – zu liegen hätte, das Finanzgericht Münster (19.6.08, 8 K 4272/06 G) geht von einer 5 %-Grenze aus.

Das heißt, bei der Annahme der Geringfügigkeitsgrenze von 1,25 % dürften Sie bei 30.000 € Gesamtgewinn nur für 375 € Gewinn (jeweils pro Jahr) mit gewerblichem Charakter haben (z.B. Verkauf), ohne dass die Freiberuflichkeit berührt wird. Welche Regelung Ihrer Praxis am ehesten entspricht, kann Ihnen Ihr Steuerberater ermitteln.

Nun kann Sie aber doch niemand davon abhalten, zwei Berufen gleichzeitig nachzugehen. Wenn Sie eine freiberufliche Reiki-Praxis haben, ist es möglich als Nebenerwerb ein Geschäft zu betreiben. Allerdings muss es sich um zwei klar voneinander getrennte Einheiten handeln, was die Buchführung angeht und oftmals wird bei der Anerkennung der weiteren Freiberuflichkeit auch eine räumliche Trennung vorausgesetzt. Also bieten Sie die Bücher, Klangschalen und Kristalle lieber nicht im Anwendungsbereich, sondern im Eingangsbereich zur Praxis an. Machen Sie schon durch die räumliche

Anordnung deutlich, dass bei Ihnen auch einkaufen kann, wer nicht zur Anwendung gekommen ist.

Auch wenn ein sachlicher und wirtschaftlicher Zusammenhang besteht, ist eine solche Trennung der Einkünfte möglich. Lassen Sie sich gut beraten, auch dazu, ob dann nicht vielleicht das kleinere Ihrer Unternehmen zur Liebhaberei wird.

Liebhaberei

Wenn das Finanzamt nach einigen Jahren keine nachhaltige Gewinnerzielungsabsicht feststellen kann, so wird der Betrieb zur Liebhaberei erklärt. Das bedeutet, dass zwar alle Einnahmen versteuert werden müssen, die Kosten jedoch nicht von der Steuer abgesetzt werden können. Gegebenenfalls müssen dann die Steuererstattungen der vorangegangenen Jahre zurück ans Finanzamt abgeführt werden.

Wenn das Finanzamt Sie auffordert, Ihre Gewinnerzielungsabsicht zu begründen, ist es Zeit zu handeln. Lassen Sie sich nicht gleich einschüchtern: Gerade in den ersten Jahren dürfen Sie Fehler machen, die zu Verlusten führen. Der Bundesfinanzhof hat festgestellt, dass ein Betrieb frühestens nach achtjähriger Verlustphase offensichtlich keine Gewinne abwerfen wird (BFH v. 6.3.80).

Begründen Sie, warum Sie trotz Verlusten an der Gewinnerzielungsabsicht festhalten.

Alternativ können Sie Ihre Praxis auch schließen, um die Steuervorteile nicht rückwirkend zu verlieren.

Kleinunternehmen

Falls Sie vorhaben, nur nebenbei zu arbeiten, wird in der Regel ein Kleinunternehmen genügen. Bedingung ist, dass Sie weniger als 17.500 € Jahresumsatz haben. Sollte Ihre Praxis irgendwann richtig in Fahrt kommen, bleiben Sie Kleingewerbetreibende, so lange Sie im Vorjahr unter 17.500 € Umsatz hatten und im laufenden Jahr voraussichtlich unter 50.000 €.

Als Kleinunternehmer sind Sie umsatzsteuerbefreit (s. Seite 81) und dürfen daher auch keine Umsatzsteuer ausweisen; dadurch werden für Ihre Kunden die Waren preisgünstiger. Das gilt allerdings nur für private Kunden, denn umsatzsteuerpflichtige Unternehmen und Organisationen hätten lieber eine Rechnung, auf der die Umsatzsteuer vermerkt ist. Sollten Sie davon ausgehen, dass Ihr Kundenkreis eher dazu gehört, sollten Sie auf die Kleingewerbe-
regelung verzichten.

Ein Kleinunternehmen hat immer den Namen des Inhabers, gegebenenfalls mit Zusatz: *Reiki-praxis Katrin Buske* oder *Reiki-praxis Steinkraut, Inh. Katrin Buske*.

Die Anmeldung eines Kleinunternehmens lohnt sich vor allem, wenn Sie geringe Anfangskosten haben (Reikiliege, weitere Möbel, Büromaterial ...), da Sie die gezahlte Umsatzsteuer auf diese Dinge ja nicht erstattet bekommen.

Die Vorteile des Kleinunternehmens:

1. Die Befreiung von der Umsatzsteuer kann ein Vorteil sein.
2. Ermäßigte Beitragssätze bei der IHK.

3. Kein Eintrag in das Handelsregister und daher auch keine Notwendigkeit der kaufmännischen Buchführung (§ 4 III EStG).

Freiberuf	Gewerbe
bes. für Coaching, Beratung ...	bes. für Massagen, Wellnessanwendungen ...
Verkauf nur in sehr geringem Umfang möglich	Verkauf unbegrenzt möglich, Händlererrabatte durch Gewerbeschein
EÜR	bilanzpflichtig
Umsatzsteuer	
-	Gewerbesteuer ab 24.500 € Gewinn
-	Gewerbeschein nötig
-	Eintrag ins Handelsregister
-	Mitgliedschaft in IHK
Berufsgenossenschaft VBG möglich	Berufsgenossenschaft BGW zuständig
Änderungen bei Kleinunternehmen	
weniger als 17.500 € Umsatz im laufenden Jahr und weniger als 50.000 € im Vorjahr	
EÜR	
keine Umsatzsteuer	
keine Gewerbesteuer	
kein Eintrag ins Handelsregister	
-	i.d.R. kostenlose Mitgliedschaft in IHK

Für Freiberufler kommt nur Punkt 1 in Betracht, Gewerbetreibende profitieren also mehr von dieser Regelung.

Sie haben sich in den ersten Kapiteln ausgiebig mit Ihrer Praxis beschäftigt, was Sie anbieten wollen, wem, in welcher Weise, wozu ... Diese Überlegungen betrachten Sie jetzt noch einmal und entscheiden dann, ob Sie Ihre Praxis als freien Beruf oder als gewerbliche Tätigkeit ausüben möchten.



Meine Praxis führe ich
freiberuflich / gewerblich, weil ...

Was dürfen Sie tun – was nicht?

In diesem Kapitel geht es um die rechtliche Stellung von Reiki außerhalb der Heilkunde. Sollten Sie Heilpraktikerin oder Ärztin sein, wissen Sie durch Ihre Ausbildung besser als ich, was dann auf Sie zutrifft.

Benötigen Sie eine Heilerlaubnis?

Für viele Reikipraktizierende ist dies ein kniffliges Kapitel, denn es betrifft nicht nur juristische Fragen (die vergleichbar klar sind), sondern auch das Selbstverständnis von Reiki als Heilsystem.

In der Reikilegende (vielfach im Internet veröffentlicht), die Sie wahrscheinlich während Ihrer Reikiausbildung vermittelt bekommen haben, wird berichtet, wie sich Mikao Usui auf die Suche nach einer Methode machte, Krankheiten zu heilen. Nachdem er sie gefunden hatte, heilte er zum einen eine akute Verletzung an sich selbst, einen vereiterten Zahn und eine an sich tödliche, nicht näher bezeichnete Krankheit. Später gründete Usui ein Krankenhaus und half unter anderem mit, die Erdbebenopfer von Kanto im Jahr 1923 zu versorgen.

Von Beginn an also wurde Reiki als eine Heilweise verstanden. Dies ist in Ländern, in denen Kurierfreiheit besteht, kein Problem. In Großbritannien beispielsweise darf jeder heilen, unabhängig von der Ausbildung oder staatlicher Zulassung. In Deutschland wurde die Kurierfreiheit 1939 durch das Heilpraktikergesetz (HPG) eingeschränkt. Seither darf nur heilen, wer entweder Arzt ist oder die staatliche Erlaubnis, den Heilpraktikerschein, hat (§ 1 Abs. 1 HPG). Diesen gibt es in einigen Bundesländern auch als sogenannten kleinen Heilpraktiker mit Beschränkung auf Psychotherapie oder Physiotherapie.

Das heißt also: Reiki darf in Deutschland von Menschen ohne Approbation oder Heilkundenachweis nicht zur Heilung eingesetzt werden.

„Ausübung der Heilkunde im Sinne dieses Gesetzes ist jede berufs- oder gewerbsmäßig vorgenommene Tätigkeit zur Feststellung, Heilung oder Linderung von Krankheiten, Leiden oder Körperschäden bei Menschen ...“ § 1 Abs. 2 HPG

Dieser Absatz bedeutet, dass Sie in Ihrer Reiki-Praxis keine Diagnosen stellen dürfen (Feststellung von Krankheit) und nichts gegen eine Krankheit unternehmen dürfen (Heilung bzw. Linderung).

Das Verbot der Feststellung von Krankheiten beinhaltet auch so esoterische Diagnosen wie Besetzungen, karmische Schuld, Energieblockaden ... Auch dürfen Sie niemandem zu einer bestimmten Therapie raten, Arzneimittel verschreiben oder empfehlen, sie nicht zu nehmen.

Problematisch ist es ebenfalls, wenn Sie die Diagnose gar nicht stellen, sondern die Klientin mit einer Diagnose vom Arzt zu Ihnen kommt. Wenn Sie bei Augenproblemen der Leber Reiki geben, weil Sie ein mal gelesen haben, dass dies hilft, dann wenden Sie gezielt eine Handposition zur Linderung oder Heilung an und verstoßen damit gegen das HPG.

Nun gibt es Bücher, in denen genau so ein Vorgehen beschrieben und empfohlen wird. Diese Bücher wurden nicht entsprechend der rechtlichen Situation in Deutschland geschrieben. Es ist für Ihre Praxis von grundlegender Bedeutung, dass Sie die Darstellung von Reiki als Heilsystem aufgeben.

Berufsmäßig oder gewerblich dürfen Sie also nicht mit Reiki heilen. Eine nicht-berufsmäßige, nicht--

gewerbliche Anwendung wäre Erste Hilfe oder etwas, das Sie innerhalb der Familie tun. Sollte Ihr Kind morgens mit Bauchschmerzen aufwachen, dürfen Sie durchaus eine Krankheit feststellen (verdorbener Kartoffelsalat vom Vortag, Magen-Darm-Infektion, anstehende Mathearbeit) und Maßnahmen ergreifen, diese zu heilen oder lindern (zum Beispiel durch Arztbesuch, Kamillentee, ein Gespräch mit der Lehrerin oder eine Reikianwendung).

Dieses Beispiel macht deutlich, dass Sie auch entscheiden können, was *keine* Krankheit ist. Auch können Sie Freunden oder Nachbarn Reiki geben, wenn diese Sie darum bitten, solange Sie kein Geld dafür nehmen. Schon das Spendensparschwein ändert die Situation: Auch, wenn Ihre Klienten selbst entscheiden, ob und wie viel sie geben wollen, handeln Sie dann gewerblich.

In den letzten Jahren strengten manche Gesundheitsämter Unterlassungsaufforderungen gegen Reikipraktizierende ohne Heilerlaubnis an und untersagten die weitere Anwendung. Bislang sind meines Wissens sämtliche vor Gericht getragenen Fälle zugunsten der Reikipraktizierenden entschieden worden.

Ausschlaggebend dafür ist ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts unter dem Aktenzeichen AZ: 1 BvR 784/03: Handauflegen bedarf keiner Heilerlaubnis, weil es keine Heilweise darstellt. Dennoch kommt es immer wieder zu Abmahnungen durch Gesundheitsämter, weil sich das Gericht eben nicht direkt mit Reiki befasste und die rechtliche Stellung von Reiki noch ungeklärt ist. Sollten Sie eine Unterlassungsaufforderung erhalten, könnte eine Rechtsberatung durch ProReiki oder den Dachverband Geistiges Heilen DGH sinnvoll sein.

Was dürfen Sie außerhalb der Heilkunde?

Die Arbeit mit Channeling, Wahrsagen, Astrologie, Tarot, usw. unterliegt keiner Einschränkung, da es sich ganz offensichtlich nicht um Heilweisen handelt.

Sie dürfen Reiki außerhalb der Heilkunde als Methode einsetzen für Beratung, Prävention durch Stärkung der Selbstheilungskräfte, Entspannung, Massage ... Es dient vor allem der spirituellen Entwicklung und der Entspannung. Heilung ist möglich, wenn durch Erkenntnis und Entspannung die Selbstheilungskräfte aktiviert werden.

Wie aber können Sie vorgehen, um gar nicht erst mit dem Gesundheitsamt diskutieren zu müssen? Stellen Sie von Anfang an klar, dass Sie keine Heilpraxis haben und treten Sie genau so auf:

- Sie haben keine Patienten, sondern Klienten oder Kunden.
- Sprechen Sie lieber von Anwendungen statt von Behandlungen.
- Stellen Sie keine Diagnosen. Niemals.
- Geben Sie keine Empfehlungen „Sie sollten ...“, sondern höchstens „Ich an Ihrer Stelle würde ...“ oder „Ich hatte mal einen Klienten, bei dem hat es geholfen, dass ...“.
- Sollten Sie den Verdacht haben, durchaus zu wissen, woran die Beschwerden eines Klienten liegen, raten Sie ihm, zum Arzt zu gehen, „weil da etwas mit den ... sein könnte.“ Bitte schön vage.
- Versprechen Sie keine Heilung, sondern Stärkung der Selbstheilungskräfte.

- Legen Sie die Hände intuitiv auf oder nach einem festgelegten Satz an Handpositionen. Zusätzlich gern dort, wo der Klient Beschwerden hat. Verlassen Sie sich nicht auf die Zuordnung Diagnose → Position, da Sie keine Diagnosen stellen dürfen. Es spricht nichts dagegen, diese Sonderpositionen anzuwenden, aber Sie dürfen eben nicht den Eindruck erwecken, genau diese Position gegen jene Beschwerden gewählt zu haben. Vertrauen Sie darauf, dass Reiki als intelligente Energie, dorthin fließt, wo es gebraucht wird.
- Verstehen Sie Reiki nicht als Alternative zur Schulmedizin, sondern als sinnvolle Ergänzung.
- Lassen Sie Ihre Klienten eine Belehrung (Sie finden eine Vorlage auf meiner Homepage: www.reikistartup.de) unterschreiben oder hängen Sie diese zumindestens deutlich sichtbar in Ihrem Behandlungsraum aus. Was ist deutlich sichtbar? Sie haben doch bestimmt Werbung für weitere Angebote oder für kommende Termine im Behandlungsraum hängen – gestalten Sie den Haftungsausschluss genauso groß und im gleichen Stil. Da Sie Ihre Werbung natürlich auffällig gestalten, wird Ihnen dann niemand sagen können, der Hinweis wäre zu klein oder zu unauffällig.

Wenn Sie diese Hinweise berücksichtigen, haben Sie Ihren Teil getan, um anstandslos Ihrer Praxis nachgehen zu können.



Sie haben auf Seite 21 definiert, was für Sie Reiki ist und wie Sie dies potenziellen Klienten erklären wollen. Nachdem Sie dieses Kapitel über die Heilerlaubnis gelesen haben, nehmen Sie sich bitte noch einmal Ihre Definition vor und kontrollieren Sie, ob Sie rechtssicher formuliert ist. Berücksichtigen Sie dabei auch Seite 155.

Sie unterliegen keiner Schweigepflicht. Oder doch?

Hier ist erst einmal zu unterscheiden zwischen Zeugnisverweigerungsrecht und Schweigepflicht. Das Zeugnisverweigerungsrecht nach § 53 Strafprozessordnung (StPO) ist das Recht, auch vor Strafverfolgungsbehörden (Polizei, Staatsanwaltschaft) und vor Gericht die Aussage zu verweigern. Dieses steht Ihnen auf keinen Fall zu. Als Heilpraktiker hätten Sie nach § 383 der Zivilprozessordnung (ZPO) zumindest in einem Zivilprozess (im Gegensatz zum Strafprozess) die Möglichkeit, die Aussage zu verweigern, als Reiki-Praktizierender ohne Heilerlaubnis nicht.

Die Schweigepflicht ist eine gesetzlich auferlegte Verpflichtung, nicht über Klienten zu sprechen. Allein schon der Hinweis darauf, dass jemand ein Klient sei, könnte für ihn unangenehm sein oder sogar Folgen haben. Die Schweigepflicht wird in § 203 Strafgesetzbuch (StGB) geregelt und gilt nicht für Reiki-Praktizierende, denn diese werden in dem Paragraphen nicht erfasst.

Unabhängig von der gesetzlichen Pflicht besteht aber durchaus eine indirekte Verpflichtung. Es ist nicht nur Zeichen von professioneller Ernsthaftigkeit, sich freiwillig der Schweigepflicht zu unterwerfen. Sollte jemand dadurch, dass Sie über ihn geplaudert haben, einen Nachteil erleiden, sind Sie nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch zu Schadensersatz verpflichtet. Schon die Aussage, dass jemand Ihr Klient sei, kann problematisch sein.

Zusammenfassend also: Vor den Behörden können Sie nicht schweigen – ansonsten tun Sie es unbedingt.

Dürfen Sie Ihre Klienten berühren?

In Deutschland ist das generell kein Problem, anders als beispielsweise in den USA, wo man als Reiki-praktizierender eine staatliche Massageausbildung braucht, um Klienten berühren zu dürfen.

Es ist selbstverständlich, dass Sie mit Ihren Klienten vorher über Berührungen sprechen, insbesondere in den Intimzonen. Stellen Sie klar, dass Energiearbeit keine sexuellen oder erotischen Bezüge hat und dass selbstverständlich das Ablegen von Kleidung nicht notwendig ist.

Gerade Reikimeisterinnen müssen damit rechnen, zuweilen Anrufe von interessierten Klienten zu bekommen, die unter Reiki anzügliche Angebote verstehen. Weisen Sie diese ruhig, aber bestimmt ab – bis jetzt hat noch niemand ein zweites Mal bei mir angerufen.

Dürfen Sie Fernbehandlungen durchführen?

Obwohl die Werbung dafür verboten ist (§ 9 HWG) und der DGH für seine Mitglieder festgelegt hat, dass

diese keine Bezahlung für Fernbehandlungen fordern dürfen, ist Ihnen die Behandlung und – sofern Sie kein Mitglied des DGH sind – Berechnung erlaubt. Die gesetzlichen Bestimmungen, die dies auszuschließen scheinen, beziehen sich alle auf die Heilkunde.

Essenzen, Elixiere, Bachblüten und Heilsteine

Sollten Sie über eine Heilerlaubnis verfügen, gelten für Sie natürlich andere Bestimmungen, über die Sie dann im Einzelnen selbst besser Bescheid wissen. Hier also geht es nur um die rechtlichen Bestimmungen ohne Heilpraktikerschein.

Sie dürfen nicht die Einnahme von Tees, Kräutern, Essenzen ... empfehlen – schlicht von allem, das den Eindruck erwecken könnte, Heilmittel zu sein. Dabei ist unerheblich, ob die heilende Wirkung nachgewiesen ist.

Anders sieht das aus bei Talismanen, geweihtem Wasser o.Ä. – dies gilt als religiöses oder rituelles Symbol. Heilsteine jedoch haben schon im Namen „Heil“ und sind daher juristisch problematisch. Sollten Sie mit Steinen arbeiten, achten Sie penibel darauf, dass es *Edelsteine* sind, unabhängig davon, was sie gemmologisch betrachtet darstellen. Für Steine brauchen und können Sie keine Sachkunde nachzuweisen, da es sich nur um Kristalle oder Edelsteine handelt, nicht um *Heilsteine* und sie nicht zur Heilung eingesetzt werden dürfen.

Sie dürfen nur frei verkäufliche Mittel empfehlen und dies nicht gegen Krankheiten, sondern beispielsweise ein Spray zur Raumreinigung oder Auraklärung oder aber ein Mittel zur seelischen Stärkung, sofern keine Krankheit damit behandelt

wird. Bachblüten gelten seit einigen Jahren als Lebensmittel und Sie dürfen diese also empfehlen – aber nur als „lecker“, nicht als „hilfreich“. Kalifornische Blütenessenzen dagegen gelten als Affirmationsträger und somit als Werkzeug geistigen Heilens. Zwei doch so ähnliche Arten von Essenzen haben also völlig unterschiedliche rechtliche Situationen. Dies macht deutlich, dass eine generelle Einschätzung hier nicht gegeben werden kann. Sollten Sie mit Essenzen arbeiten, erkundigen Sie sich am besten bei einem entsprechenden Verband nach der aktuellen Rechtsprechung.

Falls Sie Elixire oder Ähnliches auch verkaufen möchten, fragen Sie zusätzlich bei der IHK nach, ob der „Nachweis der Sachkunde im Einzelhandel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln“ notwendig ist. Die IHK nimmt auch die entsprechende Prüfung ab; rechnen Sie dafür mit Kosten von etwa 60 €.

Die Herstellung von Essenzen und Ähnlichem erfordert je nach Produkt ein laborgemäße Ausstattung und Befolgung detaillierter Hygienebestimmungen. Als Privatperson werden Sie in Ihrer Küche nichts anmischen dürfen. Allgemeine Aussagen sind hier wertlos und müssten immer konkret am Produkt getroffen werden. Wenden Sie sich zusätzlich an das Gesundheitsamt.

Weitere Genehmigungen

Eine Meldung beim Gesundheitsamt ist für die Eröffnung einer Reikipraxis nicht notwendig, da es sich eben nicht um Heilkunde handelt.

Sie brauchen Praxisräume

Sie können natürlich im Wellnessbereich eines Hotels arbeiten oder mit einem Reikimobil bei Klienten zuhause. Zwei Einschränkungen müssen sie beachten: Wenn Sie Reiki innerhalb der Heilkunde, also zum Beispiel als Heilpraktiker für Psychotherapie, anwenden, brauchen Sie eine eigene Praxis. Weder das zeitweise Anmieten von Räumen noch das Reikimobil wären statthaft, dies zählte dann als Umherziehen und das ist Heilpraktikern untersagt. Natürlich dürfen Sie Hausbesuche machen, jedoch nur ergänzend zu Ihrer Praxis.

Wenn Sie Reiki außerhalb der Heilkunde, also ohne Heilerlaubnis, anwenden, sollten Sie neben Ihrem Reikimobil dennoch über Praxisräume verfügen, da es sich sonst um ein reisendes Gewerbe handelt, für das zusätzliche Genehmigungen notwendig sind.

Fall A: Sie haben Platz in Ihrer eigenen Wohnung

Eine Wohnung dient dem Wohnen und Sie dürfen nicht einfach eine Praxis daraus machen. Sofern Ihre Praxis weniger als die Hälfte der Grundfläche einnimmt, bleibt der Wohnzweck gewahrt, ist die Praxis größer, so haben Sie die Wohnung zweckentfremdet. Für jeden Umbau und eben auch Nutzungsänderung ist eine Baugenehmigung notwendig (§ 29 BauGB) – auch schon für einen einzelnen Raum. Mögliche Ausnahme: eine geringfügige Praxis ohne nennenswerten Kundenverkehr. Das dürfte durchaus auf eine Reiki-Praxis zutreffen, liegt jedoch im Ermessen des Bauamts.

Sollten Sie in einer Eigentumswohnung wohnen, müssen Sie in Ihrem Vertrag nachsehen, inwieweit

eine Praxiseröffnung problemlos möglich ist. Die anderen Eigentümer dürfen durchaus mitreden.

Fall B: Sie haben Platz in Ihrer Mietwohnung

Mindestens, wenn ein erheblicher Teil der Wohnung als Praxis genutzt werden oder ein Praxisschild angebracht werden soll, müssen Sie Ihre Vermieterin fragen.

Ausstattung der Praxis

Bei einer Reikipraxis kommt es vor allem auf eine freundliche, Sicherheit gebende Atmosphäre an. Wie Sie das gestalten, ist sicherlich von Ihrem Reikistil abhängig.

Sofern Sie die Praxis als solche gemietet haben oder es sich um Ihr Eigentum handelt, haben Sie prinzipiell das Recht, ein Praxisschild an der Haustür anzubringen. Allerdings kann Ihnen von der Vermieterin oder der Eigentümerversammlung vorgeschrieben werden, aus welchem Material das Schild bestehen muss, welche Größe und Farbe es hat usw. Wenn es sich um einen Praxisraum innerhalb einer Wohnung handelt, brauchen Sie auf jeden Fall das Einverständnis der Vermieterin. Entsprechendes gilt jeweils auch für Werbung im Fenster.

Unabhängig davon kann eine Praxis nur eingerichtet werden, wo die baulichen Gegebenheiten geeignet sind: Raumhöhe, Begehbarkeit von Treppen usw. Treppen stellen oftmals ein ernsthaftes Hindernis dar, weil Praxisräume generell auch Gehbehinderten zugänglich sein müssen. Für diese müssten Sie also Rampen oder einen Fahrstuhl einrichten. Falls das auf Sie zutrifft, kann es durchaus sinnvoll sein, sich andere Praxen in der Gemeinde anzusehen. Sollte es schon welche geben, die trotz

Treppe genehmigt wurden, können Sie argumentieren, gleich behandelt zu werden.

Machen Sie nur Einzel- oder auch Gruppenanwendungen? Je nachdem, wie Sie arbeiten wollen, brauchen Sie sehr unterschiedliche Praxen. Zwölf Leute auf Yogamatten liegend brauchen mehr Platz als eine Person auf einem Stuhl sitzend. Gehen Sie also wieder zurück zu Ihrer eigentlichen Geschäftsidee: Wie wollen Sie arbeiten und welche Praxis brauchen Sie dafür? Selbstverständlich können Sie auch nach dem Maximalprinzip (s. Seite 110) vorgehen: Sie haben genau diesen Raum innerhalb Ihres Hauses zur Verfügung – was können Sie also mit ihm anfangen?

Bei Reikianwendungen gibt es keine besonderen hygienischen Anforderungen. Es ist also nicht unbedingt notwendig, einen wischbaren Fußbodenbelag oder ein Waschbecken im Behandlungsraum vorweisen zu können. Dennoch ist eine separate Toilette mit Waschbecken wünschenswert, allerdings ist das nicht verpflichtend: Selbst Arztpraxen müssen nicht in Patienten- und Personaltoilette trennen. Sollte tatsächlich nur das Familienbad zur Verfügung stehen, ist der professionelle Eindruck etwas getrübt. Behelfen Sie sich dann vielleicht damit, dass Sie möglichst alles Private in Schränken verstauen.

Die Hygieneverordnungen sind in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich, für eine reine Reikipraxis allerdings selten notwendig. Wenn Sie auf Einmalhandtücher und Seifenspender im Bad achten, haben Sie schon das Wichtigste getan, falls es doch mal zu einer Kontrolle kommt. Für das Guckloch in Reikiliegen gibt es Zellstoff-Einwegauflagen oder Sie legen es mit frischen Handtüchern aus.

Sollten Sie neu anmieten wollen, überprüfen Sie bitte vor Vertragsunterzeichnung:

- Darf eine Praxis eröffnet werden?
- Dürfen Sie ein Praxisschild anbringen?
- Dürfen Sie die Räume untervermieten? Dauerhaft oder auch für einzelne Veranstaltungen?
- Entsprechen die Räume und ihr Umfeld Ihrem Anspruch? Sind sie repräsentativ genug?
- Sind die Räume ruhig genug?
- Ist eine genügend schnelle Internetverbindung möglich?
- Lage? Anbindung an den Nahverkehr?
- Fahrstuhl?

Die Reikiliege – sollten Sie noch keine haben – sollte keinesfalls zu schmal sein. Liegen Sie Probe und schicken Sie gegebenenfalls das Ding zurück, wenn die Arme seitlich hinunterfallen. Denken Sie auch daran, dass es breitere Klienten geben mag, als Sie es sind.

Besonders bei höhenverstellbaren Liegen sollten Sie auf das Belastungsgewicht achten, das sehr großzügig bemessen sein sollte. Eine Person von 130 kg lässt sich mit noch mehr Schwung auf die Liege fallen.

Ob eine Liege klappbar ist, ist meist weniger wichtig. Brauchen Sie denn für Ihr Vorhaben eine gut verstaubare Liege?

Im Internet finden sich manchmal sehr günstig gebrauchte Massage- oder Behandlungsliegen. Das

muss auch kein schönes Modell in einer ansprechenden Farbe sein, denn Sie werden wahrscheinlich allein schon aus hygienischen Gründen ohnehin ein Spannbettlaken darüber ziehen.

Interview mit Gabriele Stellmacher

Was ist, in wenigen Sätzen ausgedrückt, das Profil Ihrer Reiki-Praxis?

Meine Praxis ist eine Insel der Erholung und Entspannung. Ein Stück der dabei gefundenen Ruhe und Gelassenheit nehmen wir mit in den Alltag und können so wieder besser „unsere Frau/unsere Mann“ stehen.

Auch ein Gespräch mit empathischer Begleitung, kann einen anderen Blickwinkel bewirken und Sie so weg vom Problem und hin zur Lösung führen.

Dieses Angebot wird ergänzt durch dynamische Zellstimulation mit Celinemed®, Lichtimpulsmassage mit BioPhysio, Ausbildungen und Seminare, Themenvorträge und Workshops.

Welchen Anteil Ihrer Gesamtarbeitszeit nimmt die Praxis ein?

Das sind gut 70 %, wobei das im Jahresverlauf auch Schwankungen unterliegt.

In welchem Gewicht stehen Anwendungen, Seminare, Workshops, Reikiabende zueinander?

Der Hauptanteil in meiner Arbeit sind Termine mit Einzelpersonen (zur Behandlung oder Beratung/Coaching), gefolgt von Workshops, die ich z.B. auch an der örtlichen Volkshochschule oder in anderen Einrichtungen anbiete. Seminare biete ich gern in meinen Räumlichkeiten an und bevorzuge dabei kleine Gruppen (max. 6 Personen, aber lieber weniger). Bei den Reikitreffen ist es mir ganz

wichtig, Gemeinschaft zu leben. Deshalb sind das in letzter Zeit oft Reikiausflüge/-unternehmungen mit der ganzen Familie. So kommt keiner zu kurz. :-)

Was ist die Stärke Ihrer Praxis?

Den Rahmen meiner Praxis bildet eine Atmosphäre, die von Respekt und Wertschätzung getragen wird. Jeder Mensch, der zu mir kommt, darf sich so zeigen, wie er ist – in seiner ganzen Fülle. Empathisch und mit allen Sinnen entwickelt sich so eine authentische Begegnung, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, bei der ich auf Transparenz setze und mir die Erfahrung der Selbstwirksamkeit beim Klienten ganz wichtig ist, damit es Hilfe zur Selbsthilfe – also wirkliche Aktivierung der Selbstheilungskräfte – ist.

Was würden Sie heute ganz anders machen, wenn Sie Ihre Praxis noch einmal gründen müssten?

Wahrscheinlich nichts, denn jeder Umweg war wichtig. Alles hat mich weiter gebracht. Ich bin überzeugt, dass ich nur durch eine gehörige Portion Selbsterfahrung anderen Menschen vorurteilsfrei und immer auf Augenhöhe gleichberechtigt begegnen kann.

Welchen Anteil haben unternehmerische Aufgaben an Ihrer Arbeitszeit für die Praxis?

Der Anteil liegt unter 10%.

Sehen Sie einen Konflikt zwischen Ihren Rollen als Reikimeisterin und Unternehmerin? Falls ja: Wie lösen Sie diesen auf?

Die Rolle als Unternehmerin wird meines Erachtens durch das Leben von Reiki als Lebensphilosophie

einfacher. Gerade durch Reiki habe ich ein tiefes Urvertrauen in die Prozesse entwickelt und fühle mich dabei weise geführt.

Die Ausrichtung an den Lebensregeln ist das Fundament der vertrauensvollen Beziehung zum Klienten, die den geschützten Rahmen der Arbeit bildet. In dem Wissen, dass alles sein darf, alles seine Berechtigung hat und alles seine Zeit hat, gibt es keinen Konflikt zwischen der Rolle als Reikimeisterin und Unternehmerin. Der Geist des Reiki durchzieht mein unternehmerisches Tun.

Welchen Hinweis würden Sie jemandem geben, der sich heute daran macht, eine Praxis zu gründen?

Wenn ich eine Praxis gründen möchte, muss ich mich und mein Angebot bekannt machen. Dabei sollte ich als Person erkennbar sein, also zeigen, wer ich wirklich bin, denn Klienten suchen Spezialisten für ihr Anliegen.

Deshalb konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken, dass was Sie besonders macht. So ergibt sich die Zielgruppe, für die Sie Kernkompetenz entwickelt haben (sollten) und die Sie erreichen wollen. Das kann auch einige Zeit (sogar Jahre dauern) und will langfristig und gut geplant sein. Dabei sollte auch die eigene Fortbildung nicht zu kurz kommen.

Zu der Frage gäbe es jetzt noch so viel zu sagen. ☺

Als kurzes Fazit ist aus meiner Sicht wichtig: Nichts erzwingen, nicht verzetteln, langsam und stetig, aber ausdauernd – es braucht seine Zeit, eine Praxis aufzubauen (ggf. als Nebentätigkeit beginnen). Wichtig ist, auf die innere Führung, die Intuition zu

lauschen, alles, was richtig ist auf dem Weg, geht einfach, ergibt sich wie von selbst.

Gabriele Stellmacher
Praxis für psychologische Beratung und Entspannungstraining
Dessauer Allee 50
06766 Bitterfeld-Wolfen, OT Wolfen
www.neue-wege-durchs-leben.de
Gabriele.Stellmacher@t-online.de
Telefon: 0172/9266872

Abgaben und Versicherungen

Der Gewinn einer Selbstständigkeit muss höher ausfallen als ein entsprechendes Angestelltengehalt, da mehr und höhere Abgaben zu leisten sind. Damit Sie später ausrechnen können, wie viel Sie einnehmen müssen, um Ihren Lebensunterhalt zu decken, stellt dieses umfangreiche Kapitel ausführlich dar, welche Abgaben und Versicherungen für Sie anfallen könnten.

Übungsleiterpauschale

Einen Sonderfall stellen die Übungsleiterstunden dar: Wenn Sie für eine gemeinnützige Organisation, einen öffentlichen Träger (z.B. Volkshochschule) oder eine Kirche Trainings leiten, und dies nebenberuflich mit max. 1/3 einer Vollzeit, also etwa 13 Std/Wo, machen, können Sie bis zu 2.400 €/Jahr (Stand: 2015) nicht nur steuerfrei, sondern auch sozialversicherungsfrei verdienen, allerdings können Sie dabei keine Betriebsausgaben geltend machen.

Steuern

Sobald Sie für Reiki Geld nehmen – auch wenn es auf Spendenbasis ist – müssen Sie dieses versteuern. In der Einkommensteuererklärung (Lohnsteuerjahresausgleich) geben Sie Ihren Gewinn an. Falls Sie Reiki als Nebentätigkeit ausüben, füllen Sie dazu die Anlage S (für freiberufliche Tätigkeit) oder G (für gewerbliche Tätigkeit) aus.

Eine Steuernummer bekommen Sie zugewiesen.
Eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (Ust-

IDNr.) jedoch ist nur notwendig, wenn Sie Ihre Waren aus dem EU-Ausland beziehen.

Übrigens werden Sie als Selbstständige vielleicht mit mehreren Finanzämtern jonglieren müssen: Für die Einkommensteuer ist der Wohnort zuständig, für die Umsatzsteuer der Arbeitsort, genauer gesagt: der Ort der Geschäftsführung. Schöne Idee: Reikipraxen, die sogar Filialen tragen können.

Steuervordrucke

Die Steuererklärung müssen Unternehmen elektronisch über Elster vornehmen, Papierformulare sind daher nur noch im Ausnahmefall sinnvoll. Auf der Seite www.elster.de finden Sie alle Formulare und viele hilfreiche Hinweise.

Einzelne Finanzbehörden haben jedoch auch eigene Plattformen:

Bundesfinanzverwaltung:
www.formulare-bfinv.de/

Bayern:
www.finanzamt.bayern.de/Informationen/Formulare/default.php?f=lfst&c=n&d=x&t=x

Berlin:
www.berlin.de/sen/finanzen/steuern/downloads/artikel.9936.php

Niedersachsen:
www.ofd.niedersachsen.de/portal/live.php?navigation_id=17512&article_id=67546&psmand=110

Nordrhein-Westfalen:

www.fm.nrw.de/allgemein_fa/service/formulare/index.php

Rheinland-Pfalz:

www.fin-rlp.de/no_cache/home/vordrucke/index.html

Sachsen:

www.steuern.sachsen.de/2063.html

Einkommensteuer

Wer ein Einkommen hat, muss dieses versteuern. Falls Sie jetzt meinen, das wäre für ein Kleinunternehmen alles übertrieben, denn Sie würden doch sicher unter dem Steuerfreibetrag von 8.472 € pro Person im Jahr (Stand: 2015) bleiben, muss ich Sie enttäuschen: Auf jeden Fall müssen Sie auch unter diesem Freibetrag eine Einkommensteuererklärung abgeben, aber die ersten 8.472 € sind eben steuerfrei.

Sie füllen zur Einkommenssteuererklärung zusätzlich die Anlage S oder G aus.

Dann müssen Sie die Zahlen im Einzelnen anführen:

- Auflistung der Einnahmen und Ausgaben, ggf. getrennt nach Steuersätzen
- Auflistung der Abschreibungen
- gesonderte Auflistung der geringwertigen Anlagegüter (zwischen 150 und 410 €), die im laufenden Jahr in voller Höhe abgeschrieben werden sollen

Das Finanzamt veranlagt meist zur vierteljährlichen Vorauszahlung der Einkommensteuer, kann jedoch von diesem Rhythmus auch abweichen.

Wenn Sie im September anfangen, sich auf die Gründung Ihrer Reiki-Praxis im Januar vorzubereiten und schon einiges an Ausgaben haben (Gründercoaching, Anschaffungen), können Sie diese selbstverständlich als vorweggenommene Betriebsausgaben von der Steuer absetzen. Dies muss für das Jahr geschehen, in dem sie entstanden sind.

Achten Sie darauf, die Einkommenssteuer als letztes zu bezahlen, weil Sie die anderen Steuerarten vorwiegend als Betriebskosten geltend machen können.

Absetzung für Abnutzung (AfA)

Gegenstände über 410 € gehören zum Anlagevermögen. Sie können diese nicht einfach in der Steuererklärung im Jahr der Anschaffung absetzen, sondern müssen dies über mehrere Jahre hinweg in Teilbeträgen machen. So rechnen Sie den Wertverlust ein, um Rücklagen für einen neuen PC, eine Renovierung oder dergleichen machen zu können.

Wie lange halten die Sachen? 10 Jahre – dann jährlicher Wertverlust 10 %. Bei 4 Jahren wäre der Wertverlust 25 % pro Jahr.

Auf www.bundesfinanzministerium.de finden Sie Tabellen mit den Laufzeiten der AfA. Eine Reiki-liege beispielsweise ist zu finden in der Tabelle zu den Heilbädern unter „Behandlungstisch“ und wird innerhalb von 10 Jahren abgeschrieben.

Bevor Sie das Geld auf ein Sparbuch packen, erkundigen Sie sich noch einmal, welchen Zinssatz sie aktuell darauf bekommen. Derzeit (2015) haben wir

eine Inflationsrate von fast einem Prozent. Sollten Sie auf Ihr Sparbuch nicht mindestens so viel bekommen, lassen Sie Ihr Geld dort gleichsam verdunsten. Bei meinem etwas in die Jahre gekommenen und nie aktualisierten Sparbuch sind es inzwischen nur 0,01 %!

Sehen Sie sich gegebenenfalls nach Alternativen bei Ihrer Bank oder online um und vor allem bei den Tagesgeldkonten. Bei den Sparkonten ist es so, dass Sie in der Regel eine Kündigungsfrist für höhere Beträge haben. Da Ihr Geld die Rücklage für Neuanschaffungen ist und nicht immer absehbar ist, wann Sie mehr als 2.000 € auf einen Schlag brauchen werden, kann es vorkommen, dass Sie Ihrer Bank Zinsen zahlen müssen, wenn Sie vorzeitig an das Geld müssen. Tagesgeldkonten sind – das sagt der Name – täglich kündbar und heute brauchen Sie auch nicht mehr einige Tausend Euro als Mindesteinlage.

Doppelbesteuerung

Auch Einkommen, das im Ausland erzielt wird, muss besteuert werden. In der Regel gilt das Welt-einkommensprinzip: Egal, wo Sie etwas erzielt haben, versteuern Sie es in Ihrem Heimatland. Aber dabei machen einige Länder nicht mit und daher wurden vielfach Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen. Definitiv ein Fall für den Steuerberater!

Umsatzsteuer

Sie müssen Umsatzsteuer auf Ihre Waren oder Dienstleistungen zahlen, beispielsweise beim Großhändler. Umsatzsteuer ist das korrekte Wort für das, was umgangssprachlich immer noch Mehrwertsteuer genannt wird.

Sie kaufen also beim Großhändler Waren mit Umsatzsteuer ein, erhalten diese jedoch – da Sie Gewerbetreibende sind – vom Finanzamt zurück-erstattet. Sie verkaufen die Ware später einem Privatkunden und müssen dafür Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Also berechnen Sie den Verkaufspreis für die Ware wie folgt: Einkaufspreis plus weitere Kosten plus 19 % Umsatzsteuer.

In § 12 Umsatzsteuergesetz (UStG) und der dazugehörigen Anlage 2 werden Produkte festgelegt, für die ein ermäßigter Steuersatz von 7 % gilt. Für Ihre Praxis trifft das meiste nicht zu, dennoch sollten Sie diese Liste vielleicht einmal überfliegen, um sicherzugehen. Mögliche Artikel sind Druckerzeugnisse: Bücher, Zeitschriften u. Ä.

Vorsteuerabzug: Wenn Sie Umsatzsteuer zahlen müssen, sind Sie vorsteuerabzugsberechtigt: Beim Einkauf von Praxisbedarf zahlen Sie an der Kasse Umsatzsteuer. Diese verrechnen Sie dann mit der Umsatzsteuer, die Sie an das Finanzamt abführen müssen., der sogenannten Vorsteuer. Das kann sogar dazu kommen, dass das Finanzamt Ihnen Geld zurückerstatten muss.

Eingekommene Umsatzsteuer

- ausgegebene Vorsteuer

= an das Finanzamt abzuführende Umsatzsteuer

In den ersten zwei Jahren Ihrer Selbstständigkeit werden Sie aufgefordert, die Umsatzsteuer monatlich zu erklären, danach wird dann eine vierteljährliche Vorauszahlung erwartet. Es gibt die Möglichkeit, in der Anmeldung der Tätigkeit pauschal eine Dauerfristverlängerung zu beantragen, sodass Sie jeweils einen Monat mehr Zeit haben.

Nach § 19 Abs. 1 UStG ist von der Umsatzsteuer befreit, wer weniger als 17.500 € Umsatz macht. Dies gilt nicht nur für Kleingewerbetreibende, sondern auch für die Freiberufler. Ihre Angebote (Werbung, Homepage, Facebook-Seite, Rechnungen u.dergl.) müssen dann einen Hinweis darauf enthalten: „Die Umsatzsteuer wird aufgrund § 19 Abs. 1 UStG nicht erhoben.“ Es ist nicht notwendig, das Wort *Kleingewerbe* dabei zu erwähnen – potenzielle Kunden könnten Assoziationen zu Hobbybetrieb und Unprofessionalität haben.

Gewerbsteuer

Gewerbetreibende zahlen Gewerbesteuer, außer ihr Gewinn läge unterhalb von 24.500 €. In den ersten 1–2 Jahren ist dies also für die meisten Existenzgründer uninteressant.

Von Ihrem Gewinn ziehen Sie nach § 11 Abs. 1 S.3 Nr. 1 Gewerbesteuergesetz (GewStG) den Freibetrag von 24.500 € ab. 3,5 % der Differenz ergeben den Messbetrag, den Sie dann mit dem Hebesatz Ihrer Gemeinde (in meinem Heimatort: 350 %) multiplizieren:

zu zahlende Gewerbesteuer = Messbetrag *
Gewerbesteuerhebesatz

Natürlich mindert die gezahlte Gewerbesteuer Ihren Gewinn und daher das zu versteuernde Einkommen. Sie können also die Gewerbesteuer als Betriebsausgabe von der Einkommensteuer absetzen.

Kirchensteuer

Es gibt in Deutschland einige – auch nicht-christliche – Religionsgemeinschaften, die Körperschaften des öffentlichen Rechts sind, und Kirchen-

steuer erheben könnten. Dies tun jedoch nur die evangelische und die katholische Kirche. Wer nicht Mitglied einer dieser Kirchen ist, muss diese Steuer in Höhe von 8 % bzw. 9 % der Einkommensteuer nicht entrichten. Mögliche Ausnahme: Der nicht-christliche Partner in einer glaubensgemischten Ehe.

Solidaritätszuschlag

Über die Abschaffung des Solis wird ja derzeit wieder diskutiert. Bis es soweit ist, müssen Sie 5,5 % der Einkommensteuer aus Solidarität zuschlagen.

Weitere Steuern

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Sie je nach Geschäftsmodell weitere Steuern abführen müssen. Für aus nicht-EU-Ländern importierte Ware müssten Sie beispielsweise Einfuhrumsatzsteuer bezahlen, es sei denn es handle sich um kleinere Mengen (als „Mustersendungen“ gekennzeichnet) oder Waren geringen Werts (max. 50 € Gesamtwert).

Rundfunkbeitrag (früher: GEZ)

Seit Anfang 2013 muss jeder Haushalt, unabhängig davon, ob er über Empfangsgeräte verfügt, einen Rundfunkbeitrag leisten (seit 1. April 2015: 17,50 €). Da Ihr Reikistudio ja unter 8 Mitarbeiter hat, entfielen ein Drittelbeitrag (5,83 €) darauf. Ausnahme: Der Reikiraum befindet sich innerhalb der Wohnung, für die Sie ja ohnehin schon den Rundfunkbeitrag zahlen. Auch die gewerbliche Nutzung *eines* Pkws ist damit abgegolten.

Derzeit diskutiert der wissenschaftliche Beirat des Bundesfinanzministeriums darüber, ob eine Abschaffung des Rundfunkbeitrags sinnvoll wäre.

GEMA

Die GEMA (Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte) führt Lizenzgebühren an die Künstler ab.

Die monatliche Gebühr für das Abspielen von CDs in Räumen bis zu einer Fläche von 100 m² beträgt 2015 91,92 €/Jahr, für die Musik auf Ihrem Anrufbeantworter 151,40 €. Legal umgehen können Sie diese, indem Sie ausschließlich gemafreie Musik spielen. Wenn eine CD den Aufdruck GEMA hat, dann müssen Sie auch zahlen, fehlt dieser Aufdruck, dürfen Sie dennoch nicht davon ausgehen, dass keine GEMA anfällt. Nicht die GEMA muss Ihnen nachweisen, dass Sie kostenpflichtige Musik spielen, sondern Sie müssen nachweisen, dass Sie es nicht tun.

In den [Ressourcen](#) finden Sie Links zu Anbietern gemafreier Musik, die für Reikianwendungen geeignet ist.

Industrie- und Handelskammer IHK

Bis zu einem Jahresgewinn von 5.200 € ist die Mitgliedschaft in der IHK kostenfrei und auch darüber noch unter bestimmten Bedingungen für Gründer – IHKG § 3.

Der Beitrag setzt sich zusammen aus einem Grundbeitrag und einer Umlage. Der Grundbeitrag liegt je nach Umsatz (nicht: Gewinn!) des Betriebs zwischen 0 und 400 €.

Weitere Abgaben

Es kann passieren, dass je nach Gemeinde zusätzliche Kosten auftreten. In Tourismusgebieten kann es beispielsweise sein, dass jeder Betrieb eine Fremdenverkehrsabgabe entrichten muss, weil er vom Tourismus profitieren könnte. Es ist dabei unerheblich, ob er tatsächlich profitiert: Auch ein ausschließlich über das Internet geführte Unternehmen ist abgabepflichtig.

Vielleicht werden Sie auch bei der Anmeldung Ihres Gewerbes aufgefordert, einen Parkplatz nachzuweisen oder andernfalls eine jährliche Zahlung an die Gemeinde zu leisten. Dem können Sie unter Umständen dadurch entgehen, dass Sie argumentieren, dass Ihre Klienten nur jeweils einzeln zu Ihnen kämen (Bestellpraxis) und dass es daher keinesfalls so sei, dass sie die Nachbarschaft zuparkten. Oder Sie räumen Ihren Klienten Rabatte ein, wenn sie mit Bus und Bahn kommen. Sehen Sie sich einfach in Ihrer Umgebung um: Gibt es andere Betriebe mit Publikumsverkehr ohne eigene Parkplätze? Dann stellen Sie einen Antrag, ebenfalls von der Nachweispflicht befreit zu werden.

Versicherungen

Jede Versicherung sichert Sie in irgendeiner Weise ab. Dennoch ist es oftmals ärgerlich, zum Abschluss einer Versicherung verpflichtet zu sein.

Pflichtversicherungen

Viele Versicherungen sind freiwillig, aber es kommen für Sie ein paar in Frage, die Sie unter Umständen haben müssen. Welche Umstände das sind, sehen wir uns jetzt im Einzelnen an.

Krankenversicherung

Ob Sie eine Krankenversicherung brauchen, richtet sich nach vielen individuellen Faktoren. In Nebentätigkeit sind Sie in der Regel über den Hauptberuf versichert. Wenn Sie Ihre Reikipraxis jedoch selbstständig hauptberuflich führen, sind Sie nicht pflichtversichert. Sie können sich freiwillig privat oder gesetzlich krankenversichern: Der Mindestbeitrag für eine gesetzliche Krankenkasse liegt je nach Vertragsmodell bei ca. 350 €, mit Gründungszuschuss durch die Bundesagentur für Arbeit weniger. Für Private Krankenversicherungen sind die Tarife je nach Situation zu unterschiedlich, um hier einen Anhaltspunkt nennen zu können. Da Familienangehörige in gesetzlichen Kassen mitversichert sind, sind diese für Familien meist günstiger.

Wenn Sie einmal privat versichert, bleiben Sie dies. Der Weg zurück in eine gesetzliche Krankenversicherung geht dann nur über die Neuaufnahme einer versicherungspflichtigen Tätigkeit.

Sollten Sie erwägen, auf die Krankenversicherung zu verzichten, um die Beiträge zu sparen, rechnen Sie sich zunächst bitte aus, ob Sie sich einen Herzinfarkt (17.000 €) oder eine Krebserkrankung (bis zu

160.000 € pro Behandlungsjahr!) finanziell leisten könnten. Diese Dinge sind ohne Geldsorgen schon schwer genug.

Reikipraxis neben Familienversicherung

Ihre vielleicht durch den Ehepartner bestehende kostenlose Familienversicherung besteht für Sie unter Umständen weiterhin, wenn Ihre Praxis nebenberuflich ist. Wenn Sie als Familienversicherte nebenberuflich selbstständig sind, ist das versicherungstechnisch kein Problem, solange Sie unter 18 Std/Wo arbeiten, keine Angestellten beschäftigen und unter 450 €/Monat verdienen (§ 10 SGB V). Wer zum Beispiel einen Minijob über 310 € hat, darf selbstständig nur noch 140 € dazuverdienen, wenn er die Familienversicherung aufrechterhalten möchte.

Sollten nur einzelne Monate über den 450 € liegen, ist es unter Umständen möglich, das Jahreseinkommen zu zwölfteln, um das Monatseinkommen zu errechnen. Fragen Sie bei der zuständigen Krankenkasse nach.

Sollten das durchschnittliche Gesamteinkommen mehr als 450 €, jedoch weniger als West: 945 € / Ost: 805 € sein (§ 240 SGB V) sein, besteht die Möglichkeit, in der Krankenversicherung als nicht hauptberuflich erwerbstätig versichert zu werden. Der Mindestbetrag betrüge dann etwa 125 €/Monat je nach Ihrer Versicherung. Erkundigen Sie sich auch bei den Tarifen bei der Konkurrenz.

Rentenversicherung

Von Altersarmut haben wir in letzter Zeit häufiger mal etwas gehört und wir hoffen, dass sie uns verschonen möge. Um Menschen zu ihrem Glück (Renteneinkünften) zu zwingen, gibt es Pflicht-

versicherungen. Das sorgt jetzt für Verwirrung: Inwieweit bin ich als Reikilehrerin davon betroffen? Immerhin kann es da um ein paar Hundert Euro im Monat gehen!

Pflichtversichert sind unter anderem selbstständige Lehrer, sofern sie niemanden angestellt haben, der wiederum pflichtversichert ist. Das dürfte auf Reikilehrer sehr selten zutreffen.

Gemeint sind ausdrücklich nicht nur staatlich ausgebildete Lehrkräfte mit 2. Staatsexamen, sondern auch Tennislehrer, Reitlehrer, Fahrlehrer, Volkshochschullehrer ... Der Begriff Lehrer in Verbindung mit Reiki führt also daher dazu, dass man versicherungstechnisch wie Schwimmlehrer oder Dozenten an Universitäten behandelt werden könnte.

Nun kann ich meine Tätigkeit mit Reiki auch ganz anders auffassen und mich viel eher im Bereich der Gesundheitsberufe sehen. Selbstständige Pflegepersonen sind jedoch auch pflichtversichert, außer sie dürften Diagnosen stellen – der Heilpraktikerschein führt also zur Befreiung von der Versicherungspflicht. Ausgenommen von der Pflichtversicherung sind weiterhin Selbstständige, die mit ihrer Tätigkeit (hier: Reiki-praxis) weniger als 450 € im Monat verdienen und sie weniger als 50 Tage oder 2 Monate im Jahr arbeiten oder wenn sie einer Hauptbeschäftigung nachgehen, Hausfrau (Hausmann) sind oder Altersrente beziehen.

Also: Ich bestreite mit Reiki zumindestens teilweise meinen Lebensunterhalt: pflichtversichert.

Ich arbeite mit Reiki nur geringfügig: nicht pflichtversichert.

Nun haben Reikilehrer den Vorteil, dass sie sich einfach „Reikimeister“ nennen können. Ursprünglich gab es nur den Begriff „Reikimeister“ und erst spätere Entwicklungen und die Trennung des 3. Grades z. B. in 3a und 3b Grad haben dazu geführt, dass der Begriff „Reikilehrer“ entstanden ist, auch um eine Abgrenzung zu rein spirituellen Meistern auszudrücken. Da jedoch bei einer Bezeichnung als „Reikimeister“ nicht eindeutig ist, ob diese Person lediglich die Einweihung in das Meistersymbol oder aber die Befähigung zur Einweihung anderer hat, schlägt ProReiki vor, sich in letzterem Fall „Reiki-ausbilder“ zu nennen.

Bezeichnet sich jemand also als Reikimeisterin oder Reikiausbilderin, so entfällt das Argument, dass sie ja Lehrerin sei und sie ist dann genau so wenig pflichtversichert wie etwa jemand, der einen Esoterikladen betreibt. Die Möglichkeit, sich Reikimeister zu nennen und nicht den Lehrer herauszukehren, bietet zum einen den Vorteil nicht in Erklärungsnot gegenüber der Rentenversicherung zu geraten und zum anderen verschließt es nicht die Möglichkeit, sich nach entsprechender Beratung eventuell freiwillig zu versichern. Das kann für den Einzelnen durchaus interessant sein. Sie können sich durch die Deutsche Rentenversicherung beraten lassen.

Allerdings: Die Bundesregierung hat sich den Kampf gegen Altersarmut auf die Fahnen geschrieben und plant eine Neuregelung, die alle Selbstständigen treffen würde – wieder mit Ausnahmen (geringfügiges Einkommen von unter 400 € im Monat, eine nebenberufliche Selbstständigkeit unter 20 Stunden/Woche, Selbstständige ab 50 Jahren).

Sie können zur Vermeidung der Rentenversicherungspflicht Ihre Buchführung auch splitten: Die Einnahmen aus Seminaren minus Ausgaben für Seminare stellen Sie den Einnahmen aus nicht rentenversicherungspflichtigen Anwendungen minus die Aufwendungen hierfür gegenüber. Wenn Sie dann aus der unterrichtlichen Tätigkeit einen Gewinn von unter 400 €/Monat haben, kann diese als geringfügig und nicht versicherungspflichtig eingestuft werden.

Oder Sie stellen, um der Rentenversicherungspflicht zu entgehen, Angestellte ein. Think big! Können Sie sich Ihre Reikipraxis so erfolgreich vorstellen, dass sie Angestellte trägt? Wenn Sie mindestens eine Person versicherungspflichtig einstellen, brauchen Sie selbst sich nicht mehr zu versichern. (Die Logik verstehe ich nicht, aber das macht nichts.)

Bedingung ist, dass diese Person mehr als mit einem Minijob verdient, also mehr als 450 € im Monat. Allerdings lohnen sich Minijobs für die Angestellten wegen der Steuer- und Sozialabgabenfreiheit. Sobald sie mehr als 450 € verdienen, fallen Steuer und Versicherungen an, sodass trotz eines höheren Einkommens weniger im Portemonnaie ankommt. Erst ab etwa 800 € lohnt es sich wieder, mehr zu verdienen und so werden Sie es schwer haben, jemanden zu finden, der dazu bereit ist, knapp über der Minijobgrenze zu arbeiten.

Die Lösung kann darin bestehen, zwei Minijobber einzustellen. Das entspricht nicht ganz dem Buchstaben des Gesetzes, wird jedoch meist anerkannt. Also hätten Sie dann eine Putzhilfe für 120 € und jemanden für die Buchhaltung für 331 €.

Unbedingt beachten: Auch Minijobbern müssen Sie den gesetzlichen Mindestlohn von 8,50 € pro Stunde auszahlen und es fallen für Sie weitere Kosten an. Siehe www.minijob-zentrale.de

Ausnahme von der Rentenversicherungspflicht: In den ersten drei Jahren der Selbstständigkeit könnten Sie bei geringem Einkommen den Antrag stellen, nur die Hälfte der Beiträge zahlen zu müssen oder nach realem Einkommen eingestuft zu werden.

Die DRV www.deutsche-rentenversicherung-bund.de bietet auch eine kostenlose Hotline unter 0800/1000-4800. Dort können Sie auch eine Feststellung des sozialversicherungsrechtlichen Status beantragen, wenn Sie diese Frage eindeutig geklärt haben möchten.

In meiner Gemeinde gibt es einen freien Versicherungsberater, der regelmäßig kostenlose Beratungsstunden im Rathaus anbietet. Vielleicht gibt es das auch bei Ihnen?

Die Rentenversicherung ist nicht nur eine Belastung, sondern stellt auch eine Absicherung dar. Falls Sie nicht pflichtversichert sind, sollten Sie überlegen, wie Sie sonst für Ihren Lebensabend vorsorgen: Immobilienbesitz, Aktienfonds, Rentenfonds, Kapitallebensversicherung, private Rentenversicherung, Rüruprente ... Anders als die Riesterrente, die ja nur für Rentenpflichtversicherte möglich ist, kann man die Rüruprente auch uneingeschränkt im Ausland beziehen.

Berufsgenossenschaft

Die Gründung der Berufsgenossenschaften war ein wichtiger Schritt zur Arbeitssicherheit und sozialen Absicherung. Sie stellen gleichsam die staatliche

Unfallversicherung für Angestellte dar: Jeder Betrieb mit Angestellten ist Zwangsmitglied, sodass sich kein Arbeitgeber davor drücken kann, seine Belegschaft zu versichern.

Wer keine Angestellten hat, braucht auch keine zu versichern, kann sich aber freiwillig bei einer Berufsgenossenschaft melden oder eine anderweitige Unfallversicherung abschließen.

Soweit die Theorie. Leider ist dieses Thema etwas komplizierter. Natürlich will eine Versicherung möglichst viele Versicherungsnehmer (=Kunden) haben. Reikipraktizierende sind da besonders attraktiv, weil Reiki kein erhöhtes Risiko darstellt. Und so gibt es immer wieder Versuche, Reikimeisterinnen in die Berufsgenossenschaft zu drängen und auch ohne Angestellte von einer Versicherungspflicht auszugehen. Juristisch ist das nicht eindeutig zu klären.

Erstaunlicherweise fühlt sich die Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege www.bgw-online.de für Reiki als alternative Heilmethode zuständig, obwohl es ja eben keine Heilmethode ist. Die BGW behandelt auch Kleinstpraxen so, als hätten sie ein Mindestbruttoeinkommen von 21.000 €, sodass für diese die Beiträge eine spürbare Belastung darstellen.

Wenn Sie Reiki als Freiberuf ausüben und nicht Reiki selbst anbieten, sondern als Methode für Coaching oder Ähnliches einsetzen, lohnt es sich, über folgenden Weg nachzudenken: Melden Sie sich bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft www.vbg.de. Das mag auf den ersten Blick völlig verrückt klingen, aber diese Berufsgenossenschaft ist zuständig für alle Freiberufler (zum Beispiel auch Sportler – warum dann auch nicht Reiki-praktizierende?). Schildern Sie Ihre Situation, dass

Sie eine Coachingpraxis führen, derzeit keine Angestellten haben und sich erkundigen möchten, ob Sie daher beitragsfrei Mitglied werden können, bis Sie Angestellte haben und dann natürlich Beiträge zahlen würden. Dann nämlich wären Sie in einer Berufsgenossenschaft und die teurere BGW hätte keinerlei Möglichkeit mehr, Sie zu drängen. Ein weiterer Vorteil der VGB ist, dass sie die Mitglieder sich selbst einstufen lassen. Für kleine Unternehmen ist das natürlich von großem Vorteil.

Freiwillige Versicherungen

Die weiteren, freiwilligen Versicherungen kann ich nicht alle im Einzelnen erläutern, zu unterschiedlich sind die Bedingungen. Ich führe also nur kurz an, zu welchen Versicherungen Sie sich erkundigen sollten, weil sie für viele Reikipraxen sinnvoll sein könnten.

Arbeitslosigkeit

Als Selbstständige können Sie sich gegen Arbeitslosigkeit freiwillig versichern, sofern Sie mindestens 15 Std/Wo arbeiten und in den letzten 24 Monaten vor Betriebsaufnahme mindestens 12 Monate versicherungspflichtig gearbeitet oder ALG I bezogen haben. Den Antrag können Sie in den ersten drei Monaten Ihrer Tätigkeit stellen. Da die Beiträge in den letzten Jahren stark gestiegen sind, wird es wahrscheinlich viele Selbstständige geben, die auf diese Absicherung verzichten. Für Existenzgründerinnen gibt es jedoch in den ersten zwei Jahren halbierte Beiträge.

Im Falle des Falles können Sie je nach Ihrer Ausbildung und Steuerklasse 650–1400 €/Monat erwarten.

Berufshaftpflicht

Sollte tatsächlich einmal die Reikiliege unter einer Klientin zusammenbrechen, sind Sie haftbar und Ihre private Haftpflichtversicherung wird nicht einspringen. Daher sollten Sie mit Aufnahme Ihrer Praxis eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Es ist durchaus sinnvoll, private und berufliche Haftpflicht miteinander zu verbinden.

Für Mitglieder des Reiki-Verband-Deutschland e.V. gibt es die Möglichkeit, eine vergünstigte Versicherung abzuschließen, für Mitglieder im Berufsverband ProReiki ist die Berufshaftpflicht im Mitgliedsbeitrag bereits enthalten.

Sollten Sie Personal einstellen oder Praktika anbieten, klären Sie vorab mit Ihrer Berufshaftpflicht, ob diese auch Ihre Angestellten abdeckt.

Krankentagegeld

Wenn Sie aufgrund einer Krankheit nicht arbeiten können, haben Sie nicht nur Verdienstausschlag, es ist sogar möglich, dass Ihre Klienten zur Konkurrenz abwandern. Krankheit stellt also ein erhebliches finanzielles Risiko dar und kann entsprechend abgesichert werden. Zusätzlich zur gesetzlich vorgeschriebenen Krankenversicherung bieten die meisten Versicherer Krankentagegeld für Selbstständige.

Berufsunfähigkeit

Sollten Sie aufgrund von Krankheit oder Behinderung Ihre Praxis nicht weiter betreiben können, würde eine Berufsunfähigkeitsversicherung einspringen. Diese ist oft gekoppelt mit einer Lebens- und/oder Rentenversicherung. Da die Tätigkeit als Reikimeisterin nicht sonderlich gefährlich ist, sind die Beiträge relativ gering. Leider kann es im

Schadensfall zu sehr langen Bearbeitungszeiten kommen, da die Versicherung natürlich gründlich ermittelt, ob ein Versicherungsfall vorliegt. Erwägen Sie also gleich auch den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung – natürlich dann bei einem anderen Unternehmen!

Geschäftsinhaltsversicherung **oder** **Inventarversicherung**

Eine Geschäftsinhaltsversicherung ist gleichsam eine Hausratsversicherung für Ihr Praxisinventar. Sollten Sie Ihre Praxis innerhalb Ihrer eigenen Wohnung betreiben, erkundigen Sie sich am besten erst einmal bei Ihrer Hausratsversicherung, ob Ihr gewerbliches Inventar mitversichert werden kann.

Nebentätigkeit oder Vollzeitpraxis?

Wer sich entscheidet, Reikianwendungen gegen Geld zu geben, tut dies oftmals in der Sicherheit der eigenen Wohnung neben einer Anstellung, die das Einkommen sichert. Der Übergang zwischen Hobby und echter Nebentätigkeit, die einen regelmäßigen Beitrag zum Einkommen erwirtschaftet, sind fließend (s. Liebhaberei, Seite 55).

Ein nebenberuflicher Einstieg ist oftmals eine gute Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln, bis Sie sich trauen, sich gänzlich dem Erfolg der Reikipraxis anzuvertrauen. Aber oftmals ist die Praxis nebenher auch genau das, was gewünscht ist; vielleicht streben Sie gar nicht an, irgendwann in Vollzeit mit Reiki zu arbeiten. Bei der Beurteilung, welche Investitionen wirtschaftlich sinnvoll sind, ist dies ein wichtiger Gesichtspunkt.

Wenn Sie Ihre Reikipraxis neben einer Anstellung betreiben, hat dies oftmals den Vorteil, dass Sie über diese kranken- und auch rentenversichert sind. Wer sich zuhause um Haus und Kinder kümmert, hat oft über den arbeitenden Ehemann / die arbeitende Ehefrau eine Krankenversicherung, erarbeitet sich aber keine eigene Rente.

Auch in einer Nebentätigkeit gelten alle hier genannten Bestimmungen (auch Steuerrecht) für Sie. Des Weiteren müssen Sie beachten, dass jede Nebentätigkeit, ob freiberuflich oder gewerblich, beim Arbeitgeber mindestens angezeigt werden muss, oftmals muss man sich diese sogar genehmigen lassen. Da wird es dann sehr speziell – könnte eine berufliche Ausübung den Interessen Ihres Arbeitgebers entgegenstehen? Das könnte der

Fall sein, wenn Sie müde und erschöpft zum Dienst erscheinen, weil Sie im Urlaub arbeiten, statt sich zu erholen. Inwieweit das Halten eines Reikiseminars vielleicht der Erholung entgegensteht, ist meines Wissens bisher noch nicht gerichtlich geklärt worden. Wie fühlen Sie sich denn nach einem Seminar?

Reiki ist nun kein besonders gefährliches Beschäftigungsfeld, sodass Ihr Arbeitgeber nicht mit erhöhten Gesundheitsrisiken argumentieren kann. Aber er könnte durchaus Einwände gegen Reiki an sich haben, wenn es sein Ansehen beschädigen könnte.

Ganz wichtig: Eine Krankschreibung gilt auch für Ihre Nebentätigkeit! Es mag Ausnahmen geben wie etwa ein Workshop bei einer wegen einer Knieverletzung krankgeschriebenen Gärtnerin.

Sie dürfen nur mit ausdrücklicher Genehmigung Ihres Arbeitgebers – die er Ihnen wohl nicht erteilen wird – während der Arbeitszeit, im Betrieb oder mit Materialien des Arbeitgebers nebenberuflich arbeiten. Kopieren Sie Ihre Reikimappen im Copyshop, nicht im Büro.

Reikipraxis neben abhängiger Beschäftigung

Mit „abhängiger Beschäftigung“ ist schlicht ein normales Arbeitsverhältnis gemeint, bei dem Sie für jemanden arbeiten.

Sie sind im Öffentlichen Dienst?

Eine Nebentätigkeit müssen Sie immer anzeigen und Sie darf Ihnen unter gewissen Umständen untersagt werden – dies gilt sogar für Pensionierte!

Sie dürfen – ob vollzeit- oder teilzeitbeschäftigt – in der Regel nur 20 % der regulären tariflichen Arbeitszeit nebenberuflich tätig sein, also zumeist 8 Std/Wo und die Nebenbeschäftigung darf nicht mehr als 40 % der Gesamtarbeitszeit betragen. Beispiel: Sie sind mit 15 Std/Wo im Öffentlichen Dienst teilzeitbeschäftigt. Dann dürfen Sie maximal 40 % dieser Zeit, also 6 Std/Wo in Ihrer Reiki-Praxis arbeiten. Im öffentlichen Dienst also ist es nicht rechtens, in Teilzeit zu gehen, um sich nebenbei ein zweites Standbein aufzubauen.

Beamte werden nicht für ihre Arbeit bezahlt, sondern alimentiert. Das heißt, sie bekommen vom Arbeitgeber das, was sie für ihren Lebensunterhalt benötigen. Verdienen sie sich etwas dazu, kann es sein, dass tatsächlich eine Ablieferungspflicht besteht: Sie müssen Teile des Nebeneinkommens an den Dienstherrn abführen (§ 6 der Bundesnebenstätigkeitsverordnung BNV, entsprechend § 3 Abs. 4 Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst der Länder TV-L). Generell werden nur solche Nebentätigkeiten genehmigt, die nicht den Eindruck eines Zweitberufs erwecken (§ 99 Abs. 2 S. 3 Bundesbeamtengesetz BBG).

Sollten Sie eben diesen Zweitberuf neben Ihrer Stelle im Öffentlichen Dienst bei der Gründung im Kopf haben, ist hiermit Ihr Vorhaben gescheitert. Sie können weiterhin Ihre Stelle innehaben und Ihre Praxis nur nebenberuflich im geringen Umfang ausüben oder aber Sie kündigen und nehmen den Verlust Ihrer Pension und der finanziellen Sicherheit in Kauf.

Achtung: Die Genehmigung einer Nebentätigkeit gilt im Öffentlichen Dienst meist nur für drei, maximal für fünf Jahre und muss danach neu angezeigt werden.

Auf www.der-oeffentliche-sektor.de gibt es unter „Rund ums Geld“ eine umfangreiche Darstellung der Bestimmungen für Beamte und Angehörige des Öffentlichen Dienstes. Beachten Sie die Regelungen für Ihr Bundesland.

Sie sind in der Privatwirtschaft angestellt?

Die Anzeigepflicht ist vertraglich festgelegt worden – schauen Sie sich Ihren Arbeitsvertrag an. Ein grundsätzliches oder sehr weitgehendes Nebentätigkeitsverbot ist in der Regel nicht zulässig. Sollte eine solche Regelung in Ihrem Vertrag zu finden sein, müssten Sie sich juristischen Rat einholen.

Ansonsten halten Sie sich an die vertraglichen Bestimmungen bezüglich der Anzeige oder Genehmigung. Auf der sicheren Seite sind Sie, wenn Sie die Nebentätigkeit anzeigen.

Zum Umfang gilt als Daumenregel, dass genehmigt werden kann, was nicht zu einer Belastung von insgesamt mehr als 120 % der tariflichen Arbeitszeit führt. Beispiel: Wenn Sie 39 Std/Wo als Sekretärin arbeiten, könnten Sie zusätzlich fast 8 Std/Wo für Ihre Reikipraxis aufbringen. Der Gegensatz zum öffentlichen Dienst zeigt sich bei Teilzeitbeschäftigten: Arbeiten Sie nur 15 Stunden im Büro, dürfen Sie noch fast 32 Stunden nebenbei in Ihrer Reikipraxis arbeiten.

Sie müssen die Krankenversicherung über die Aufnahme Ihrer Praxis informieren, die prüfen wird, welche Tätigkeit überwiegt. Sind Sie hauptberuflich angestellt – davon wird in der Regel ausgegangen, wenn Sie >18 Std/Wo für Ihren Arbeitgeber arbeiten und damit >1.225 € verdienen – so bleibt alles beim Alten.

Sind Sie dagegen hauptberuflich selbstständig, entfällt die Versicherungspflicht, allerdings auch der Versicherungsschutz. Vom Arbeitgeber bekommen Sie zwar die Hälfte des eigentlichen Arbeitgeberanteils erstattet, müssen sich jedoch selbst um eine angemessene Absicherung kümmern.

Sie haben nach § 8 des Teilzeit- und Befristungsgesetzes (TzBfG) sogar einen Anspruch darauf, Ihre Stunden reduzieren zu können, sofern der Betrieb mehr als 15 Beschäftigte hat. Erkundigen Sie sich, unter welchen Bedingungen dies auf Sie zutrifft – am besten, bevor Sie mit dem Arbeitgeber sprechen.

Reikipraxis **neben** **Arbeits-** **losigkeit**

Die Arbeitsagentur hat ein Interesse daran, dass Sie sich selbstständig machen und unterstützt Sie auf vielfältige Weise.

Sofern Sie weniger als 15 Stunden/Woche arbeiten, haben Sie einen Freibetrag von 165 € Gewinn im Monat (§ 141 Sozialgesetzbuch III, SGB III). Von Ihren Einnahmen ziehen Sie also zunächst die Ihnen entstandenen Kosten ab:

- Lohn- bzw. Einkommensteuer
- Kirchensteuer
- Solidaritätszuschlag
- Beiträge zur Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung
- Werbungskosten
- Anschaffungen

Sie sind weiter über die Arbeitsagentur arbeitslosenversichert. Bleiben dann 165 € übrig, dürfen Sie diese vollständig behalten. Sollten Sie in den 18 Monaten vor Ihrer Arbeitslosigkeit mindestens 12 Monate versicherungspflichtig gearbeitet haben, erhöht sich dieser Freibetrag sogar.

Probleme kann es mit der Begrenzung auf 15 Std/Wo geben: Ein Seminar von 12 Stunden liegt eindeutig darunter, aber die Arbeitsagentur wird davon ausgehen, dass jede Seminarstunde einer Stunde Vor- und Nachbereitung bedarf. Entweder erklären Sie der Arge, warum diese Zeiten für Sie nicht notwendig sind (gute Begründung einfallen

lassen!) oder Sie melden sich für die Dauer der Mehrarbeit schlicht ab, das geht auch für wenige Tage. Für diese Zeit erhalten Sie dann kein Arbeitslosengeld und müssen sich selbst um Krankenversicherung und Altersvorsorge kümmern.

Sollten Sie einen Gründungszuschuss beantragen wollen, sollten Sie es vermeiden, diese Auszeit direkt vor dem Zuschusstermin zu haben, da der Zuschuss nach den letzten Bezügen berechnet wird.

Genauere und aktuelle Informationen finden Sie auf www.arbeitsagentur.de – geben Sie in die Suchmaske Begriffe wie „Selbstständigkeit“ oder „Existenzgründung“ ein. So finden Sie auch zahlreiche Seminare und Workshops zum Thema.

Gründungszuschuss

Wer arbeitslos ist und Arbeitslosengeld ALG I bezieht, kann unter Umständen einen Gründungszuschuss bekommen, sofern der Anspruch auf ALG I noch mindestens 150 Tage besteht. Sollten Sie Ihre bisherige Stelle allerdings selbst gekündigt haben, gibt es Sperrfristen.

Dieser Gründungszuschuss besteht darin, dass Sie neun Monate lang Ihr Arbeitslosengeld plus 300 € für die Sozialversicherungen zusätzlich bekommen, gegebenenfalls sogar noch weitere sechs Monate.

Um den Gründungszuschuss beantragen zu können, brauchen Sie einen überzeugenden Geschäftsplan und müssen Kenntnisse nachweisen. Dazu muss von fachkundiger Seite ein Formular ausgefüllt werden, dies kann ein Berufs- oder Fachverband sein, eine Bank oder eine Unternehmens- oder Steuerberaterin.

Reikipraxis neben Hartz IV

Auch wer Hartz IV bezieht, kann auf einen Zuschuss hoffen: Bei dem sogenannten Einstiegsgeld handelt es sich nicht um eine Regelleistung, sondern um eine Kann-Leistung, die im Ermessen des Amts liegt. Entsprechend unterschiedlich sind die Voraussetzungen, erkundigen Sie sich bei Ihrem Fallmanager.

Reikipraxis neben Elterngeld

Mit Genehmigung Ihres Arbeitgebers können Sie auch in der Elternzeit bis zu 30 Std/Wo arbeiten. Die Erziehungsgeldstelle muss informiert werden, da das Erziehungsgeld vom Einkommen abhängt.

Reikipraxis neben Rentenbezug

Nach § 5 Abs. 2 Sechstes Sozialgesetzbuch (SGB VI) ist eine Nebentätigkeit versicherungsfrei, wenn es sich um eine geringfügige selbstständige Tätigkeit im Sinne des § 8 SGB IV handelt: innerhalb eines Jahres weniger als 2 Monate oder 50 Arbeitstage, regelmäßig <400 € zu versteuerndes Einkommen.

Auch dies könnte ein Fall für den Versicherungs- bzw. Rentenberater sein.

Interview mit Carsten Kiehne

Was ist, in wenigen Sätzen ausgedrückt, das Profil Ihrer Reiki-Praxis?

Neben Aus- & Weiterbildungen geht es in der Gruppe „REIKI im Harz“ darum, sich über spirituelle Sinneserfahrungen auszutauschen und einander mit Reiki zu beschenken.

Ein wichtiger Punkt hierbei ist es individuelle, alltagstaugliche Rituale zu entwickeln, die eine größere Achtsamkeit und Wertschätzung für die kleinen Wunder des Lebens nach sich ziehen.

Weitere Schwerpunkte sind: Meditation, Kraftplatzarbeit, Heilkraft der Märchen, Sinn und Bedeutung der Jahresfeste.

Welchen Anteil Ihrer Gesamtarbeitszeit nimmt die Praxis ein?

Mittlerweile 30 %, wobei Reiki nur ein Teil dessen ist, was ich anbiete. Und doch auch wieder nicht, denn Reiki ist die Grundlage all meines Tuns. Ob ich eine Wanderung leite, oder Märchen erzähle, meditiere oder ein Sagenbuch schreibe – in alles fließt Reiki ein!

In welchem Gewicht stehen Anwendungen, Seminare, Workshops, Reikiabende zueinander?

Behandlungen gebe ich kaum. Sie sind gewöhnlicher und zugleich großartiger Teil der Reikiabende, die ich wöchentlich mit unterschiedlichen Schwerpunkten gebe (siehe www.reiki-im-harz.de). Jeden Monat gebe ich mindestens einen Workshop zu den Themen Reiki, Meditation oder Heilkraft der Märchen. Im Monat

verbringe ich demnach ca. 4 Zeitstunden für Behandlungen, 12 Stunden für Reiki-Austauschtreffen & 24 Stunden für Workshops.

Was ist die Stärke Ihrer Praxis?

Für mich ist Reiki weit mehr als eine Technik zur Gesundwerdung und Gesunderhaltung: Es ist eine Philosophie, wie ich mein Leben schultern möchte, wie ich auf Menschen zugehe & die Herausforderungen begrüße. Reiki lehrt mich, mich um mich selbst zu sorgen, immer wieder in meine Mitte hinein zu spüren und bewusster zu atmen. Reiki hilft mir dadurch, den Alltag zu einer Aneinanderreihung kostbarer Momente zu verwandeln.

Diese Haltung vertieft die Wirkungsweise von Reiki ungemein und lässt uns neben seinen Aspekten der „körperlichen Heilung“ und des „persönlichen Wachstums“ eine mystische Dimension betreten.

Eine weitere Stärke meiner Praxis ist, dass Reiki im familiären Rahmen gelehrt wird. Einweihungen geschehen in Kleingruppe in einer liebevollen Reiki-Gemeinschaft. Dadurch bieten sich enorme Vorteile: Eine individuelle Ausbildung und Nachbetreuung; ein geschützter Raum, der es ermöglicht, Gefühle aufsteigen zu lassen und sie zu bearbeiten; eine geschlossene Gruppe, die sich emotional und spirituell wirklich nah werden kann sowie der Luxus ausreichender Zeit für jedes Thema.

Was würden Sie heute ganz anders machen, wenn Sie Ihre Praxis noch einmal gründen müssten?

Ich glaube ... nichts würde ich anders machen! Mit dem langsamen Start, dem bescheidenen aber kontinuierlichen Wachsen über Jahre, mit dem Schrumpfen und den immer wieder neuen Eindrücken, hat mich Reiki gelehrt, achtsam Ebbe und Flut wertschätzen zu lernen.

Welchen Anteil haben unternehmerische Aufgaben an Ihrer Arbeitszeit für die Praxis?

Die Arbeitszeit für die Dinge, die eben getan werden müssen (Existenzgründung, Versicherungen, Steuern, Werbung etc.), sind immens. Vieles von dem empfinde ich aber nicht als Arbeit im herkömmlichen Sinne! Ja, oftmals bin ich nach dem Skriptschreiben voller Energie. Gerade in meinem Lehrersein und den unternehmerischen Aufgaben, die es mit sich bringt, habe ich unglaublich viel über mich, Reiki und „Reiki leben“ lernen dürfen.

Sehen Sie einen Konflikt zwischen Ihren Rollen als Reikimeister und Unternehmer? Falls ja: Wie lösen Sie diesen auf?

Zu Beginn meiner Tätigkeit entwickelte sich die Praxis aus dem Freundeskreis heraus. Irgendwann bemerkte ich: Ich stelle den Raum zur Verfügung, kaufe das Material (Decken, Kissen etc.), verschenke meine Zeit und mein Wissen ... und das jede Woche! Ich gebe viel Energie hinein und bekomme kaum etwas zurück. In diesem Moment stellte sich mir die Selbstwertfrage und ich beschloss, mir Reiki zu geben. Beim nächsten Treffen erbat ich einen Energieausgleich von 5 € pro Person. Einige waren entrüstet, andere gaben das gern.

Seitdem versuche ich, einen äußeren Konflikt stets als innere Kontroverse zu betrachten, als Spiegelbild eines Seelenthemas, an dem ich mit Reiki arbeiten darf. Schon Einstein sagte: „Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind!“

Manche Konflikte, die sich im Außen totdebattiert hatten, ließen sich durch eine einzige Meditation aus der Welt schaffen. Wir brauchen mit Hilfe von Reiki lediglich unser Hohes Selbst um Rat zu bitten & mit dem Herzen der Antwort zu lauschen!

Welchen Hinweis würden Sie jemandem geben, der sich heute daran macht, eine Praxis zu gründen?

„Mögen Sie einen langen Atem haben & im Lehrersein stets von Ihren Schülern lernen wollen!

Mögen Sie in den Herausforderungen, die sich im Außen ergeben, stets ein Spiegelbild der inneren Wachstumschancen wahrnehmen!

Und mögen Sie nie das Lächeln verlieren (das darum weiß: Unser Dasein möchte spielend erlebt werden)!“

Carsten Kiehne

www.reiki-im-harz.de

carsten.kiehne@gmx.net

Telefon: 0160/99557252

Betriebswirtschaft für Reikipraktizierende

Sie wollen also mit Reiki Geld verdienen. Das nennt sich Gewinnerzielungsabsicht. Das ist ein schönes Wort, das sogar Laien verstehen. In diesem Kapitel müssten, wenn es denn fundiert sein sollte, viele unverständliche Begriffe aus dem Italienischen der Renaissance vorkommen – die versteht man dann nicht so ohne weiteres. Ich gehe davon aus, dass Sie keinerlei Ahnung von diesen wirtschaftlich und rechtlichen Dingen haben und habe daher versucht, so allgemeinverständlich wie möglich zu schreiben, ohne dabei zu allgemein zu bleiben.

Sie nehmen also im Laufe des Jahres Geld ein. Die Summe dessen, was Sie bekommen, ist der Umsatz. Meist ist dies das Geld, das Ihnen gegeben oder überwiesen wird. Aber auch geldwerte Vorteile gehören dazu: Dinge oder Leistungen, die Ihnen für Ihre Leistungen gebracht werden. Zum Beispiel ein Rentner kann Ihnen kein Geld für seine Anwendungen geben, mäht aber den Rasen und schippt den Schnee.

Von diesem Umsatz ziehen Sie dann Ihre Kosten ab. Das wäre also der Gewinn vor den Steuern, ziehen Sie diese auch noch ab, so haben Sie den Jahresgewinn ermittelt. Hat dieser ein negatives Vorzeichen, ist er ein Verlust.

Das ökonomische Prinzip

Es kann helfen, sich bei wirtschaftlichen Entscheidungen bewusst zu sein, nach welchem Prinzip Sie gerade vorgehen und sich die Frage zu stellen, ob es das richtige ist.

Ich möchte dies am Beispiel der Einrichtung eines neuen Reikizimmers deutlich machen:

Minimalprinzip: Das Ziel steht fest und soll mit geringstmöglichem Aufwand erreicht werden.

Wie der Behandlungsraum aussehen soll, wissen Sie genau. Es ist Ihnen wichtig, dass er über bestimmte Eigenschaften verfügt und Sie werden genau so viel bezahlen, wie notwendig ist, um dieses Ziel zu erreichen.

Maximalprinzip: Der Aufwand steht fest und soll ein bestmögliches Ziel ergeben.

Sie haben 3.000 € für die Einrichtung des Behandlungsraums zur Verfügung und Sie möchten das schönste Reikizimmer realisieren, das es für dieses Geld geben kann. Mehr als die geplante Summe darf es keinesfalls kosten.

Häufig sieht es so aus, dass wir beides miteinander vermischen. Wir haben nur 3.000 € und keinesfalls mehr. Zugleich wollen wir, dass das Zimmer bestimmte Eigenschaften hat, koste es, was es wolle. Das führt dazu, dass unsere Entscheidungen dann nicht wirtschaftlich sind, sondern emotional. Und die entsprechenden Emotionen sind dann oftmals Frustration und Mangelbewusstsein. Klarheit darüber, welchem Prinzip wir folgen wollen, kann also durchaus zur Zufriedenheit beitragen.

Versenkte Kosten

Wenn es nicht gut läuft, sollte man sich des Prinzips der versenkten Kosten bewusst sein.

Ich kenne ein chinesisch-mongolisches Restaurant mit ausgezeichnetem Büffet. Für einen Pauschalpreis von 9,50 € gibt es dort eine große Vielzahl unterschiedlichster Gerichte und lädt zum Schlemmen ein. Das kann natürlich dazu führen, dass sich Gäste hemmungslos überfressen. „Ist ja so lecker. Soll sich ja gelohnt haben.“ Elendig rollen diese Gäste dann aus dem Restaurant heraus und sagen, dass Ihnen asiatische Küche irgendwie nicht gut bekomme.

Wer das Prinzip der versenkten Kosten einmal verstanden hat, kann vielleicht beim nächsten Mal lächelnd den Laden verlassen: Die 9,50 € sind weg. Sie bekommen sie nicht wieder, egal, wie viel Sie denn nun essen und ob es Ihnen schmeckt und wie es Ihnen danach geht. Diese Kosten sind versenkt. Und das bedeutet, dass sie keine Rolle mehr spielen bei der weiteren wirtschaftlichen Betrachtung.

Viel zu futtern, damit sich die Ausgabe gelohnt hat, ist wirtschaftlich unsinnig. Wenn Sie genau das essen, worauf Sie Appetit haben und genau dann aufhören, wenn Sie gerade eben angenehm satt sind, haben Sie das größte Wohlgefühl. Wäre es nicht dumm, weiter zu essen, obwohl Sie es eigentlich gar nicht mehr wollen?

Sollten Sie also mit Ihrer Praxis irgendwann an einen Punkt kommen, an dem Sie überlegen, ob es sich noch lohnt, sie weiter zu führen, dann denken Sie bitte daran, dass viele Kosten wahrscheinlich schlicht versenkt sind. Lassen Sie diese nicht Einfluss darauf nehmen, ob Sie weitermachen oder

nicht, sondern wenden Sie sich zukünftigen Kosten und Chancen zu.

Dieses Prinzip gilt übrigens natürlich auch für Ihre aufgewandte Zeit: Wenn Sie schon Hunderte von Stunden in die Planung Ihrer Praxis gesteckt haben, sind diese versenkt und spielen bei der Betrachtung, ob Sie die Praxis wirklich gründen wollen, keine Rolle mehr.

Mut zur Nische

Arbeiten Sie an Ihren Stärken, nicht an den Schwächen!

Finden Sie heraus, was Ihre Stärken oder die Ihrer Praxis ausmacht und konzentrieren Sie sich darauf. Versuchen Sie gar nicht erst, Bereiche, in denen Sie nicht brillieren, auszubauen, um ein möglichst komplettes Angebot bieten zu können. Beschränken Sie sich auf die Dinge, die Sie wirklich gut können. Dann haben Sie nicht nur mehr Freude an Ihrer Arbeit, sondern auch größeren Erfolg.

Bieten Sie Ihre Dienste nicht jedem an!

Die Menschen haben verschiedenste Bedürfnisse – wie wollten Sie diese denn alle erfüllen? Wenn Sie sich darüber im Klaren sind, was Ihre Stärken sind, forschen Sie nach, ob es genügend Menschen gibt, die Interesse an Ihrer Arbeit haben. Das sind dann Ihre Klienten – alle anderen Menschen nicht.

Seien Sie lieber sehr gut als vielseitig!

Vertiefen Sie Ihre Kenntnisse und Methoden immer weiter. Machen Sie sich vielleicht sogar zur Koryphäe auf einem Gebiet. Auf diese Weise ziehen Sie mehr interessierte Menschen an, als wenn Sie versuchten, in vielen Bereichen zu punkten. Das kann sogar abschrecken, weil vielleicht Oberflächlichkeit unterstellt wird. Sollten Sie also tatsächlich auf verschiedenen Gebieten sehr gut sein, könnte es sinnvoll sein, diese Angebote deutlich voneinander zu trennen.

Investitionsbedarf

Wenn Sie eine Praxis gründen möchten, brauchen Sie Kapital. Um herauszufinden, wie groß die benötigte Summe ist, legen Sie sich eine Liste an mit Dingen, die Sie benötigen und gehen Sie damit gedanklich shoppen oder setzen Sie sich ans Internet. Es ist für einen späteren Arbeitsschritt wichtig, dass Sie auch die Preise für Dinge ermitteln, die bereits vorhanden sind, erledigen Sie das am besten auch gleich mit.

Fangen Sie an bei Ihrer Geschäftsidee: Was brauchen Sie für Ihre Arbeit? Wenn Sie einen größeren Reikiaustausch bieten möchten, könnte es sein, dass Sie gleich mehrere Reikiliegen benötigen. Bieten Sie einen Reikistammtisch an, brauchen Sie Sitzgelegenheiten für mehrere Personen.

Sicherlich werden Sie in eine ansprechende Atmosphäre Ihrer Praxis investieren und diese renovieren. Alle Material- und Handwerkerkosten verbuchen Sie als Investitionen.

Die Einrichtung Ihrer Praxis, die Ausstattung mit Handtüchern, Klangschalen und Garderobenhaken gehört genauso dazu wie gegebenenfalls die Erstaussstattung mit Verkaufswaren. Seien Sie pingelig auch mit den Kleinigkeiten. Natürlich kostet ein Paket mit 50 Teelichten nicht viel. Wenn Sie aber Hundert solcher Kleinigkeiten vergessen, kann es für eine kleine Praxis einen sehr großen Unterschied machen, ob Sie diese Summen eingeplant haben.

Versuchen Sie, sich ein genaues Bild von Ihren Praxisräumen und Ihrer Arbeitsweise zu schaffen und erstellen Sie dann eine Liste aller dafür notwendigen Investitionen. Download unter: [Investitionsplan](#)

An dieser Stelle müssen Sie auch eine Liquiditätsreserve einplanen. Damit ist hier schlicht Ihre Rücklage für die ersten 3–6 Monate gemeint, denn Sie müssen ja von etwas leben. Sofern Sie Einkommen außerhalb Ihrer Praxis haben (Gehalt/Lohn, Rente, Einkommen des Ehepartners ...), brauchen Sie eine geringe Reserve oder sogar gar keine, wenn Sie jedoch von Ihrer Praxis leben, müssen Sie das an dieser Stelle ausreichend berücksichtigen.

Diesen Kapitalbedarf decken Sie nun im nächsten Schritt.

Eigenkapital

Einen Teil des Kapitalbedarfs haben Sie bereits gedeckt durch die Dinge, über die Sie schon verfügen.

Beispiel: Sie haben noch keinen Computer oder brauchen einen gänzlich neuen, den Sie auch privat nutzen werden. Für Rechner, Betriebssystem, Monitor und Drucker geben Sie insgesamt 680 € aus. Sie rechnen mit einer Aufteilung privat – beruflich von etwa 50 %.

Computer und Drucker zu 50 %: 340 €

Oder Sie haben diese Ausstattung bereits und nutzen Sie derzeit gänzlich privat, in Zukunft dann zur Hälfte beruflich:

Computer und Drucker zu 50 %: 340 €
(davon bereits vorhanden: 340 €)

In letzterem Fall benötigen Sie zwar die 340 € für Ihre Praxis, bringen Sie jedoch als Eigenkapital mit ein.

Wenn Sie nun den Wert all der Dinge abziehen, die bereits vorhanden sind und Ihre finanziellen Mittel, die Sie einbringen können, addieren, haben Sie die Gesamtsumme der Sachwerte, die Sie in Ihre Praxis einbringen: Ihr Eigenkapital. Dies sollte mindestens die Hälfte des Kapitalbedarfs darstellen. Ist der Anteil geringer, rechnen Sie bitte noch einmal: Können Sie die Praxis kleiner gründen? Sähe es besser aus, wenn Sie die Einweihung noch einmal verschieben?

Fremdkapital

Wenn Sie von Ihrem Kapitalbedarf das Eigenkapital abziehen, bleibt der Betrag übrig, den Sie anderweitig aufbringen müssen. Dieses Geld können Sie sich in der Familie leihen oder Sie gehen zu einer Bank.

In das Bankgespräch sollten Sie nicht unvorbereitet hineinstolpern. Die Angestellten dort sind nicht dazu da, Sie zu beraten, sondern es ist Ihre Aufgabe, zu überzeugen. Lassen Sie sich also vorher beraten und erstellen Sie den kompletten Businessplan inklusive aller Tabellen, ehe Sie sich einen Termin geben lassen. Oftmals ist es sogar so, dass Sie gebeten werden, den Businessplan vorab einzureichen, damit sich die Bank auf das Gespräch vorbereiten kann. Natürlich können Sie Ihren Berater mitbringen zu dem Gespräch, aber Sie sind die Person, die überzeugen muss.

Überlegen Sie vor dem Gespräch, was Sie hervorheben wollen, denn Sie werden nicht den gesamten Businessplan mündlich vorstellen können. Was also sind die wichtigsten Punkte? Fallen Sie dabei nicht in einen Vortrag über Reiki, sondern stellen Sie Ihre finanzielle Planung heraus.

Seien Sie darauf vorbereitet, dass Sie nach Dokumenten gefragt werden: Urkunden, Zertifikate, Vertragsentwürfe (z.B. Mietvertrag), Vermögensübersicht, Einkommensbescheinigung der Ehepartnerin, Liste der Sicherheiten (Grundbuchauszug, Bürgschaft), Teilnahmebestätigung eines Existenzgründungsseminars oder einer Beratung, SCHUFA-Auskunft, Kontoauszüge ...

Kreditformen:

- Eine Hausbank verleiht gern eigenes Geld, allerdings lieber große Summen.
- Die Hausbank vermittelt aber auch Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).
- Darlehen der KfW sind meist günstiger in Laufzeit und Zinssatz
- Hausbankkredit meist unkomplizierter und manchmal nicht viel teurer
- Auch Geschäftskredite kann man über Online-Portale finden

Jede Kreditanfrage kann bei der Schufa oder ähnlichen Instituten landen und dort Ihr Rating verschlechtern: Sie bekommen in Zukunft dann schwieriger Kredite oder zu schlechteren Konditionen. Stellen Sie also sicher, dass Sie gut vorbereitet in ein Bankgespräch gehen. Die Schufa ist verpflichtet, Ihnen auf Anfrage kostenfrei mitzuteilen, welche Daten zu Ihnen gespeichert sind, versucht jedoch, Ihnen dafür eine Gebühr abzuknöpfen. Suchen Sie auf der Homepage der Schufa ein Weilchen, um den Link zur kostenfreien Auskunft zu finden. Anscheinend wird der immer wieder an anderer Stelle gesetzt, sodass es unmöglich ist, hier eine Anleitung dazu zu schreiben.

Einnahmen

Ihre Betriebseinnahmen setzen sich wahrscheinlich zusammen aus den Entgelten für Reikianwendungen oder Erlösen aus dem Verkauf von Waren. Weitere Einnahmequellen könnten die stundenweise Untervermietung Ihres Praxis- oder Seminarraums sein; dies wäre eine gewerbliche Tätigkeit. Möchten Sie Ihre Freiberuflichkeit nicht gefährden, stellen Sie Ihre Räumlichkeiten nur für Veranstaltungen zur Verfügung und schließen einen Referentenvertrag ab: Der Referent führt sein Seminar auf eigene Verantwortung und Rechnung durch und ist für Besteuerung und Ähnliches selbst verantwortlich, Sie vermitteln nur Teilnehmer und stellen Raum zur Verfügung. Unabhängig von der Vertragsgestaltung holen Sie sich die Genehmigung der Vermieterin ein.

Privatentnahmen

Wenn Sie aus Ihrem Warenangebot eine CD oder ein Set Wassersteine nehmen, und diese fortan selbst nutzen oder einer Freundin zum Geburtstag schenken, handelt es sich um eine Privat- oder Eigenentnahme: Ihr Laden hat dadurch Umsatz gemacht. Dies verbuchen Sie also ganz genau so, als wenn Ihnen jemand dafür Geld gegeben hätte.

Wenn Sie aus der Kasse oder vom Geschäftskonto Geld holen, ist dies auch eine Eigenentnahme, jedoch keine Einnahme: Wo auch immer sich das Geld befindet und ob Sie es nun ausgeben oder nicht – es ist und bleibt Kapital Ihrer Firma. Vielleicht klingt das zunächst merkwürdig, aber beim zweiten Blick wird es doch einleuchtend: Wenn es anders wäre, könnte jeder Firmenboss die Einkünfte auf das Privatkonto umleiten und dann leider, leider keine Steuern zahlen.

Die geldwerten Privatentnahmen sind für Sie sehr wichtig: Sie stellen Ihr Einkommen dar. Für die Planung Ihrer Praxis ist es am einfachsten, sie als Ausgaben zu verbuchen. Wenn Sie auf dieses Einkommen angewiesen sind, müssen Sie es einplanen (s. Liquiditätsreserve Seite 115).

Beispiel: Sie möchten 12.000 €/Jahr mit Ihrer Praxis in Teilzeit erwirtschaften, weil das der Betrag ist, den Sie zur Sicherung Ihres Unterhalts benötigen.

Ausgaben

Viele Betriebsausgaben fallen monatlich an, andere jährlich oder unregelmäßig. Kalkulieren Sie immer pro Jahr, um diese Schwankungen zu mitteln. Notieren Sie sich am besten gleich, welche Kosten in welchem Bereich für Sie anfallen werden. Sie sind nicht an die Kategorien gebunden, die hier stehen, sondern können die Ausgaben je nach den Besonderheiten Ihres Betriebs gruppieren. Eine vorgefertigte Tabelle finden Sie auf meiner Homepage: www.reikistartup.de.

Praxiskosten

Wenn es sich bei Ihrer Praxis um einen Teil Ihres eigenen Hauses handelt, rechnen Sie anteilig die Kosten der Praxis für Baukredit und Nebenkosten aus und führen diese als Praxiskosten an. Dazu rechnen Sie einfach den prozentualen Anteil der Praxis an der Gesamtwohnfläche aus:

$$\text{Praxisanteil} = \frac{\text{Praxisfläche m}^2}{\text{Gesamtwohnfläche inkl. Praxis m}^2} * 100$$

Anrechnen können Sie z.B.

- die Ausstattung der Praxis
- die Renovierung der Praxis
- Abschreibungen, Betriebskosten und Schuldzinsen (nur für Eigentümer)
- Miete und Nebenkosten
- Gartengestaltung

Arbeitszimmer

Für Ihre Praxis brauchen Sie nicht nur einen Behandlungsraum, sondern auch ein Büro. Dies kann natürlich in einer Ecke eingerichtet werden, aber vielleicht haben Sie neben der angemieteten Praxis auch noch ein Arbeitszimmer zuhause. Wenn dieses für Ihre Tätigkeit notwendig ist und nicht überwiegend privat genutzt wird, können Sie es von der Steuer absetzen. Voraussetzung ist u.a., dass es sich tatsächlich um ein Zimmer handelt. Weder Durchgangszimmer noch eine Arbeitsecke im Schlafzimmer werden anerkannt. Die Einrichtung muss einem Arbeitszimmer entsprechend sein. Wenn Sie auch Ihr Fitnessgerät dort stehen haben und außerdem Ihre DVD-Sammlung, ist der Charakter eines Arbeitszimmers nicht mehr gegeben.

Bürokosten

Unabhängig davon, wo sich Ihr Büro befindet, können Sie die laufenden Kosten wie Telefon, Internet, Handy, Schreibwaren, Porto geltend machen.

Fahrtkosten

Hier sind verschiedene Arten von Fahrten abzusetzen: Haben Sie Ihre Praxis nicht bei sich im Haus, so können Sie die Pendlerpauschale (Entfernungspauschale) in Höhe von 30 ct/km für die einfache Strecke von der Steuer absetzen. Dies gilt unabhängig vom gewählten Verkehrsmittel. Sollten Sie also an 200 Tagen im Jahr in die 2 km entfernte Praxis gehen, fielen dabei immerhin 120 € an, die Sie steuerlich geltend machen können.

Für Fahrten zu Anwendungen, Seminaren, Verbandsworkshops und Ähnlichem gibt es keine Pauschale, da rechnen Sie genau ab: mit 30 ct pro

gefahrenem Kilometer im Pkw (also nicht wie bei der Pendlerpauschale für einfache Fahrt) oder die tatsächlich entstandenen Kosten (Bahn, Bus, Taxi).

Werbung

Für das Thema Werbung sehen Sie bitte Seite 153. Hier ist nur wichtig, dass Sie selbstverständlich alle Kosten dafür absetzen können.

Handelswaren

Sollten Sie sich dazu entschließen, auch Waren zu verkaufen, so sind natürlich die Einkaufskosten inkl. Porto abzusetzen.

Bewirtungskosten

Als Reikimeister werden Sie wahrscheinlich keine Klienten zum Restaurantbesuch einladen, sodass eigentliche Bewirtungskosten wegfallen. Das ist gut, da erstaunlich kompliziert.

Während eines Reikiabends Kekse und Tee bereitzuhalten oder in der Mittagspause eines Seminars ein belegtes Brötchen anzubieten, fällt steuerrechtlich nicht unter Bewirtung und kann zu 100 % abgesetzt werden.

Personalkosten

Wenige Reikipraxen verfügen über Angestellte. Sollten Sie dies anstreben, fragen Sie am einfachsten bei der Krankenversicherung der Angestellten nach, wie die Anmeldung geht. Spätestens zwei Wochen nach Arbeitsantritt müssen Sie sie bei Arbeitsagentur melden.

Mit Angestellten müssen Sie auch die Arbeitsstättenverordnung (Raumhöhe, Beleuchtung, Toi-

letten) beachten und Arbeitsschutzbestimmungen einhalten.

Auch, wenn Sie jemanden in einem Minijob oder als Praktikant einstellen, müssen Sie Mitglied in der Berufsgenossenschaft sein. Praktikanten müssen meist über eine eigene Berufshaftpflicht verfügen und, falls sie bezahlt werden, auch krankenversichert werden.

Outsourcing

Bei dem Papierkram und den Kosten, die Angestellte mit sich bringen, entscheiden sich viele Reiki-praktizierende dafür, lieber alles allein zu machen. Dabei schießen sie jedoch teilweise über das Ziel hinaus: Ist es wirklich wirtschaftlich sinnvoll, sich in letzte Feinheiten der steuerlichen Absetzbarkeit einzuarbeiten? Wäre es nicht lohnender, diese Arbeit jemandem zu überlassen, der sie so sehr mag, dass er sie zu seinem Beruf gewählt hat und daher über eine solide Ausbildung und Erfahrung verfügt? Was könnten Sie in der Zeit, in der Sie Steuerrecht oder Bilanzen wälzen und mit Ihren Zahlen jonglieren nicht alles für die Praxis stemmen?

Wenn Sie also Ihre Steuererklärung dem Steuerberater überlassen oder eine selbstständige Putzfrau gegen Rechnung beschäftigen, betreiben Sie Outsourcing. Weitere mögliche Arbeitsfelder: Datenbank, Webdesign, Buchhaltung, Werbung, Telefonservice. Das alles können Profis eventuell viel besser und schneller als Sie.

Fortbildungen

Um mit einer Reiki-praxis im Idealfall jahrzehntelang erfolgreich zu sein, werden Ihre heutigen Kenntnisse und Fähigkeiten aller Wahrscheinlichkeit nicht ausreichen. Die Welt verändert sich und Sie müssen als

Unternehmerin auf dem Laufenden bleiben. Alles, was Sie fortan tun, um Ihr Wissen zu erhalten und zu erweitern ist Fortbildung und deren Kosten sind absetzbar.

Seminare und Ähnliches

Jedes Seminar und jeder Workshop, den Sie besuchen und der irgendwie mit Ihrer Praxis zu tun hat, ist eine betriebliche Ausgabe. Beispiele für relevante Fortbildungen:

- Existenzgründerseminar
- Gründercoaching
- RVD-Workshop, jeweils April in Gersfeld/Rhön und September an einem weiteren Ort in Deutschland
- ProReiki-Jahreskongress
- Reiki Convention
- Reiki Festival
- formeller Austausch mit anderen Reiki-meistern
- Supervision oder Intervision
- Workshops zu Anatomie und Erster Hilfe
- Gesprächsführungsseminar

Sollten Sie bei Treffen mit anderen Reikimeistern Angst vor Konkurrenz haben, möchte ich Sie ermuntern, dies noch einmal zu überdenken. Meiner Erfahrung nach profitieren alle mehr davon, als dass sie durch das Mitteilen von Ideen verlieren. Falls Sie dennoch diesbezügliche Sorgen haben, nehmen Sie einfach längere Fahrzeiten in Kauf und beteiligen Sie

sich an Intervisionsgruppen fernab Ihres Einzugsgebiets.

Der Berufsverband ProReiki ist bestrebt, Reiki als eigenständigen Beruf anerkennen zu lassen. Sollte dies gelingen, stünde irgendwann eine generelle Anerkennung durch Krankenkassen ins Haus. Diese fordern von Referenten von Präventionskursen wie für Autogenes Training oder Yoga eine bestimmte Anzahl von Ausbildungsstunden, die die wenigsten Reikipraktizierenden vorweisen können. Für den Fall, dass es zu einer solchen Anerkennung von Reiki kommt, lohnt es sich also, Fortbildungsstunden zu sammeln. Also immer an die Teilnahmebescheinigung mit Stundenanzahl denken und auch Ihren Schülern ausstellen. Der RVD empfiehlt eine solche Ausweisung der Stunden für alle Seminare und Workshops schon seit 2012.

Als Betriebskosten für die Fortbildungen gelten

- die eigentlichen Seminarkosten
- Fahrtkosten
- Unterkunft – Lassen Sie sich die Hotelrechnung exklusive Frühstück ausstellen, denn hier gelten nur die reinen Unterbringungskosten.
- Verpflegungsmehraufwand: für weniger als acht Stunden gibt es nichts, aber bei einer eintägigen Abwesenheit mit mehr als acht Stunden können Sie 12 € geltend machen, bei mehrtägigen Fahrten je 12 € für den An- und Abreisetag und 24 € für jeden ganz auf dem Seminar verbrachten Tag.
- Reisenebenkosten: Hotelgarage, Parkgebühren, Telefonate, Maut, Gepäck-

aufbewahrung... Kleinbelege zur Not als Eigenbeleg (Wie viel, wofür, wann, wo?) ausstellen. Ansonsten Belege immer im Original und komplett, d.h. nicht einen Teil der Kreditkartenabrechnung, den Sie nicht geltend machen wollen, einfach abschneiden.

Einen Vordruck zur Reisekostenabrechnung finden Sie auf meiner Homepage: www.reikistartup.de

Bücher

Bücher und auch Zeitschriften, die sich thematisch um Reiki oder um Betriebsführung drehen, sind fortan auch Fortbildungskosten.

Mindestens dieses Buch haben Sie ja schon mal gekauft. Zum Dank dafür verrate ich Ihnen, wie Sie von Amazon eine Rechnung für ein Ebook bekommen: Gehen Sie bei Amazon auf Ihre Bestellübersicht und suchen Sie dieses Ebook in der Liste. Rechts oben finden Sie einen Link „Rechnung“. Das ist er. Genauso gehen Sie bei Lieferungen vor, die Sie über den Marketplace bestellt hatten.

Auch Einzelhefte und Abonnements von Zeitschriften wie dem Reiki Magazin www.reiki-magazin.de oder dem amerikanischen Reiki News Magazine www.reiki.org können als Betriebsausgaben abgesetzt werden.

Mitgliedschaften

Auch berufsbedingte Mitgliedschaften können als Betriebskosten abgesetzt werden. Zur Berufsgenossenschaft s. Seite 92.

Beispiele für anrechenbare Mitgliedschaften:

- RVD: Reiki-Verband-Deutschland e.V. e.V.
www.reiki-verband-deutschland.de

- ProReiki – der Berufsverband e.V.
www.proreiki.de
- DGH: Dachverband Geistiges Heilen
www.dgh-ev.de
- örtlicher Unternehmerverein

Eine Mitgliedschaft im Schützenverein dagegen gilt nicht als betriebsbedingte Kosten, auch wenn Sie vielleicht nur beigetreten sind, um dort informell Klienten zu finden.

Sonstige Kosten

Wenn Sie Ihre Klienten zu einem üppigen Mahl einladen, wird das mit der steuerlichen Anrechnung schwierig, aber übliche Bewirtung wie Tee, Saft, Kekse, Snacks können Sie geltend machen.

Auch Arbeitsmaterial wie ätherische Öle, Einmaldeckchen für die Reikiliege oder Chakrasteine können Sie absetzen.

Zinsen und Tilgungen

In der kaufmännischen Buchhaltung und der Steuererklärung tauchen nur die Zinsen auf – die Tilgungen haben dort nichts zu suchen! Für die Berechnung der Betriebskosten ist aber wichtig, alle Kosten unabhängig von ihrer steuerlichen Relevanz zu erfassen, daher sind sie hier mit angeführt. Je höher die Tilgung, desto schneller ist der Kredit abbezahlt, aber umso größer ist die monatliche Belastung. Über den Daumen gepeilt können Sie hier einfach mal 15 % der Kreditsumme für Zinsen und Tilgung ansetzen, um überhaupt einen Wert zu haben. Aber Zinssätze und Tilgungsraten werden sehr unterschiedlich vereinbart und Sie müssten

diese Schätzung ersetzen, sobald Sie Ihren Kreditvertrag abgeschlossen haben.

Jahresbetriebskosten

All die Kategorien, die für Sie in Frage kommen, haben Sie also nun in einer Tabelle untereinander stehen. Ergänzen Sie die Beträge, die Sie als Selbstständiger zusätzlich zahlen müssen:

- Krankenversicherung
- Rentenversicherung
- Berufsgenossenschaft
- Berufshaftpflicht
- Arbeitslosenversicherung
- Inventarversicherung
- Praxismiete inkl. aller Nebenkosten
- Zinsen und Tilgung
- Mitgliedsbeiträge

Addieren Sie zu der Gesamtsumme 10 % für Unvorhergesehenes sowie – steuerlich nicht zulässig, aber für die Planung unerlässlich – Ihre vorgesehenen Eigenentnahmen und Sie erhalten Ihre jährlichen Betriebskosten: [Vorlage](#).

Fördermöglichkeiten

Bezieher von ALG II können Einstiegsgeld beantragen, Bezieher von ALG I einen Gründungszuschuss, sofern noch ein Restanspruch von mindestens 150 Tagen besteht.

Startgeld (bis 50.000 €), Mikro-Darlehen (bis 25.000 €) und Mikro-10-Darlehen (bis 10.000 €) werden von der Mittelstandsbank KfW finanziert. Sie beantragen diese über Ihre Bank.

Informieren Sie sich über die verschiedenen Fördermöglichkeiten beim Bundeswirtschaftsministerium, den Wirtschaftsministerien der Länder, Ihrem zuständigen Wirtschaftsförderamt, der IHK, auf Unternehmermessen, bei der KfW, bei der Gründerinnenagentur oder dem Deutschen Mikrofinanz-Institut.

Wie hoch ist Ihr Stundensatz?

Jetzt kann es sich entscheiden, ob Ihr Konzept tragfähig ist. Also los!

Die Stundensatzkalkulation gehört zur Buchführung und muss für die Steuer aufgehoben werden!

Wochenarbeitszeit: Wie viele Stunden möchten oder können Sie in einer normalen Arbeitswoche für Ihre Praxis arbeiten? Bitte realistisch bleiben und nicht gleich das Burnout einplanen.

Beispiel: Sie arbeiten zu 50 % angestellt, stehen also Ihrer Praxis nur etwa mit der Hälfte Ihrer Arbeitskraft zur Verfügung. Also könnten Sie maximal 25 Std/Wo für Ihre Nebentätigkeit aufbringen.

bezahlte Arbeitszeit: Ihre Arbeitszeit ist jedoch nicht die Zeit, die Sie am Klienten verbringen. Natürlich ist das im Vornherein schwer abzuschätzen. Woher sollen Sie das denn wissen, ehe Sie die Praxis gegründet haben?! Als Faustregel sind das nur etwa 40 %, die sie dann auch bezahlt bekommen. Die anderen 60 % bleiben unbezahlt und gehen drauf für

- Vorgespräche
- Kundenpflege
- Buchhaltung
- Putzen
- Recherche
- Konzeptentwicklung

- Marketing
- Newsletter schreiben
- Seminarplanung
- ...

Und so sind aus Ihren 25 Std/Wo, die Sie für Ihre Praxis aufbringen können, nur 10 bezahlte Stunden geworden.

Jahresarbeitszeit: Wie viele Stunden kommen im Jahr zusammen? Jetzt bitte nicht einfach mal 52 nehmen, das wäre tagträumerisch. Zwar hat das Jahr 52 Wochen, aber die werden Sie nie und nimmer alle arbeiten: Ihr Kind wird krank, Sie fahren in den Urlaub, die Sommerferien und die Weihnachtszeit sind meist Flaute ... Wieder nur als Daumenregel: Rechnen Sie mit 42 Wochen.

Unser Beispiel: 10 bezahlte Stunden mal 42 Wochen ergibt 420 Std/Jahr.

Stundensatz: Jetzt gehen Sie bitte zurück zur Gesamtsumme Ihrer Jahresbetriebskosten. Zu diesen addieren Sie Ihre beabsichtigte Eigenentnahme und teilen die Summe durch die Anzahl der bezahlten Stunden und haben so Ihren Stundensatz ermittelt.

$$(\text{Jahresbetriebskosten} + \text{Eigenentnahme}) / \text{bezahlte Jahresstunden} = \text{Stundensatz}$$

Die Eigenentnahme ist hier die Summe, die Sie zum Leben benötigen. Wenn Ihre Ehefrau für das Familieneinkommen sorgt, können Sie hier einen sehr geringen Satz eintragen (arbeiten dann jedoch nicht mehr wirtschaftlich, sondern gattinnen-subventioniert im Hobbybereich). Wenn Sie von

Ihren Einnahmen leben müssen, tragen Sie den Wert ein, den Sie im Monat benötigen.

Dieser Stundensatz ist selbstverständlich ohne Umsatzsteuer kalkuliert. Also:

Netto-Stundensatz + Umsatzsteuer = in Rechnung gestellter Stundensatz

Wenn Sie jetzt zu diesem Stundensatz eine 60-minütige Anwendung anbieten, zahlen Sie wieder zu: Häufig gibt es sehr lange Vor- und Nachgespräche; zuweilen habe ich fast den Eindruck, dass den Klientinnen diese Gespräche wichtiger sind als die eigentliche Anwendung. Überlegen Sie sich gut, ob diese Zeit von Ihnen berechnet werden soll oder ob sie kostenfrei bleibt. Es ist schwierig, dieses Verfahren zu ändern, wenn Sie es erst einmal eingeführt haben. Also stellen Sie entweder einen hohen Stundensatz inklusive Gespräch in Rechnung oder einen niedrigen, berechnen dann aber das Gespräch extra.

Beispielrechnung: Sie haben einen Bruttostundensatz von 50 € kalkuliert und eine Anwendung dauert bei Ihnen 60 min, mit Vor- und Nachgespräch kommen aber meist eher zwei Stunden zusammen. Also können Sie entweder 2 Stunden à 50 € rechnen oder 60 min Anwendung mit Vor- und Nachgespräch für 100 €.

Selbstkostenpreis: Einstiegs- oder Werbeangebote können Sie natürlich günstiger anbieten. Dabei sollten Sie Ihren Selbstkostenpreis kennen. Das ist der Stundensatz, der Ihnen keinen Gewinn bringt (Sie verschenken also Ihre Zeit), jedoch die anteiligen Betriebskosten trägt (sonst würden Sie quasi Ihren Klienten dafür bezahlen, dass Sie ihm Reiki geben).

Jahresbetriebskosten / bezahlte Jahresstunden =
Selbstkosten-Stundensatz

Auch diese Kalkulation für die Steuerermittlung aufheben!

Mischkalkulation: Wenn Sie zu dem von Ihnen benötigten Stundensatz Reiki-Anwendungen anbieten, werden die Klienten bei Ihnen nicht unbedingt Schlange stehen. Eine Vollzeit-Reiki-Praxis nur durch Anwendungen zu bestreiten, ist nahezu unmöglich, zu groß ist die Konkurrenz durch Hobbypraxen, die Anwendungen gar nicht kostendeckend anbieten wollen.

Daher ist es sinnvoll, Anwendungen zum Selbstkostenpreis anzubieten und dann für Seminare entsprechend mehr zu nehmen:

Ein Seminar zum 1. Grad umfasst bei Ihnen vielleicht 12 Stunden und Ihr Stundensatz beträgt 40 €. Daraus ergäben sich 480 €, die Sie für das Seminar nehmen müssen. Bei vier Teilnehmenden macht das 120 € pro Person. Bieten Sie dann das Seminar für 160 € an, haben Sie einen gewissen Puffer für die geringeren Einnahmen durch die Anwendungen oder könnten das Seminar auch mit nur drei Schülern stattfinden lassen. An dieser Stelle wird deutlich, dass, wer Einzelseminare anbietet, meist Selbstausbeutung betreibt.

Die Mischung aus niedrigschwelligen Angeboten (preiswert, oft spontan) und größeren Angeboten (hochpreisig, meist langfristig geplant) kann es Ihnen ermöglichen, günstige Dienste bereitzustellen und dennoch Ihre Praxis wirtschaftlich zu führen.

Natürlich können Sie verschiedene Gruppen subventionieren und eine Sozialstaffel einführen für Hartz-IV-Empfänger oder junge Leute oder verbilligte

Preise für eigene Schüler oder Mitglieder Ihres Verbands.

Wenn Sie jetzt die Preise kennen, die Sie nehmen müssen (Kostenpreis), vergleichen Sie diese mit denen Ihrer unmittelbaren Konkurrenz (Marktpreis). Deckt diese ihre Kosten? Können Sie mithalten? Sollte der übliche Marktpreis unter Ihrem Kostenpreis liegen, überlegen Sie, wie Sie Ihr Preis-Leistungs-Verhältnis steigern können. Können Sie irgendwo Kosten einsparen?

Wie kalkulieren Sie für eine externe Veranstaltung?

Es gibt viele Gründe, die für externe Veranstaltungen sprechen. Sie mieten dann einen Gruppenraum in einem Hotel oder Tagungshaus und richten dort Ihr Seminar aus. Ihre Berechnung könnte wie folgt aussehen:

Raummiete	___ €
Ihre Fahrtkosten	___ €
Ihre Unterbringungskosten + Verpflegung	___ €
Seminarverpflegung (Wasser, Tee, Kekse)	___ €
Materialkosten	___ €
Extra-Werbung	___ €
Ihr Honorar	___ €
Summe	==€

Diese Kosten teilen Sie durch die Anzahl der Teilnehmenden. Die Maximalzahl ist meist sachlich begründet durch die Raumgröße oder Seminargestaltung. Die Mindestzahl sollte so gewählt sein,

dass Sie mindestens Ihre Selbstkosten gedeckt haben. So müssten Sie bei wenigen Teilnehmenden wenigstens nicht noch draufzahlen.

Ihre Schüler zahlen den Seminarbetrag plus die eigene Unterkunft und Verpflegung. Handeln Sie Sonderkonditionen mit dem Hotel aus.

Wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen, verlangen Sie schriftliche Seminaranmeldungen. Eine Vorlage finden Sie auf meiner Homepage: www.reikistartup.de

Verdienstauffall

Sie können eine kurzfristige Terminabsage für eine Anwendung oder ein Seminar nach § 615 BGB Ihrer Klientin in Rechnung stellen, sofern es für Sie nicht möglich war, in dieser Zeit jemand anderen zu behandeln und so Ihren Verdienstauffall aufzufangen. Um nicht unnötig Streit heraufzubeschwören, ist es notwendig, die Klientin vorab über diese Regelung informiert zu haben und dies am besten schriftlich. Setzen Sie dieses Mittel mit Bedacht ein und wägen Sie die Konsequenzen sorgfältig ab, bevor Sie handeln.

Praxisbeispiel für externe Veranstaltungen

Mein Name ist Tina Kühn, ich bin Sozialpädagogin, Stressmanagement- und Entspannungstrainerin. Ich arbeite seit Januar 2015 freiberuflich und biete mehrtägige Stresspräventionskurse für Erwachsene, Kinder und Jugendliche an. Weitere Angebote sind Vorträge und Workshops zum Thema Stress in Betrieben und Einrichtungen, Auszeit-Seminare für Frauen und Entspannungskurse für Kinder und Jugendliche. Weitere Angebote wie zum Beispiel Bildungsurlaube zum Thema Stressprävention sind in Planung.

Bereits im Sommer 2014 begann ich mit der Planung für meine Kurse, die ich ab 2015 anbieten wollte. Dazu benötigte ich zunächst einen Raum, in dem meine Wochenendkurse aber auch meine anderen Angebote stattfinden sollten. Diese Raumsuche empfand ich als schwierig, da ich mehrere Anforderungen an den Raum hatte. Da sich alle meine Kurse mit den Themen Stress und Entspannung beschäftigen, sollte der Ort, an dem meine Seminare stattfinden, gemütlich sein. Des Weiteren müssen die Räume groß genug sein, damit die TeilnehmerInnen genug Platz haben, sich während der Entspannungsübungen nebeneinander auf Matten zu legen.

Ich fand es wichtig, dass ein Raum barrierefrei und mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut zu erreichen ist. Außerdem sollten genug Parkplätze vorhanden sein, denn auch die Parkplatzsuche kann Stress auslösen. Ich habe mir auch Gedanken über die Mittagspause gemacht und geschaut, ob es Möglichkeiten vor Ort gibt, sich etwas zu Essen zu kaufen. Und natürlich darf

der Preis nicht außer Acht gelassen werden. Hier gibt es immense Unterschiede und ich kann jedem Kursanbieter empfehlen, Preise zu vergleichen. Letztlich habe ich einen meiner Räume über einen Bekannten gefunden, der den Raum und die Vermieterin dieses Raumes kennt. Einen anderen Raum fand ich, nachdem ich einen großen Träger gefunden hatte, der mit mir kooperieren wollte. Die Anbieter von Räumen, die ich für ein Wochenendseminar anfragte, waren fast alle sehr offen für meine Angebote.

Ich empfehle, mindestens sechs Monate Vorlauf einzuplanen, um ein Wochenend-Seminar anzubieten. Denn auch wenn ein passender Ort gefunden wurde, sind viele Räume schon ausgebucht, besonders an Wochenenden. Ein Raumanbieter, den ich anfragte, war sogar für die nächsten 12 Monate ausgebucht.

Wenn Zeit und Ort feststehen, ist es Zeit, die Veranstaltung zu bewerben. Ich habe gute Erfahrungen mit der Einrichtung einer Homepage gemacht. Außerdem habe ich mir Flyer und Visitenkarten anfertigen lassen und bin auch mit meinem Angebot auf facebook vertreten.

Wichtig finde ich, auch in Zeitschriften oder Zeitungen mit Veranstaltungshinweisen oder Fachartikeln zu werben. Ich denke, je öfter der Name eines Anbieters in der Öffentlichkeit mit einem bestimmten Thema auftaucht und gelesen wird, desto mehr wird er mit diesem Thema in Verbindung gebracht.

Tina Kühn
Stressbewältigung und Entspannung
Wilhelm-Wisser-Straße 56
23701 Eutin
Telefon: 04521-7969097
www.tina-kuehn.de
info@tina-kuehn.de

Wie kalkulieren Sie Verkaufspreise für Waren?

Sollten Sie einen Laden betreiben wollen, reichen die Hinweise hier nicht aus. Für ein einzelnes Verkaufsregal in der Ecke Ihres Behandlungsraums sollten Sie jedoch wenigstens grob wissen, wie Sie Ihre Preise festlegen müssen, um nicht unter dem Selbstkostenpreis zu bleiben und somit dafür bezahlen, dass Sie verkaufen dürfen.

Im Katalog des Händlers finden Sie den Listenpreis. Von diesem können Sie vielleicht noch Rabatte und Skonto abziehen. Wenn Sie dann die anteiligen Versandkosten dazurechnen, haben Sie Ihren **Bezugspreis** ermittelt.

Zum Bezugspreis addieren Sie die sogenannten Handlungskosten für Verpackung, Lagerung, anteilige Büroarbeiten usw. Das ist dann Ihr **Netto-Selbstkostenpreis**.

Auf den Selbstkostenpreis schlagen Sie 10 % für Ihren Gewinn auf und haben somit den **Nettoverkaufspreis**.

Nettoverkaufspreis plus Umsatzsteuer (meist 19 %) ergibt den **Angebotspreis**, mit dem Sie dann Ihre Ware auszeichnen.

Buchführung

Die Unterlagen müssen so geführt werden, dass Sie dem Finanzamt gegenüber Rede und Antwort stehen können. Ich erkläre dies hier am Beispiel der Einnahmeüberschussrechnung EÜR, weil das die Methode ist, die wahrscheinlich für Sie in Frage kommt.

Generell müssen Quittungen gesammelt werden. Bei einem kleinen Nebengewerbe mag es angehen, diese einfach in einen Schuhkarton zu werfen und zur Steuererklärung dann irgendwann hervorzu-kramen. Wenn die Praxis aber erst einmal richtig läuft, ist das auf keinen Fall eine gute Methode, Stress zu vermeiden. Also gleich etwas professioneller angehen und keine Angst – das tut nicht weh. Die Quittungen und Kassenbons schlicht auf DinA4-Bögen kleben (ruhig mehrere auf eine Seite) und abheften. Je nach Optimismus nehmen Sie zum Abheften einen Schnellhefter, ein Ringbuch oder einen Aktenordner.

--- eine kurze Besinnungspause ---

Haben Sie sich eben in Gedanken dem Schnellhefter zugewandt? „Fürs Erste reicht das ja. Ich kann mir ja immer noch ein Ringbuch besorgen, falls der Hefter nicht ausreicht.“ Dann möchte ich Sie ganz herzlich einladen, doch noch einmal zu überlegen, was Ihre Ziele mit der Gründung der Reikopraxis sind. Planen Sie den Erfolg ein, nicht das Scheitern.

Und den Aktenordner können Sie selbstverständlich von der Steuer absetzen. Es zwingt Sie auch niemand, ein frustrierend-graues Billigmodell zu nehmen. Schnappen Sie sich einen, der bunt ist, wunderschön und motivierend. Den bekommen Sie schon noch voll – vielleicht nicht im ersten Jahr, aber irgendwann bestimmt.

Kassenbons sind durchaus ausreichend, sofern der Artikel darauf bezeichnet wird. Bei Büchern sollte der genaue Titel vermerkt sein, Bons oder Quittungen mit „Fachbuch“ müssen nicht vom Finanzamt akzeptiert werden – auch nicht, wenn Sie selbst den Titel handschriftlich ergänzen.

Einige Kassenbons, die mit dem merkwürdig glatten Papier, sind nicht mit Tinte bedruckt, sondern das präparierte Papier wurde mit punktueller Hitze bearbeitet und verfärbt sich an diesen Stellen dunkel. Das hat zwei entscheidende Nachteile: die Farbe verbleicht irgendwann und wenn er Hitze ausgesetzt wurde, kann der gesamte Bon sich flächendeckend schwarz färben. Das weiß ich genau: Ich habe einmal einen noch heißen Kochtopf auf einen Lottoschein gestellt.

Bei diesen Bons ist es wichtig, sie vor dem Archivieren zu kopieren, denn für Rechnungen, Quittungen und Kassenbons gelten Aufbewahrungsfrist von sechs bzw. zehn Jahren. Da es teilweise knifflig sein kann, zu entscheiden, welche Frist wann gilt,

rate ich einfach dazu, alles zehn Jahre (auch über eine Schließung der Praxis hinaus!) aufzubewahren. Irgendwie müssen wir den Aktenordner ja voll bekommen.

Für die laufende Buchführung schlage ich Trennstreifen vor, mit denen Sie den Ordner unterteilen in verschiedene Rubriken. Zunächst kommen die Ausgabearten:

- Praxis (Miete, Strom, Telefon ...)
- Fortbildungen
- Material für Seminare
- Verbrauchsmaterial (Teelichte, Einmalhandtücher ...)

Es gibt da keine vorgeschriebenen Kategorien, Sie müssen diese als sinnvoll empfinden und damit wissen, wo Ihr Geld geblieben ist. Denken Sie daran, gegebenenfalls zwischen Seminarmaterial und Behandlungsmaterial zu unterscheiden (s. Rentenversicherung Seite 88) oder zwischen freiberuflichen und gewerblichen Positionen.

Für die Einnahmen machen Sie das gleiche:

- Anwendungen
- Seminare
- Workshops
- Verkauf
- Tantiemen
- Vortrag
- oder was eben in Ihrer Praxis mögliche Arten von Einnahmen sind.

Dann fehlen noch zwei Trennstreifen für

- Eigenentnahmen
- Einlagen

Über die Eigenentnahmen hatten wir schon ausführlich gesprochen. Bei den Einlagen handelt es sich um Werte, die Sie in den Betrieb stecken. Beispiel: Die Kasse ist gerade leer, aber es sind Rechnungen zu bezahlen. Also bezahlen Sie diese von Ihrem Privatkonto, um Ihrem Betrieb aus der Patsche zu helfen.

Nun ist der Ordner also ordentlich getrennt. Jeder Bereich bekommt ein Blatt, auf dem die laufenden Ein- und Ausgaben festgehalten werden können. Machen Sie dies handschriftlich, denn wenn Sie jedes Mal erst den Rechner hochfahren müssen, kommen schnell Lücken zustande.

Hinter dieses Blatt nun heften Sie die Belege. Voilä, der Steuererklärung steht nichts im Wege! Diese machen Sie aller Wahrscheinlichkeit nach als Einnahmeüberschussrechnung.

Einnahmeüberschussrechnung EÜR

Die EÜR (§ 4 Abs. 3 EStG) ist tatsächlich nichts anderes als die Berechnung, welchen Überschuss die Einnahmen ergeben:

$$\text{Einnahmen} - \text{Ausgaben} = \text{Gewinn}$$

Dazu gibt es vom Finanzamt ein umfangreiches Formular, welches für Betriebe mit einem Umsatz über 17.500 € vorgeschrieben ist: www.formulare-bfinv.de.

Kleinere Betriebe können eine einfache, formlose Tabelle erstellen. Im Prinzip geht es nur darum, alle anfallenden Einnahmen den Ausgaben gegenüber zu stellen und so den zu versteuernden Gewinn zu ermitteln und dafür reicht eine ganz schlichte Tabelle aus.

Dazu ziehen Sie von der Summe Ihrer Gesamteinnahmen (dem Umsatz) die Betriebsausgaben (die Kosten) Ihrer Praxis ab, indem Sie die einzelnen Kategorien Ihrer Buchhaltung (z.B. Praxiskosten, Werbung, Büromaterial ...) mit den Summen untereinander schreiben. Die Differenz ist der Gewinn oder Verlust. Diese EÜR ist die Grundlage für die Steuererklärung. Schon fertig.

Vorlage siehe www.reikistartup.de.

Trennen Sie die Einnahmen und Ausgaben nach Steuersätzen, fügen Sie gesonderte Verzeichnisse der Anlagegüter und der geringwertigen Wirtschaftsgüter (über 150 €, jedoch unter 410 €) und der nicht absetzbaren Betriebsausgaben (Werbegeschenke, Bewirtungskosten) an.

Sollten Sie Ihren Betrieb steuerlich trennen müssen (Seminare – Anwendungen oder Freiberuf – Gewerbe) rate ich Ihnen dringend dazu, penibel zu trennen. Beschaffen Sie sich von vornherein getrennte Ordner und sortieren Sie die Belege pingelig genau. Dies gilt auch, falls Sie einen Steuerberater hinzuziehen: Sie bezahlen seine Arbeitszeit.

Doppelte Buchführung

Zwei gute Nachrichten: Das hat nichts mit der Mafia zu tun und wir müssen uns um die doppelte Buchführung hier nicht kümmern, denn sie ist höchstwahrscheinlich nicht für Sie zutreffend. Die erheblich einfachere EÜR ist zulässig für alle Freiberufler und für Gewerbetreibende, sofern sie

- nicht im Handelsregister eingetragen sind
- einen Jahresumsatz von <500.000 € haben
- einen Jahresgewinn von <50.000 € haben
- und es sich nicht freiwillig antun, Bücher zu führen.

(siehe: § 4 Abs. 3 Einkommensteuer-Gesetz EStG und § 141 Abgabenordnung AO und Zweites Mittelstands-Entlastungs-Gesetz MEG II)

Sollten Sie dennoch eine Doppelte Buchführung machen müssen oder wollen, empfehle ich Ihnen dringend, sich eine entsprechende Software zuzulegen, die Sie gleichsam anleitet. Achten Sie darauf, dass diese tatsächlich auch Bilanzen ermöglicht und nicht nur die EÜR. Ziehen Sie auf jeden Fall einen Steuerberater hinzu!

Geschäftskonto

Sie brauchen nicht unbedingt ein Geschäftskonto, sofern Sie ein Einzelunternehmen haben. Dann können Sie auch Ihr privates nehmen. Allerdings ist es leichter, den Überblick zu bewahren, wenn Sie trennen. Außerdem müssten Sie bei einer Betriebsprüfung sonst auch alle privaten Kontobewegungen offenlegen.

Wenn Sie gewerbsmäßige Kontobewegungen feststellen, streichen einige Banken schnell und ohne Rückfrage den Dispo. Ein Geschäftskonto schafft also Klarheit. Der Dispo beim Geschäftskonto nennt sich übrigens Kontokorrentkredit und der Zinssatz ist in der Regel etwas höher als beim Privatkonto.

Auch ein Geschäftskonto können Sie kostenlos führen lassen, zumindestens bei Direktbanken ohne eigenes Filialnetz.

Rechnungen

Arbeiten Sie freiberuflich oder in größerem Umfang gewerblich, so müssen Sie Rechnungen ausstellen, bei einem Kleingewerbe nur, wenn Ihr Kunde dies verlangt. Privatleute verzichten meist, aber Unternehmer brauchen eine Rechnung, um diese von der Steuer absetzen zu können.

Rechnungen müssen grundsätzlich in Papierform erbracht werden, lediglich mit Zustimmung des Kunden dürfen Sie sie beispielsweise auch als Email schicken.

Ihre Rechnungen müssen folgende Angaben enthalten (§ 14 UStG – Umsatzsteuergesetz):

- die vollständigen Namen und Anschriften sowohl Ihrer Praxis als auch Ihres Kunden
- Ihre Steuernummer oder Ihrer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer Ust-IdNr.
- das Ausstellungsdatum
- eine Rechnungsnummer
- die Menge und die Art der gelieferten Ware oder den Umfang der sonstigen Leistung („500 g Bergkristall getrommelt, Reiki-anwendung 2x60 min, gesamt 120 min“)
- Lieferdatum
- Gesamtbetrag, ggf. nach Steuersätzen sortiert
- Falls Sie ein Kleinunternehmen betreiben: „Die Umsatzsteuer wird aufgrund § 19 Abs. 1 UStG nicht erhoben.“
- Rabatt, Skonto o.Ä.

- Kontoverbindung und Zahlungsfrist nicht vergessen oder ggf. vermerken: „Zahlung in bar erhalten. Danke.“

Eine Vorlage finden Sie auf www.reikistartup.de Es zwingt Sie auch niemand, diese schlichte und doch recht unansehnliche Rechnung zu verwenden. Erweitern Sie sie um Ihr Logo, schöne Schriftarten, einen freundlichen Einleitungssatz, ein Reikizitat ...

Die Rechnungsnummer ist gesetzlich vorgeschrieben und soll die Rechnung zweifelsfrei identifizieren. Über ihre Form jedoch können Sie frei entscheiden. Entweder zählen Sie einfach durch 1 – 2 – 3 ... Zählen Sie nicht im nächsten Jahr neu, dann wäre die Rechnungsnummer nicht eindeutig; zählen Sie weiter.

Nun ist eine Rechnungsnummer „1“ sicherlich ungewöhnlich – ich hatte so etwas noch nie. Vielleicht stellen Sie immer die Jahreszahl voran und dann erst die laufende Zahl. Beispiel: 2015-4. Dann können Sie natürlich auch zum Jahresbeginn wieder bei 1 anfangen. Oder bei 364, falls Sie nicht wollen, dass jemand merkt, wie wenig Kundschaft Sie haben.

Rechnung für Kleinbeträge

Als Kleinbeträge gilt alles bis 150 €, unabhängig davon, wie wir persönlich zu 150 € stehen. Für diese Rechnungen reicht ein Quittungsblock:

- den vollständigen Namen und Anschrift Ihrer Praxis (faule Menschen legen sich einen Stempel zu)
- das Ausstellungsdatum

- die Menge und die Art der gelieferten Ware oder den Umfang der sonstigen Leistung („500 g Bergkristall getrommelt, Reiki-anwendung 2x60 min, gesamt 120 min“)
- Lieferdatum
- Gesamtbetrag, ggf. nach Steuersätzen sortiert
- Falls Sie ein Kleinunternehmen betreiben: „Die Umsatzsteuer wird aufgrund § 19 Abs. 1 UStG nicht erhoben.“
- Rabatt, Skonto o.Ä.
- Kontoverbindung und Zahlungsfrist oder ggf. vermerken: „Zahlung in bar erhalten. Danke.“

Informationspflichten

Sie müssen Ihre Kunden vor Vertragsabschluss über den Ablauf der Buchung u.Ä. informieren. Wenn Sie nicht Verträge über das Internet abschließen, ist das recht überschaulich:

Zuallererst denken Sie daran, eine Aufklärung darüber, dass Reiki keine Heilweise ist, deutlich auszuhängen oder den Klienten unterschreiben zu lassen.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Klienten über die Kosten einer Behandlung oder eines Seminars informiert sind, ehe Sie eine Buchung akzeptieren. Dies ist vor allem dann wichtig, falls Sie Preise nicht auf der Homepage, auf Flyern und dergleichen angeben möchten. Auch über Bedingungen zur Stornierung einer Buchung und eventuelle Stornokosten müssen Sie die Klienten vorab informieren.

All dies können Sie durch einen Aushang in der Praxis machen, mündlich mitteilen, durch einen schriftlichen Vertrag oder durch eine entsprechende Belehrung auf der Homepage. Gerade, falls Sie Entschädigungen für entgangene Einnahmen einfordern möchten, empfiehlt es sich, eine schriftliche Bestätigung darüber zu haben, dass Ihr Klient die Informationen auch erhalten hat.

Allgemeine Geschäftsbedingungen brauchen Sie nicht. Bitte nennen Sie Ihre Informationen auch nicht so. Bei AGBs ist es so, dass Sie gänzlich ungültig sind, sollte eine Teilregelung unzulässig sein. Sollten Sie mit AGBs arbeiten wollen, lassen Sie die Formulierung unbedingt durch einen Rechtsanwalt überprüfen.

Sofern Sie online Waren verkaufen oder Buchungen akzeptieren, sind weitere Informationspflichten zu beachten:

- Widerrufsbelehrung
- Anbieterkennzeichnung (Impressum)
- Datenschutzhinweise

siehe Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung DL-InfoV

Marketing

Marketing ist mehr als Werbung. Es geht nicht um die Gestaltung einzelner Anzeigen, sondern um die Strategie, die dahinter steht. Es gehören Fragen zur Preisgestaltung dazu oder der Frage, ob Sie externe Seminare lieber in der Volkshochschule oder in einem Hotel anbieten. Werbung ist also nur Teil des Marketings.

Jeder Kranke findet zum Heiler, Werbung ist also unnötig – und Marketing dann erst recht. Falls Sie dieser Meinung sind, können Sie dieses Kapitel gestrost überspringen. Allerdings schränkten Sie den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis erheblich ein.

Ein Mensch hat Bedürfnisse, wie zum Beispiel das nach Entspannung. Dieses meinen Sie mit Ihrem Angebot erfüllen zu können. Somit wird dieser Mensch zu einem potenziellen Kunden. Marketing ist die Summe aller Überlegungen, was Sie für den Kunden tun können, um sein Bedürfnis zu erfüllen und wie er von Ihrem Angebot erfahren könnte.

Wie stellen Sie es sich vor, dass potenzielle Kunden von Ihrer Praxis erfahren? Erstellen Sie ein Werbekonzept und kalkulieren Sie die Kosten dazu.

Machen Sie sich lokal bekannt, indem Sie Ihre Zielgruppe im Alltag treffen: Sportverein oder Förderverein der Schule, Kirchengruppen, Hospizarbeit, Theatergruppe, Chor, Blutspenden, Ehrenamt, Golfclub ... Und damit fangen Sie bitte nicht erst an, wenn Sie die Praxis eröffnet haben, sondern jetzt. Sorgen Sie dafür, dass zur Einweihungsfeier die Bude voll ist, weil alle Ihre neue Praxis bewundern möchten.



Erstellen Sie eine Kurzbiografie mit Foto – Wie wollen Sie sich darstellen? Gehen Sie dabei z.B. auch auf Erfahrungen ein, die für Ihre Klienten interessant sein könnten.

Sollten Sie bisher Reiki eher im stillen Stübchen gegeben haben, ohne in der Öffentlichkeit damit aufzutreten, dann üben Sie vor dem Badezimmerspiegel Ihre Reaktion auf Fragen wie „Und was machen Sie so?“

- Ich heiße ... und ich eröffne nächsten Monat meine eigene Reikipraxis.
- Reiki ist ...
- In meiner Praxis behandle ... (Was machen Sie? Sind Sie auf etwas spezialisiert?)
- Meine Klienten schätzen ..., profitieren ..., nutzen ...

Auf diese Weise haben Sie sich, Ihre Praxis und den Kundennutzen in weniger als einer Minute vorgestellt. Sie werden dieses Gespräch wahrscheinlich häufiger führen, als Sie es sich jetzt vorstellen können.



Machen Sie die Übung jetzt! Zunächst als Notizen auf dem Papier und dann vor dem Spiegel und als letztes dann vor einer vertrauten Person, die Ihnen ehrliche Rückmeldung geben kann.

Heilmittelwerbegesetz und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb

Um die Mund-zu-Mund-Propaganda anlaufen zu lassen, müssen Sie zunächst für sich werben. Ganz so einfach ist das nicht, denn Sie müssen sowohl das HWG also auch das UWG beachten. Nach dem Heilmittelwerbegesetz dürfen bestimmte Krankheiten nicht in Werbung vorkommen: meldepflichtige Infektionen, bösartige Neubildungen (Krebs), Suchtkrankheiten außer Nikotinabhängigkeit, krankhafte Komplikationen der Schwangerschaft, Entbindung, Wochenbett (§ 12 HWG). Sie dürfen also Hilfen zur Zigarettenentwöhnung anbieten, jedoch nicht bei Magersucht oder Alkoholismus. Sie dürfen Unterstützung bei ADHS anbieten, jedoch nicht bei Wochenbettdepression.

Ihre Werbung darf nicht übertreiben, irreführen oder Sachverhalte missbräuchlich oder abstoßend darstellen (§ 11 Abs. 1 Ziffer 3 Heilmittelwerbegesetz HWG). Seien Sie also vor allem mit Krankengeschichten und Heilungsberichten ausgesprochen vorsichtig.

Diese Bestimmungen gelten natürlich für die Heilberufe, aber gerade, wenn Reiki außerhalb der Heilkunde betrieben wird, ist es ratsam, sich an die sogar die Heilberufe einschränkenden Bestimmungen zu halten. Das HWG ist 2012 neu gefasst und gelockert worden. Vielleicht hören Sie noch, dass nicht mit Kundenmeinungen geworben werden dürfe oder dass Fotos nur die Behandlungsräume, keine Anwendungen selbst zeigen dürften. Weisen Sie dann auf die Novellierung hin.

Nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb UWG müssen Anzeigen, Flyer und Ähnliches den Namen Ihrer Praxis und die vollständige Anschrift enthalten. Es reicht nicht aus, wenn auf dem Flyer die Internetadresse genannt wird. Ein Weglassen dieser Informationen wird als irreführend und unlauter betrachtet. (Beschluss des Schleswig-Holsteinischen OLG vom 03.07.2013; Az. 6 U 28/12)

Machen Sie Ihre Praxis sichtbar und wiedererkennbar

Bevor Sie irgendwelche Werbeträger in Auftrag geben, erstellen Sie ein Gesamtkonzept. Alle diesbezüglichen Dinge müssen zusammen passen; es sähe sehr unprofessionell aus, wenn Sie mal mit Ihrem Namen und mal mit dem der Praxis werben würden, wenn Ihre Visitenkarten ein anderes Logo als der Briefkopf hätten und die Homepage in blau, die Flyer jedoch in violett gehalten würden. Achten Sie auf Einheitlichkeit in Schriftzug, Hintergrundfarbe, Schriftart und -farbe, Duzen/Siezen, Bilder und dergleichen mehr.

Besonders bei den Farben lohnen sich gründliche Überlegungen. Blau beispielsweise kann für Sachlichkeit und Seriosität stehen. Kühle Farben stehen für Klarheit. Schwarz kann sehr edel wirken. Was wollen Sie mit Ihrer Praxis kreieren? Passt die Gestaltung Ihrer Materialien dazu?

Wichtig ist auch, dass Sie sich sicher mit Ihrem Praxiskonzept sind, ehe Sie daran gehen, Werbung zu gestalten. Es ist zu teuer, alles neu drucken zu lassen, weil Sie feststellen, dass Sie andere Angebote machen wollen.

Ein schöner **Firmenname** kann sehr ansprechend sein und einen hohen Wiedererkennungswert haben. Dennoch: Niemand bucht *Ihre Praxis*, sondern *Sie*. Zielen Sie bei Werbung also auf Ihren Namen und nicht auf den der Praxis. Bei Kleingewerbetreibenden und Freiberuflern ist es sogar unumgänglich, dass Sie immer auch den Klarnamen verwenden: bei Kleingewerbetreibenden Vor- und Nachnamen, bei Freiberuflern reicht der Nachname. Dies muss allerdings nicht der Name sein, der groß auf Ihrem Flyer

steht, dennoch: auf jedem Flyer, jeder Anzeige und erst recht auf jeder Rechnung muss irgendwo Ihr Klarname stehen.

Bevor Sie mit dem neu gewählten Praxisnamen Visitenkarten drucken lassen, prüfen Sie unbedingt, ob er als Internetadresse noch frei ist. Dabei sollten Sie vor allem an die Top Level Domain *de* denken, denn für Deutschland ist das immer noch die TLD schlechthin. Wenn jemand den Namen Ihrer Praxis erinnert, ist die Wahrscheinlichkeit erheblich größer, dass er sie im Internet unter *praxisname.de* sucht als unter *praxisname.info* oder *praxisname.eu*.

Probieren Sie nicht einfach nur aus, die gewünschte Adresse im Browser einzugeben; nutzen Sie die Suchfunktion von www.denic.de.

Bilder sprechen unsere unbewusste Seite an und sind daher sehr wichtig für die Identität Ihrer Praxis. Wählen Sie sie mit Bedacht und geben Sie lieber ein paar Euro aus für ein Stockfoto, als dass Sie ein Bild nehmen, das nicht optimal ist.

Bilder in der Public Domain sind immer frei benutzbar, die in den Creative Commons erfordern zuweilen die Nennung des Urhebers (zum Beispiel viele der Bilder auf www.commons.wikimedia.org).

Logo: Ein schönes Logo hat einen großen Wiedererkennungswert und eignet sich für alles mögliche: Visitenkarten, Briefkopf, Umschläge, Adressaufkleber, Geschenkgutscheine, Faltblätter, Broschüren, Anzeigen, Praxisschild, T-Shirt, Geschenke (Kugelschreiber, Notizblock), Homepage, Autoaufkleber, Urkunden und vieles weitere mehr. Ein gutes Logo ist gut erkennbar und hat eine freundliche, positive Ausstrahlung. Stellen Sie sich Ihre Zielgruppe vor: Spricht dieses Logo sie an? Eventuell könnte es hilfreich sein, wenn das Logo

starke Hell-Dunkel-Kontraste hat und somit kopierfähig ist. Generell sollte es für die Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten (s.o.) in verschiedenen Versionen vorliegen: in geringer Auflösung für die Darstellung auf dem Monitor, in hoher Auflösung für den Druck, verschiedene Größen usw.

Ein Logo oder eine Visitenkarte gestalten, können Sie selbst machen – es gibt viele Onlineservices. Einen Profi zu beauftragen ist teuer, aber vielleicht die preisgünstigere Variante, falls Sie künstlerisch und technisch nicht allzu beschlagen sind.

Anzeigen können Sie in verschiedensten Medien schalten:

- in esoterischen Werbeblättern
- in dem regionalen Anzeigenblatt
- in Ihrer Tageszeitung im Kleinanzeigenteil
- in Zeitschriften wie dem Reikimagazin

Ihre Anzeige ist gewerblich (auch falls Sie freiberuflich arbeiten – hier geht es nur um die Abgrenzung zu privat) und daher müssen Sie erheblich höhere Preise zahlen als für private Anzeigen. Denken Sie daran, dass Sie auch in einer sehr kurzen Anzeige Ihren Namen mitveröffentlichen lassen müssen.

Faltblätter: Sammeln Sie in nächster Zeit Visitenkarten und Flyer, um einen Fundus von Anregungen zu haben. Flyer oder Falblätter sind oftmals teuer in der Herstellung und bringen nur dann Kundschaft, wenn sie gezielt eingesetzt werden. „Ins Blaue hinein“ sind Aushänge an Schwarzen Brettern oder Anzeigen in Zeitschriften und auf einschlägigen Internetseiten manchmal effektiver.

Eine Drittel Seite DinA4 hochkant hat sich als Standard etabliert. Bitte erstellen Sie diese nicht am PC und kopieren Sie dann: Die Konkurrenz mit schicken Blättern ist hoch und mit Flyern aus dem eigenen Drucker werden Sie kaum positive Aufmerksamkeit wecken. Allerdings kann es sinnvoll sein, den Faltblättern einen kopierten Einleger beizufügen, auf dem die jeweils aktuellen Termine stehen.

Visitenkarten sollten Sie sich auf jeden Fall drucken lassen und stets ein paar im Portemonnaie haben, um potenziellen Geschäftspartnern oder Kunden Ihre Adresse geben zu können. Achten Sie darauf, dass Ihre Karten die Standardgröße haben. Außergewöhnliche Formate sind ein wirklicher Hingucker, aber unpraktisch, weil sie nicht mit anderen verstaut werden können. Billige Visitenkarten haben zuweilen einen Werbeaufdruck auf der Rück-, selten sogar auf der Vorderseite. So teuer sind die Karten auch wieder nicht: Geben Sie genügend Geld aus, um werbefreie zu bekommen.

Auf der Rückseite kann ein Feld für ein Bonus-system aufgedruckt sein: Für 6 bezahlte Reiki-anwendungen gibt es eine kostenlos. Sehen Sie sich einmal an, ob das eine Idee für Ihre Praxis wäre.

Briefpapier und Umschläge können ansprechend mit Logo und Praxisabsender versehen werden, vielleicht sogar mit Angeboten. Und wenn es nur der Briefträger ist, der so nebenbei von Ihrer Praxis erfährt.

In der Praxis selbst können Sie auch Werbung machen, indem Sie ein Plakat aushängen mit Ihren weiteren Angeboten oder ein Schild mit der Aufschrift: „Sind Sie zufrieden mit meinen Angeboten? Dann empfehlen Sie mich doch bitte weiter, Danke!“ Diesen Hinweis habe ich einem amerikanischen

Buch (Robert Morgen: The Spiritual Entrepreneur) entnommen. Für deutsche Ohren klingt es sehr ungewohnt. Dennoch und gerade deswegen ist es eine Überlegung wert. Auch Ihre Reikimappen können Hinweise auf weitere Seminare und Workshops enthalten.

Newsletter werden heute per Email verschickt. Es gibt zahlreiche Anbieter, die Vorlagen haben, automatisch die Adressliste führen und Statistiken bieten.

Sie könnten Ihren Newsletter monatlich oder vierteljährlich schicken oder bezogen auf Feiertage, Jahrestage usw. Geben Sie aktuelle Informationen, weisen Sie auf Termine hin, schreiben Sie einen kurzen Artikel – interessante Newsletter werden gern gelesen und auch weitergeleitet.

Es gibt sie aber immer noch: Die Menschen ohne Internet. Könnte es sich lohnen, ihnen einen Ausdruck des Newsletters in den Briefkasten zu stecken?

Über **Artikel** beispielsweise im örtlichen Anzeigenblatt können Sie sich in Ihrer Gemeinde bekannt machen. Schreiben Sie vielleicht sogar mehr oder weniger regelmäßige Artikel über Themen mit Bezug auf Reiki und verweisen Sie dabei dezent auf Ihre Telefonnummer oder Internetadresse, etwa in einer Autorenbox: einem Kasten am Ende des Artikels, in dem Sie sich ganz kurz vorstellen. Beispiel Seite 176.

Offene Reikiabende, Tage der Offenen Tür und **Vorträge** sind natürlich gute Gelegenheiten, Sie einfach mal unverbindlich zu beschnuppern, ehe man eine Leistung von Ihnen bucht. Vorträge können Sie selbstverständlich in der eigenen Praxis halten, vielleicht aber auch in der Volkshochschule, auf Messen, vor Selbsthilfegruppen, in Seniorenheimen,

in der Familienbildungsstätte ... Dabei muss es sich nicht unbedingt um die Vorstellung Ihrer Praxis gehen – sprechen Sie über ein allgemeines Gesundheitsthema oder über Entspannung.

Vielleicht können Sie auf **Gewerbeschauen**, **Gesundheitstagen** oder auf **Esoterikmessen** vertreten sein?

Für Ihre Flyer oder die Homepage kann es schön sein, **Kundenmeinungen** zu haben. Bitten Sie doch zufriedene Kunden um eine Bewertung. Halten Sie dazu ein schnell auszufüllendes Formular bereit. Wenn das an Ort und Stelle erledigt wird, hat das den Vorteil, dass Ihre wohlmeinenden Klienten es weder vergessen noch ihre Meinung ändern können: Direkt nach der Anwendung ist noch so viel positive Energie vorhanden, dass die Bewertung in der Regel günstiger ausfällt. Etwas Kleingedrucktes sollte auch auf dem Formular stehen: Das Einverständnis zur Veröffentlichung.

Achten Sie jedoch genau darauf, was in den Kundenmeinungen steht. „Das war die schönste Reikibehandlung, die ich je bekommen habe!“, stellt kein Problem dar. „Meine Schuppenflechte ist seither vollkommen verschwunden“ dagegen schon. Dies könnte als irreführend interpretiert werden: als wäre Reiki eine Therapieform und könnte gezielt gegen Schuppenflechte eingesetzt werden.

Preise offen zu nennen, ist oftmals eine wichtige Marketingentscheidung. Wenn Sie überall „auf Anfrage“ schreiben, schreckt das womöglich ab und lockt eher die an, die ein Schnäppchen ahnen und meinen, etwas sehr billig bekommen zu können.

Internet: Ein Eintrag in Google Maps macht Ihre Praxis sichtbar. Es gibt viele weitere Stellen im Inter-

net – sowohl gratis als auch kostenpflichtig – an denen es sich lohnt, die Praxis einzutragen:

- Gelbe Seiten (auch in Druckversion)
- örtliches Veranstaltungsheft bzw. Homepage der eigenen Stadt
- Webkataloge
- So Sie Mitglied sind, können Sie sich kostenlos eintragen lassen in die Mitgliederliste des Reiki-Verband-Deutschland e.V. RVD
- Es gibt verschiedene Listen von Reiki-praktizierenden – Beispiele: www.reiki.de, www.reiki-magazin.de, www.reikiliste.de, www.reikimeisterliste.de

Kundenpflege

Pflegen Sie Ihre Kunden. Umsorgen Sie sie, auf dass sie gern wiederkommen und Ihre Dienste auch häufig weiterempfehlen. Dass Sie eine Anwendung oder ein Seminar selbst sehr kundenfreundlich gestalten, versteht sich. Was können Sie darüber hinaus noch tun?

Post: Schicken Sie nicht nur den Newsletter, sondern ausgewählten Kunden ruhig auch mal einen Brief oder eine Postkarte. Wir bekommen heute so viel elektronische Post, dass etwas aus Papier und womöglich handgeschrieben, etwas ganz Besonderes darstellt. Anlässe könnten der Geburtstag sein, Weihnachten oder Jahreswechsel oder auch der Hinweis auf wichtige Termine bei Ihnen.

Mit **Geschenkgutscheinen** können Sie manchmal Leute überzeugen. Wer etwas geschenkt bekommen hat, lässt es nur ungern verfallen, auch wenn er es für Spökenkrams hält. Und erst einmal auf Ihrer Reikiliege fühlt sich das ja vielleicht ganz anders an. Bieten Sie also hübsche Geschenkgutscheine an und verkaufen diese: Ihr Klient kann ein schönes Geschenk kaufen und Sie haben vielleicht einen Stammkunden mehr. Verschenken Sie ruhig auch welche – besonders in der Anfangszeit ist das durchaus eine geeignete Möglichkeit, sich bekannt zu machen. Freut sich Ihre Vermieterin vielleicht darüber, die doch so gar keine Ahnung hatte, was Reiki überhaupt ist? Können Sie so das Misstrauen des Nachbarn entkräften? Und vergessen Sie nicht treue Kunden – die wollen Sie natürlich ganz besonders pflegen. Bieten Sie ihnen besondere Konditionen, Sonderangebote oder bevorzugte Aufnahme in begehrte Workshops.

Geben Sie „**Hausaufgaben**“ mit. Das erhöht nicht nur den Lernerfolg, sondern auch die Wahrscheinlichkeit, dass die Leute wieder kommen.

Schaffen Sie **Klarheit**: erläutern Sie deutlich, wie viele Anwendungen benötigt werden und welche Gesamtkosten eine Anwendungsreihe mit sich bringt. Gäbe es am Ende Streit darum, wäre dies verheerendes Marketing.

Neuen Kunden können Sie **Schnupperanwendungen** anbieten, auch Kurzreiki. Häufig interessieren sich Menschen für Reikiseminare, die noch niemals Reiki bekommen haben, aber neugierig sind. Kommen Sie dem entgegen.

Kundenkartei

Die ersten Klienten merken Sie sich noch leicht, aber Sie wollen ja viele Klienten haben. Irgendwann wissen Sie nicht mehr, wer das war. Legen Sie sich eine Karteikarte pro Person zu, auf der Sie die wichtigsten Dinge festhalten. Neben Name, Adresse, Telefonnummer sind das auch: duzen/Siezen, Eintrag im Newsletter, Lieblingsgetränk, Angst vor dem Hund und natürlich die Anliegen und angewandten Methoden.

Es ist selbstverständlich, dass diese Kartei – ob klassisch auf Karteikarten oder in Form einer Excel-Tabelle nur Ihnen zugänglich ist und Sie diese unter keinen Umständen weitergeben.

Ihre Internetpräsenz

Müssen Sie im Internet vertreten sein? Eine Verpflichtung dazu gibt es selbstverständlich nicht, aber es wird Ihnen heutzutage kaum gelingen, ohne Internetpräsenz nachhaltig einen Lebensunterhalt zu erwirtschaften. Viele Menschen suchen im Internet nach Reiki-Praxen in der Umgebung – Sie würden auf diese als Klienten oder Schüler verzichten, wenn Sie nicht im Internet auffindbar sind. Zudem ist es günstiger, eine eigene Homepage zu haben, als zu versuchen, über Faltblätter allein die Praxis bekannt zu machen.

Eine Homepage ermöglicht anonymes Beschnuppern: Ihre potenziellen Schüler können schon Informationen von Ihnen und über Sie bekommen, bevor sie Kontakt aufnehmen. Die Wahrscheinlichkeit einer Kontaktaufnahme steigt mit dem Vorwissen. Wer also durch einen Flyer neugierig wurde, wird Ihre Homepage aufsuchen, um noch mehr zu erfahren. Gefällt das dort Gefundene, ruft er an oder schreibt eine Email.

Falls Sie nicht ohnehin schon Kenntnisse in HTML, CSS, Wordpress und dergleichen haben, rate ich Ihnen, nicht jetzt damit anzufangen. Es bringt Spaß, keine Frage. Mir zumindest. Und es ist auch kein Hexenwerk, das lässt sich alles lernen. Aber im Moment haben Sie Wichtigeres zu tun. Eine Homepage kann Ihnen jemand erstellen, Ihre Praxis zum Laufen bringen nicht.

Es gibt sogar Webdesigner und SEO-Spezialisten, die selbst auch Reiki machen. Würde Ihnen so jemand helfen können?

Ob Sie nun die Website selbst gestalten oder einen Designer engagieren – zunächst müssen Sie sich Gedanken machen, was Sie überhaupt wollen:

Was ist das Anliegen der Seite? Wozu wollen Sie im Internet vertreten sein? Was soll die Seite leisten? Von einer kleinen Visitenkarte im Netz mit einem freundlichen Willkommensgruß und Kontaktinfos bis zu einem umfangreichen Blog ist alles möglich. Wollen Sie also nur einen Kontakt herstellen, Informationen liefern, neugierig machen, Termine bekannt geben, etwas direkt verkaufen ...

Onlinebuchungen? Sollen Seminare gleich online gebucht und bezahlt werden können? Oder verlassen Sie sich lieber auf Email und Telefon?

Wie viel Zeit wollen Sie regelmäßig dafür aufwenden? Eine reine Infoseite kann lange Zeit unbearbeitet stehen bleiben. Für ein Blog sollten Sie gern täglich, sonst wöchentlich Artikel schreiben.

Content Management System: Wollen Sie selbst schreiben, Termine aktualisieren o.Ä., ist es wichtig, dass Sie das können, ohne Ihrem Designer im HTML herumzupfuschen. Sagen Sie dann von vornherein deutlich, dass Sie eine idiotensichere Oberfläche möchten, die ähnlich einer Textverarbeitung funktioniert. Naja, oder Sie sagen, dass Sie ein Content Management System wollen. Klingt besser.

Wer ist Ihre Zielgruppe? Entscheiden Sie sich, wie Sie Reiki auf Ihrer Homepage darstellen wollen: spirituell – esoterisch – sachlich – als energetisches Heilsystem? Sie werden nicht alles unter einen Hut bekommen und müssen sich entscheiden. Sie wollen auf irgendeine Weise Reiki verkaufen – wenden Sie sich daher an Leute, die neugierig auf Reiki sind und es kennenlernen wollen. Zu meinem eigenen Blog www.steinkraut.de habe ich mir diese Gedanken da-

mals nicht gemacht und so ein Blog für Leute geschrieben, die Reiki kennen und es selbst geben. Schönes Blog. Mieses Marketing.

Fangen Sie an zu schreiben. Eine Seite sollte Sie vorstellen: Was soll da stehen? Welches Foto wählen Sie? Geben Sie Ihrem Designer alles an die Hand, was für die Seite wichtig ist: Artikel, Termine, Bilder ...

Tipps einer Webdesignerin

Heute ist es viel einfacher, eine Webseite selbst zu basteln als noch vor über einem Jahrzehnt, als ich damit angefangen habe. Manche Homepage sieht allerdings auch „selbstgebastelt“ aus. Der Surfer bemerkt unbewusst die fehlende Professionalität und schließt von der Präsentation auf die Qualität des Angebotes. Wenn Sie also nicht wirklich ein Händchen für Design und Programmierung haben, entscheiden Sie sich für einen Profi. Damit dieser seine Arbeit machen kann benötigt er von Ihnen natürlich verschiedene Informationen, nicht zuletzt um Ihnen ein individuelles, schriftliches Angebot zu erstellen. Was er genau braucht, möchte ich im Folgenden aufzählen.

Das sollte der Designer von Ihnen wissen:

Was ist Ihre Geschäftsidee, was bieten Sie an?

Hier wäre es natürlich einfacher, der Designer weiß, was Energiearbeit ist oder vielleicht selbst in diesem Bereich arbeitet. Ein Werbeprofi, der sich hier nicht auskennt, hat womöglich vom Heilmittelwerbegesetz noch nie etwas gehört und Ihre Texte und Ihr Impressum sind dann eine Einladung für Abmahner. Da ich selbst spirituelle Heilmethoden anbiete, schaue ich natürlich auch inhaltlich auf die Webseite eines Kunden und weiß, was ins Impressum gehört. Allerdings kann ich keinen juristischen Rat geben; das gehört dann in die Hände eines darauf spezialisierten Anwaltes.

Wie umfangreich möchten Sie Ihre Arbeit darstellen?

Das sollten Sie im Groben wissen, bevor Sie sich ein Angebot erstellen lassen, weil damit schon die Weichen gestellt werden, ob und welches CMS/Blog benötigt wird. Wir empfehlen nämlich für sehr umfangreiche, zweisprachige Webseiten ein anderes Content Management System als für einfache Seiten.

Das A und O jeder Webseite ist auf jeden Fall eine übersichtliche Navigationsstruktur. Findet sich der Kunde hier nicht sofort zurecht, ist er schneller weg, als Sie denken. Möchten Sie erst mal „klein“ anfangen genügt oft folgender Aufbau: Start – Mein Angebot – Die Praxis – Über mich – Aktuelles – Impressum – Kontakt – Linktipps

Brauchen Sie Unterstützung beim Texten und/oder bei der Fotoauswahl?

Inwieweit soll Sie der Designer bei der Erstellung web-gerechter Texte unterstützen? Ich empfehle auf jeden Fall, dass Sie Ihre Texte und Fotos von einer dritten Person einer wohlwollenden Analyse unterziehen. Denn oft ist man ja selbst am Thema zu nah dran und kann es nicht auf den Punkt bringen. Wichtig ist, dass die Darstellung Ihres Angebotes und Ihrer Person transparent und glaubwürdig ist.

Mir ist gerade dieser Punkt sehr wichtig, deshalb plaudere ich hier etwas aus dem Nähkästchen einer Webdesignerin und Reiki-Anbieterin.

Setzen Sie keine Information als selbstverständlich voraus. Unwissenheit erzeugt Unsicherheit, und diese gilt es zu vermeiden. Um Ihr Angebot seriös darzustellen, schreiben Sie:

- Was passiert bei einer Sitzung oder im Seminar (Inhalte, Ablauf, Pausen ...)?

- Was braucht der Kunde dazu (z.B. bequeme Kleidung, Verpflegung)?
- Wofür ist es gut (Achtung, keine Heilsversprechen!)?
- Wo findet es statt (Praxis-Adresse, Anfahrt, Öffentliche Verkehrsmittel, Parkmöglichkeiten)?
- Wie lang dauert das Ganze und was kostet es (circa Werte für die Zeit sind o.k. – der Preis sollte fix sein: z.B. 45–60 Minuten kosten X Euro)?
- Wie soll der Kunde sich anmelden (bieten Sie Wahlmöglichkeiten an – Email, telefonische Sprechzeiten, ...)?
- Platzieren Sie Kontaktdaten, Dauer, Preise, Anmelde-link immer dort, wo auch das Angebot steht. Schicken Sie den Surfer nicht auf die Suche – dann ist er genervt und genervte Surfer kaufen nicht.

Stichwort: Suchmaschinenoptimierung

Was würde wohl ein potenzieller Kunde in eine Suchmaschine eingeben, um Ihr Angebot zu finden? Das sollte Ihr Designer wissen, denn so kann er bei der Entwicklung des Webprojektes auf die Suchmaschinenoptimierung (SEO) achten und Sie auch beraten, was Sie wo selbst eingeben können. Denken Sie daran: eine Webseite, die von Suchmaschinen nicht gefunden wird, „existiert“ nicht.

Der Vorteil bei der Zusammenarbeit mit einem Profi ist natürlich, dass Sie schneller zum Ziel kommen und

Zeit sparen. Und wahrscheinlich wird Ihre Webseite von Google und Co. auch besser gefunden.

Andrea Leitold • Reiki-Lehrerin seit 1998
Webdesignerin seit 2002
Kostenlose 45-minütige Erstberatung

Wunderbar Design
Otto-Hahn-Str. 1-3
63225 Langen (Hessen)
www.wunderbar-design.de
info@wunderbar-design.de

Abmahnungen

Wenn Sie öffentlich auftreten mit Flyern, Plakaten, Artikeln oder einer Homepage, kann es passieren, dass unangenehme Post ins Haus flattert: Ein Rechtsanwalt oder ein Verein nimmt Anstoß an einer Formulierung, die er für unzulässig oder irreführend hält und fordert von Ihnen eine Unterlassungserklärung und eine Geldsumme. Bitte ignorieren Sie solche Schreiben nicht, denn ansonsten könnte es zu einem Gerichtsverfahren kommen, bei dem tatsächlich das Risiko einer Verurteilung besteht. Aber zahlen und unterschreiben Sie auch nicht in der Hoffnung, dass sich die Sache damit erledigt hätte. Sie müssten sofort mit dem nächsten Schreiben rechnen.

Zur Sicherheit sollten Sie die beanstandeten Texte vorerst aus dem Internet nehmen, bis Sie sich mit Ihrer Rechtsanwältin beraten haben. Vielleicht sind Sie Mitglied in einem Verband, der Rechtsberatungen bietet?

Meiner Beobachtung nach können solche Fälle oft rechtssicher und mit relativ geringen Kosten erledigt werden, wenn man einen Rechtsbeistand hat.

Um Abmahnungen weitgehend vorzubeugen, sollten Sie darauf achten, dass die Homepage oder der Flyer keine Inhalte enthält, die gegen das Heilmittelwerbegesetz oder das Teledienstgesetz verstoßen. Ihr Webdesigner kennt sich mit letzterem aus, aber in Sachen HWG müssen Sie selbst sicher sein. Siehe Seite 155.

Interview mit Petra Thomanek

Was ist, in wenigen Sätzen ausgedrückt, das Profil Ihrer Reikipraxis?

Die Praxis meiner Yoga- & Reikischule ist eine Kombination aus der Philosophie und den Asanas (Körperübungen) aus dem Yoga und der ruhigen Entspannungsmethode / Energiearbeit des Reiki.

Welchen Anteil Ihrer Gesamtarbeitszeit nimmt die Praxis ein?

Ich bin in Vollzeit selbständig.

In welchem Gewicht stehen Anwendungen, Seminare, Workshops, Reikiabende zueinander?

Das ist ganz unterschiedlich und hat sich im Laufe der Jahre immer wieder verschoben bzw. geändert. Hier sollte man flexibel sein und offen für Planänderungen.

Was ist die Stärke Ihrer Praxis?

Ich denke, meine Stärke liegt darin, jeden Menschen dort abzuholen, wo er steht und Wege aufzuzeigen. Ohne Versprechungen, sondern mit Möglichkeiten, ein glückliches und zufriedenes Leben zu führen, Dinge zu ändern und/oder zu überdenken. Ganz wichtig ist mir auch Leichtigkeit, Motivation und Freude zu vermitteln. Ein bewegtes und entspanntes Leben macht glücklich!

Was ist das Positive an Ihrer Selbständigkeit? Was hat den Ausschlag gegeben für Ihre Selbständigkeit?

Die zeitliche Flexibilität und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf waren für mich wichtig. Ebenso die Möglichkeit, eigene Ideen zeitnah umzusetzen.

Was würden Sie heute ganz anders machen, wenn Sie Ihre Praxis noch einmal gründen müssten?

Ich würde nichts anders machen. Es hat lange gedauert, bis ich mich selbständig gemacht habe. Viele Jahre habe ich ehrenamtlich gearbeitet und Existenzgründungsberatungen in Anspruch genommen.

Welchen Anteil haben unternehmerische Aufgaben an Ihrer Arbeitszeit für die Praxis?

Informationsgespräche, Seminarvorbereitungen, Buchhaltung etc. nehmen viel Zeit in Anspruch und sollten nicht unterschätzt werden.

Sehen Sie einen Konflikt zwischen Ihren Rollen als Reikimeisterin und Unternehmerin? Falls ja: Wie lösen Sie diesen auf?

Nein, ich sehe keinen Konflikt darin. Die Kosten einer Selbständigkeit sollten nicht unterschätzt werden und ein guter Businessplan ist unerlässlich.

Welchen Hinweis würden Sie jemandem geben, der sich heute daran macht, eine Praxis zu gründen?

Eine gute Vorbereitung ist wichtig. Eine Existenzgründungsberatung bzw. Coaching ist sehr zu empfehlen und Rücklagen sollten ebenso vorhanden sein wie ein Steuerberater. Gespräche innerhalb der Familie sollten im Vorfeld stattfinden, damit der zeitliche und finanzielle Rahmen genau geklärt ist. Gerade in der Anfangsphase ist ein hohes Arbeitspensum nötig und es sollten regelmäßige Auszeiten eingeplant werden, wenn der eigene Akku leer ist. Weiterhin ist positives Denken wichtig und auch stolz auf sich sein zu

dürfen! Das motiviert, am Ball zu bleiben, um seinen Traum zu verwirklichen.

Petra Thomanek ist selbständig mit einer Yoga- & Reikischule seit 2009. Sie ist Mitglied im Pro Reiki Berufsverband und Präsidiumsmitglied des Reiki Verband Deutschland e.V. Sie lebt und arbeitet an der Ostsee in der Nähe von Scharbeutz.

Ashima Yogaschule Petra Thomanek
Schmedekamp 4
23689 Ratekau/Luschendorf
Tel.04504/ 70 75 014
www.ashima-yoga.de

Businessplan

Endlich kommen wir zum eigentlichen Businessplan. Falls Sie Geldgeber brauchen, ist er ein Muss. Er hilft Ihnen nachzuweisen, dass Sie über ein schlüssiges Konzept verfügen und Erfolg mit Ihrem Vorhaben haben werden. Banken (Kredit oder Dispo für das Geschäftskonto), Arbeitsagentur (Gründungszuschuss), Geschäftspartner oder auch Großhändler (erleichterte Zahlungsmöglichkeiten) könnten von Ihnen die Vorlage eines Businessplans erwarten. Sollten Sie all diese Menschen nicht überzeugen müssen, weil sie in Ihrem Geschäftsmodell nicht vorkommen und Sie über genügend eigene Mittel verfügen, rate ich Ihnen dazu, dennoch einen Businessplan zu schreiben. Es wird Ihnen helfen, Ihrer Praxis eine stabile wirtschaftliche Basis zu verschaffen.

Den Businessplan zu erstellen, fällt vielen Menschen sehr schwer. Bitte geben Sie diese Aufgabe dennoch nicht an jemanden ab, der es besser kann als Sie – den gibt es nämlich nicht. Nur Sie allein können das Konzept für Ihre Praxis entwerfen. Nehmen Sie jede Hilfe an, die sich Ihnen bietet, aber behalten Sie das Steuer selbst in der Hand. Ein wunderschöner Businessplan nützt nämlich gar nichts, wenn Sie ihn nicht überzeugend erläutern können.

Ein Businessplan besteht aus einem Textteil, in dem Sie ausführlich beschreiben, was Sie vorhaben, und einem Tabellenteil, der prinzipiell genau das Gleiche aussagt, jedoch in Form von Zahlen. Diese Planung wird für drei Jahre vorgenommen, denn Sie können nicht unbedingt davon ausgehen, schon im ersten Jahr Gewinn zu machen.

Das hier beschriebene Konzept lehnt sich an den „Businessplan Gründen“ des Bundeswirtschaftsministeriums BMWi an. Das entsprechende Programm können Sie auf der Seite des [BMWi](#) herunterladen. Es handelt sich um einen reduzierten Plan, der für Ihre Praxis allemal ausreicht. Dort finden Sie auch verschiedene Beispiele von vollständigen Businessplänen.

Der Businessplan – Übersicht

Ich habe zu den einzelnen Kapiteln Vorschläge zum Umfang gemacht. Es handelt sich dabei nicht um die Standardseiten Ihrer Textverarbeitung, das wäre viel zu umfangreich. In einem folgenden Kapitel können Sie etwas zur üblichen Seitengestaltung von Businessplänen lesen.

Die Inhalte finden Sie näher beschrieben im ersten Teil des Buches. Sollten Sie unsicher sein, worum es geht, können Sie also noch einmal nachlesen.

Titelblatt

Inhaltsverzeichnis

Textteil: Ihr Geschäftskonzept

Zusammenfassung

Es klingt wahrscheinlich unsinnig, dass Sie mit der Zusammenfassung anfangen sollen. Sollen Sie auch nicht – sie wird ganz zum Schluss geschrieben. Aber sie kommt gleich als erstes: Ihr Geschäftspartner, Vermieter, die Bank oder die Arbeitsagentur will nicht alles lesen. Nach einer Seite, maximal nach zwei, wird entschieden, ob Ihr Businessplan stichhaltig sein kann und ob sich das Weiterlesen lohnt. Also haben Sie 1–2 Seiten als überzeugende Zu-

sammenfassung vorangestellt, die folgende Punkte umfassen sollte:

- Name Ihrer Praxis
- Ihren Namen
- Kurzfassung der Geschäftsidee – Stellen Sie das Besondere daran heraus
- Ihre persönliche Eignung
- Wie finden Sie Klienten?
- Kapitalbedarf
- erwarteter Umsatz
- weitere Entwicklung?
- Risikoabschätzung
- Starttermin

Die Geschäftsidee

1-2 Seiten

Persönliche Voraussetzungen

1 Seite

Markteinschätzung

kann sehr kurz sein, nur Daten

Wettbewerbssituation

1-2 Seiten

Unternehmen

1 Seite

Standortwahl

max. 1 Seite

Zukunftsansichten

1 Seite

Rechtsform

Wie wird Ihre Praxis offiziell, beispielsweise dem Finanzamt gegenüber, heißen? 1 Satz reicht hier, z.B. „Die Rechtsform meines Unternehmens *VOLLSTÄNDIGER NAME* entspricht der der Freien Berufe.“ oder „Ich melde meine Reiki-praxis *VOLLSTÄNDIGER NAME* als Gewerbe an.“

Genehmigungen

gegebenenfalls in Kopie beifügen

Flächen / Räume

1 Seite

Versicherungen

1 Seite

Anhang zum Businessplan**Tabellenteil: Ihre Praxis in Zahlen**

- Investitionsplan
- Gewinnerwartung
- Kostenermittlung
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan

Inventarliste

Diese ist wahrscheinlich gar nicht notwendig, da bei einer Reiki-Praxis nicht allzu kostspielige Anschaffungen notwendig sind. Dennoch sollten Sie eine solche Liste ohnehin für sich selbst gemacht haben (s. Seite 114) und daher ist es kein großer Aufwand, sie beizufügen.

Lebenslauf

Ihr Konzept steht und fällt mit Ihnen. Daher ist es sinnvoll, Ihren Businessplan um einen tabellarischen Lebenslauf zu ergänzen. Dieser sollte nur 1–2 Seite umfassen. Wenn Ihr Leben lang und spannend ist, könnten Sie natürlich mehr schreiben. Tun Sie es nicht, sondern lassen einfach alles weg, das nicht wichtig ist. Niemand interessiert sich mehr dafür, welche Grundschule Sie besucht haben. [Vorlage](#).

Vertragsentwürfe

Falls Verträge geschlossen werden müssen, tun Sie es erst nach dem Vorlegen des Businessplans. Bitte unterschreiben Sie nichts, ehe die Finanzierung steht: Gesellschaftervertrag, Mietvertrag, Liefervertrag ...

Insgesamt sollten Sie mit Ihrem Businessplan auf 20, maximal 25 Seiten kommen. Es gibt weitaus aufwändigere Businesspläne: Sollten Sie jemals eine Fabrik gründen wollen oder einen multinationalen Konzern, dann werden Sie auch mehr schreiben müssen. Für Ihre Praxis fassen Sie sich am besten kurz. Es sei denn, Ihr Ansprechpartner, für den Sie konkret den Businessplan schreiben, möchte gern mehr. Dann hat er einfach Recht.

Die Tabellen zum Businessplan

Diese Tabellen haben allein schon fiese Namen: Woher sollen Sie denn wissen, wie eine Rentabilitätsvorschau oder ein Liquiditätsplan aufgebaut ist? Die gute Nachricht: Sie brauchen die schwierigen Tabellen gar nicht. Es geht einfach darum, mit Ihrem Businessplan Entscheidungsträger zu überzeugen, die vielfach BWL studiert haben. Diese Leute lieben Tabellen, also sollen sie Tabellen bekommen.

Sie haben im Kapitel zu den Investitionen die Gründungskosten ermittelt. Die dabei erstellte Tabelle ist Ihr Investitionsplan. Sie haben schon Ihre Gewinne ermittelt und die Ausgaben auch. Sie sind sich im Klaren über das benötigte Kapital und wie Sie es finanzieren können. Also müssen Sie all das nur noch in Tabellenform bringen und schon wäre diese Aufgabe erledigt.

Falls Sie jetzt unsicher sind, rate ich Ihnen, die betreffenden Kapitel noch einmal durchzuarbeiten.

Woher sollen Sie denn wissen, wie viel Sie im Dezember nächsten Jahres verdienen werden? An dieser Stelle wird von Ihnen erwartet, dass Sie vernünftige Schätzungen vornehmen. Alle Angaben für die Zukunft sind nur erwünschte Werte.

Vorlagen zu den Tabellen finden Sie im „Businessplan Gründen“ des BMWi, den Sie kostenlos herunterladen können. So können Sie Ihre Zahlen und auch den Textteil gleich eingeben in ein Programm. Das hat den Vorteil, dass jede Tabelle „weiß“, was schon einmal eingegeben wurde. Falls Sie es vorziehen, in Ihrer Textverarbeitung zu bleiben, können Sie auf meiner Homepage www.reikistartup.de entsprechende Vorlagen, soweit

möglich an eine Reiki-Praxis angepasst, herunterladen.

Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle?

Und jetzt stellen wir fest, dass die Tabellen doch tatsächlich etwas mehr aussagen können als Texte. Wenn Sie die Tabellen ausgefüllt haben, sehen Sie sich einmal die Kostenermittlung an (im Businessplan des BMWi: „Zahlungen planen“): Die unterste Zeile „effektive Liquidität“ hat voraussichtlich in den ersten Monaten ein Minus davor. Ab wann sind es positive Zahlen – und wenn es auch nur eine 0 wäre? Dieser Zeitpunkt ist Ihr Break-even-Point oder eben Ihre Gewinnschwelle.

Eine andere Betrachtungsweise versteht den Break-even-Point gar nicht als Zeitpunkt, sondern als Anzahl der Anwendungen, die Sie geben müssen, um die dadurch entstehenden Kosten zu decken. Sollten Sie nur Anwendungen geben, können Sie das natürlich leicht ausrechnen. Oftmals aber sind Anwendungen, Seminare, Workshops und dergleichen miteinander vermischt und dann wird es schwieriger. Wie könnte ein Mix aus allem aussehen, der die Kosten trägt?



Ab folgendem Zeitpunkt rechne ich mit positiven Einkünften: ____

Ein Monat, der zu positiven Einkünften führt, könnte sich zusammensetzen aus folgenden Einnahmen: ____

Die äußere Form des Businessplans

Es gibt ein Standardaussehen für Geschäftspläne und Sie tun sich wahrscheinlich keinen Gefallen, wenn Sie davon abweichen. Kreativ können Sie an anderer Stelle sein, jetzt gilt es, mit dem Businessplan zu überzeugen und nicht durch ein unübliches Äußeres zu verwirren.

- schlichte Schriftart (z.B. Arial, Times New Roman), Größe: 12 pt, 1,5 Zeilen Abstand
- Rand außen (einseitig gedruckt: rechter Rand): 5–6 cm
- Bilder können eingefügt werden – sie lockern auf und veranschaulichen
- Haben Sie schon ein Logo? Dann auf jeden Fall mindestens einmal an auffälliger Stelle – zum Beispiel auf dem Deckblatt – abdrucken.
- Es ist üblich, jedes der oben genannten Kapitel auf einer neuen Seite zu beginnen, auch wenn einige vielleicht nur einen Satz enthalten.
- weißes Papier in DinA4, 80 g/m² (normales Kopierpapier)
- Tabellenteil gegebenenfalls auf DinA3 kopieren, quer einheften und zweimal falten, sodass er bündig mit den normalen DinA4-Seiten abschließt
- Klebe- oder Thermobindung
- einfarbiges Rückblatt, transparentes Deckblatt

Der andere Businessplan

Sollten Sie Banken oder Geldgeber überzeugen müssen, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als den Businessplan so zu schreiben, wie es üblich ist. Abweichungen vom Schema könnten Ihnen als Unwissenheit ausgelegt werden – etwas, das Sie unbedingt vermeiden sollten.

Aber vielleicht sind Sie ja auch völlig unabhängig und brauchen keinen Businessplan und sparen sich so eine Menge Arbeit. Oder aber Sie schreiben einen, um Ihr Unbewusstes davon zu überzeugen, dass da gerade etwas Wichtiges passiert, das es unterstützen möge. In der Form sind Sie dann natürlich völlig frei. Die Tabellen überzeugen Sie, dass Erfolg möglich ist? Legen Sie sie an und lassen sie sehr groß kopieren. Ästhetisch machen sie als Poster nicht viel her, aber als Motivation ist das vielleicht genau das Richtige.

Sie finden Bilder viel aussagekräftiger als Worte? Malen Sie das 10-jährige Jubiläum Ihrer Praxis oder gestalten Sie den Flyer zur Jubiläumsfeier.

Wenn Sie gern mit Texten arbeiten, können Sie den Businessplan kreativ nutzen, indem Sie beispielsweise in der Gegenwartsform schreiben und so Ihre affirmativen Kräfte aktivieren.

Oder aber Sie schreiben in der Vergangenheitsform aus der Sicht der erfolgreichen Unternehmerin, die auf die Gründungsjahre zurückblickt.

Was hält Sie eigentlich noch auf?

Ich mag nicht öffentlich auftreten:

- Noch 'ne Reikipraxis?!
- Was wird meine Chefin denken?
- Das sieht dann ja meine Exfrau.
- Belaste ich damit die Kinder?
- Ich will nicht, dass meine Kirchengemeinde davon erfährt.

Das ist so. Punkt. Alle werden von Ihrer Praxis erfahren – auch die, die Reiki für Spökenkrams halten. Es sei denn, Ihr Marketing wäre wirklich *mies*.

Falls Sie diese Ihnen vielleicht unangenehmen Punkte nicht überwinden können, lassen Sie bitte den Gedanken an eine eigene Praxis fallen. Es geht nur ganz oder gar nicht.

Das ist alles zu kompliziert, Buchhaltung und Businessplan und so.

Es gibt immer die Möglichkeit, Reiki ausschließlich Familie und Freunden zu geben. Wenn Sie aber beruflich damit auftreten wollen, müssen Sie die Aufgaben der Selbstständigkeit angehen.

Es gibt diverse Beratungen und einiges können Sie outsourcen, z.B. Buchhaltung oder Steuererklärung.

Sie können das lernen. Sehen Sie sich doch mal um, wer alles erfolgreich selbstständig ist. Da sind sicher einige Leute dabei, denen Sie bezüglich Intelli-

genz und Leistungsbereitschaft überlegen sind. Warum also sollten Sie es nicht schaffen?

Das ist alles eine Nummer zu groß.

Was wäre, wenn es klappt? Wenn es Ihnen tatsächlich gelänge, eine einträgliche Praxis aufzubauen?

Dann würde sich Ihr Leben maßgeblich ändern. Zum Besseren zwar – davon gehen wir doch aus – aber diese Veränderung ist vielleicht so erschreckend für Sie, dass Sie unbewusst Hindernisse kreieren oder „nur noch diesen letzten“ Kurs belegen.

Springen Sie über Ihren Schatten?

Ich darf nicht scheitern.

Und was ist, wenn es nicht klappt? Es ist Ihre Aufgabe als Unternehmerin, das Risiko eines Scheiterns vorab zu kalkulieren: Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihre Praxis wieder schließen müssen? Und wie groß wäre der finanzielle Schaden? Entständen vielleicht weitere Probleme? Wie schlimm also kann es kommen? Wenn Sie das wissen, können Sie entscheiden, ob Sie bereit sind, die Herausforderung anzunehmen.

Was erlauben Sie sich eigentlich?!

Geben Sie sich die Erlaubnis, erfolgreich zu sein. Reden Sie über Ihr Vorhaben! Wenn Sie anderen mitteilen, was Sie vorhaben, schaffen Sie Ihrer Praxis den Raum, den sie braucht. Sie kennen aus Ihrer Arbeit mit Reiki oder anderen Energiearbeiten sicher Methoden, zu Manifestieren oder Affirmieren. Was auch immer für Sie funktioniert: Nutzen Sie es!

Das ist doch alles Stress – ich will doch nur Reiki geben.

In diesem Fall sollten Sie versuchen, auf Honorarbasis tätig zu werden. Suchen Sie sich eine gut gehende Reiki-Praxis, die stundenweise jemanden für Krankheitsvertretung oder für größere Veranstaltungen braucht. Diese Stellen sind rar gesät, aber es gibt sie.

Sollten Sie wirklich so gar keine Freude an Selbstständigkeit haben, lassen Sie es.

Was hilft?

Kapitänsmütze: Erwarten Sie nicht von anderen, dass sie Ihr Schiff führen: Sie entscheiden und Sie brauchen vor allem Ihre eigene Erlaubnis. Erlauben Sie es sich, öffentlich mit Reiki erfolgreich zu sein und Geld damit zu verdienen? Sie können es ja auch teilen, indem Sie etwa festlegen, dass Sie von allem, was den für Ihren Lebensunterhalt notwendigen Betrag übersteigt, 10 % abgeben. Oder lieber 50 %?

Beharrlichkeit: Die Kunst besteht nicht darin, keinen Fehler zu machen. Fallen Sie ruhig. Und dann stehen Sie wieder auf und machen *den* Fehler nicht noch einmal. Suchen Sie sich einen neuen – es gibt viele schöne da draußen.

gesunder Körper: Nun muss man kein Topathlet sein, um eine Reikipraxis führen zu können, aber es ist wichtig, dass Sie sich fit halten. Nicht nur, dass alles andere schlecht zu einem Heiler passt – die Einnahmeverluste durch eine längere Krankheit könnten Ihre Praxis ernsthaft gefährden.

Ausgleich: Ich habe mit vielen Selbstständigen gesprochen. Einige schwören auf Yoga, Reiki, Autogenes Training ... Andere haben es nicht so damit. Ohne jetzt eine signifikante Statistik vorlegen zu können: Die mit einer regelmäßigen Entspannungspraxis scheinen erfolgreicher zu sein. Ob das nun daran liegt, dass Meditation erfolgreich macht oder dass man mehr freie Zeit für Meditation hat, wenn man schon erfolgreich ist?

Folgendes Zitat wird dem Dalai Lama zugeschrieben:

Meditiere täglich 20 Minuten.

Außer, wenn du keine Zeit hast.

Dann meditiere eine Stunde.

Los geht's!

Falls noch nicht geschehen, legen Sie sich ein Heft an, eine Datei oder einen Satz Karteikarten – irgendwas, in das Sie all die Ideen, die Ihnen im Vorübergehen zufliegen, eintragen können. Ich persönlich nehme dazu Karteikarten, weil ich sie immer wieder neu sortieren kann. Und wenn eine Karte erledigt ist, fliegt sie über meine Schulter nach hinten. Am Ende des Tages dann verbrenne ich sie im Ofen. Das ist für mich ein deutlicher Abschluss einer Idee und gibt mir viel Schwung für die nächsten Karten.

Außerdem ganz praktisch: Ich kann Ideen, die vielleicht toll sind, aber noch nicht dran, einfach nach hinten stecken. Da stören sie mich nicht beim Abarbeiten der dringenden Anliegen, aber sie laufen auch nicht weg oder geraten in Vergessenheit.

Überlegen Sie sich, welche Meilensteine Ihre Praxis auf dem Weg zum Erfolg durchlaufen wird. Und immer, wenn Sie einen erreicht haben, feiern Sie:

- den zehnten Klienten
- den hundertsten Klienten
- die erste Woche mit x (der Hälfte der Klienten, die Sie eigentlich brauchen)
- die erste Woche mit y (der Anzahl der Klienten, die Sie brauchen)
- den ersten Klienten über Mundpropaganda
- ...

Mich motiviert es, alle möglichen Ziele einzeln auf Klebezettel zu schreiben und an den Türrahmen zu kleben. Ist ein Ziel erreicht, kann ich es mit Trara abziehen und die Feier planen. Gern belohne ich mich mit einem Saunanachmittag – was planen Sie?

Und als Letztes das Wichtigste: Haben Sie schon Reiki auf Ihre Praxisgründung gegeben?

Und das Allerletzte: Was sagt die Antwort auf die letzte Frage über den Erfolg Ihres Vorhabens aus?

Downloads

Alle Downloads zu diesem Buch finden Sie unter folgender Adresse:

www.reikistartup.de

Zum Herunterladen verwenden Sie bitte:

Benutzernamen: **Reikistartup**

Passwort: **Mikao Usui**

Danksagung

Ich fühle mich reich beschenkt durch die Hilfsbereitschaft so vieler Menschen: Ihr seid toll. Sicher sind immer noch Fehler irgendwo im Buch – die gehen alle auf mich.

Regina Zipfl danke ich für das nette Vorwort. Isso.

Carsten Kiehne, Gabriele Stellmacher und Petra Thomanek Dank für die bereitwillig gegebenen Interviews sowie Andrea Leitold, Rolf Blum und Frank Zacharias für die ergänzenden Textbeiträge.

Irmgard, Regina und Sybille: Ohne euch wäre dieses Buch nie fertig geschrieben worden.

Niels, Michaela, Jana und Dana: Eure Tipps waren ungemein wichtig für mich.

Christian, Hannah und Jakob: Vielen Dank für alles.

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.dnb.de abrufbar.

1. Auflage 2015

Herstellung und Verlag: BoD – Books on Demand,
Norderstedt

Covergestaltung: Saurabh Singh - fivrr.com

Cover-Titelbild: klenova - depositphotos.com

ISBN: 978-3-7386-4771-6

Copyright © 2015 Katrin Buske

Klosterstraße 2, D-24306 Plön

www.reikistartup.de