

MASSAGESCHULE BAUMANN

Nach dem Kurs direkt loslegen

Dein Praxis-Guide:

Gewerbeanmeldung, erste Kunden, Preisgestaltung

Peter Baumann

Aus 13 Jahren Erfahrung als selbstaendiger Masseur

massageschule-baumann.de

kontakt@massageschule-baumann.de | 0151 624 02 101

Herzlichen Glueckwunsch zu deinem Zertifikat!

Du hast es geschafft! Mit deinem Massagezertifikat hast du jetzt die Faehigkeiten, um professionelle Wellnessmassagen anzubieten. Dieser Guide ist dein Fahrplan vom Kursabschluss bis zum ersten zahlenden Kunden.

Alles, was du hier liest, stammt aus 13 Jahren eigener Erfahrung als selbstaendiger Masseur und Schulinhaber. Keine Theorie, keine Werbeversprechen -- nur das, was wirklich funktioniert.

Was dich erwartet:

1. Schritt 1: Gewerbeanmeldung -- so geht's
2. Schritt 2: Preisgestaltung -- was du verlangen kannst
3. Schritt 3: Versicherung & Rechtliches
4. Schritt 4: Deine ersten Kunden gewinnen
5. Schritt 5: Equipment fuer den Start
6. Schritt 6: Marketing das funktioniert
7. Dein 30-Tage-Plan zum Durchstarten

Tipp: Lies den Guide einmal komplett durch, dann arbeite die Schritte der Reihe nach ab. In 30 Tagen kannst du deine ersten Kunden massieren.

Schritt 1

Gewerbeanmeldung

Wellnessmassage ist ein Gewerbe -- du brauchst **keinen Heilpraktikerschein** und keine medizinische Ausbildung. Die Gewerbeanmeldung ist einfach und in 30 Minuten erledigt.

So gehst du vor:

- **Gewerbeamt aufsuchen:** Zuständiges Gewerbeamt deiner Stadt/Gemeinde. Oft auch online möglich.
- **Formular ausfüllen:** Tätigkeit: "Wellnessmassagen, mobile Massage, Entspannungsmassagen" -- so breit wie möglich formulieren.
- **Gebühr bezahlen:** Ca. 20-60 Euro (je nach Gemeinde).
- **Personalausweis mitbringen** -- das ist alles, was du brauchst.

Freiberufler oder Gewerbe?

Wellnessmassage ist **gewerblich**, nicht freiberuflich. Das bedeutet: Gewerbeanmeldung ist Pflicht. Aber keine Sorge -- das ist kein Nachteil und sehr unkompliziert.

Kleinunternehmerregelung (Paragraph 19 UStG)

Wenn du unter **22.000 Euro Umsatz pro Jahr** bleibst, kannst du die Kleinunternehmerregelung nutzen. Vorteil: Du musst **keine Umsatzsteuer** auf deine Rechnungen berechnen und abführen. Für den nebenberuflichen Start ist das fast immer der richtige Weg.

Tipp: Erwähne auf dem Gewerbeformular auch "mobile Massage" und "Eventmassage" -- so bist du flexibel für die Zukunft.

Schritt 2

Preisgestaltung

Die richtige Preisgestaltung ist entscheidend. Zu billig = kein Gewinn und wenig Wertschaetzung. Zu teuer = schwerer Einstieg. Hier ist die goldene Mitte:

Marktuebliche Preise (Wellnessmassage):

Dauer	Preis (Einsteiger)	Preis (Erfahren)
30 Minuten	35-45 Euro	45-55 Euro
60 Minuten	60-70 Euro	75-100 Euro
90 Minuten	85-100 Euro	110-140 Euro
Hausbesuch +	+10-20 Euro	+15-25 Euro

Pakete anbieten:

5er-Karte mit Rabatt: z.B. **5 x 60 Min. fuer 280 Euro** statt 325 Euro. Das bindet Kunden und sorgt fuer regelmaessiges Einkommen.

Goldene Regel: Starte nie zu billig! Preise zu erhoehen ist deutlich schwerer als sie von Anfang an fair zu setzen. 60 Euro/Std. ist ein guter Einstiegspreis.

Schritt 3

Versicherung & Rechtliches

Berufshaftpflichtversicherung

Eine Berufshaftpflicht ist **ein Muss**. Sie kostet nur ca. **80-150 Euro pro Jahr** und schuetzt dich, falls waehrend einer Massage etwas passiert (z.B. allergische Reaktion auf Oel, Ausrutschen auf der Liege).

Anbieter (Beispiele -- keine Werbung):

- Hiscox -- speziell fuer Heilpraktiker und Wellnessmasseure
- Ergo -- guentstiger Basistarif
- VHV -- oft empfohlen in der Branche

Klientenfragebogen

Lass **jeden neuen Kunden** vor der ersten Massage einen kurzen Fragebogen ausfuellen: Allergien, Hauterkrankungen, Schwangerschaft, Vorerkrankungen. Das schuetzt dich und zeigt Professionalitaet.

Einen Muster-Klientenfragebogen findest du in deinen Kursunterlagen oder als Download auf massageschule-baumann.de/downloads/

Datenschutz

Wenn du eine Website oder Social-Media-Seite betreibst, brauchst du eine einfache Datenschutzerklaerung. Kostenlose Generatoren findest du online (z.B. [e-recht24.de](https://www.e-recht24.de)). Fuer den Start reicht das voellig aus.

Schritt 4

Deine ersten Kunden

Die groesste Huerde ist der Anfang. Hier sind die Strategien, die bei meinen Schuelern am besten funktioniert haben:

- **Bekanntenkreis:** Starte mit Familie, Freunden, Kollegen -- aber zum normalen Preis! Gratis-Massagen entwerten deine Arbeit.
- **Google Unternehmensprofil:** Kostenlos und extrem wichtig.
"Wellnessmassage + [deine Stadt]" -- so finden dich Neukunden.
- **Visitenkarten:** 250 Stueck fuer ca. 20 Euro online drucken. Immer dabei haben, jedem Kunden 2-3 mitgeben.
- **Mundpropaganda:** Jeder zufriedene Kunde erzaehlt es durchschnittlich 3 Personen weiter. Dein staerkstes Marketing!
- **Lokale Gruppen:** Facebook-Gruppen deiner Stadt, Schwarze Bretter im Supermarkt, Fitnessstudio-Aushang.
- **Kooperationen:** Friseure, Physiopraxen, Fitnessstudios, Yoga-Studios -- biete einen Flyer-Tausch oder Empfehlungsprovision an.

Aus eigener Erfahrung: Die ersten 10 Kunden kommen fast immer ueber Mundpropaganda. Ab Kunde 20 laeuft es dann von allein.

Schritt 5

Equipment fuer den Start

Du brauchst nicht viel, um zu starten. Hier ist die Basis-Ausstattung mit realistischen Preisen:

Equipment	Empfehlung	ca. Preis
Massageliege	Alu, klappbar, max. 14 kg	100-200 Euro
Massageoel	Mandel- oder Jojobaoel	15 Euro/Liter
Handtuecher	10-15 Stueck, dunkle Farben	40-60 Euro
Laken/Auflagen	Waschbare Baumwolllaken	20-30 Euro
Bluetooth-Box	Fuer ruhige Musik	20-40 Euro
Gesichtskissen	Mit waschbaren Bezuegen	15-25 Euro

Gesamtinvestition fuer den Start: ca. 210-370 Euro

Das hast du nach 3-5 Massagen wieder drin.

Optional (spaeter):

- Aromaoel-Set (verschiedene Duefte)
- Waermekissen fuer Nacken/Ruecken
- Professionelles Massageoel-Set (Kokos, Argan, Sesam)
- Visitenkarten-Halter fuer Kooperationspartner

Schritt 6

Marketing das funktioniert

Du musst kein Marketing-Experte sein. Konzentriere dich auf das, was wirklich Kunden bringt:

Prioritaet 1: Google Unternehmensprofil

Das ist mit Abstand das Wichtigste. Wenn jemand "Massage [deine Stadt]" googelt, erscheinst du in der Karte. **Kostenlos**, einfach einzurichten, extrem effektiv.

Prioritaet 2: Bewertungen sammeln

Nach jeder Massage freundlich um eine **Google-Bewertung** bitten. Die ersten 10 Bewertungen sind Gold wert -- sie machen den Unterschied zwischen "unbekannt" und "vertrauenswuerdig".

Prioritaet 3: Einfache Online-Praesenz

Eine einfache Instagram-Seite oder eine 1-Seiten-Website reicht fuer den Anfang voellig aus. Zeige: Wer du bist, was du anbietest, wie man dich erreicht.

Was sich am Anfang NICHT lohnt:

- ✗ Teure Printanzeigen in Zeitungen
- ✗ Flyer ohne klare Zielgruppe
- ✗ Aufwaendige Website mit vielen Unterseiten
- ✗ Bezahlte Social-Media-Werbung (erst ab 20+ Bewertungen sinnvoll)

Mein ehrlicher Rat: Investiere deine Zeit lieber in gute Massagen als in aufwaendiges Marketing. Qualitaet spricht sich herum.

Dein 30-Tage-Plan

Folge diesem Plan und du hast in einem Monat deine ersten zahlenden Kunden:

Woche 1: Grundlagen schaffen

- Gewerbe anmelden (Gewerbeamt, 30 Min.)
- Berufshaftpflicht abschliessen (online, 15 Min.)
- Equipment bestellen (Liege, Oel, Handtuecher)
- Google Unternehmensprofil anlegen

Woche 2: Erste Praxis

- 5 Freunde/Familie massieren (zum normalen Preis!)
- Visitenkarten drucken lassen (250 Stueck)
- Instagram-Seite oder einfache Website erstellen
- 3 Freunden Visitenkarten zum Weitergeben mitgeben

Woche 3: Sichtbar werden

- Erste "echte" Kunden ueber Mundpropaganda bedienen
- In 2-3 lokale Facebook-Gruppen posten
- Kooperationspartner ansprechen (Friseur, Fitnessstudio)
- Erste Fotos fuer Google/Instagram machen

Woche 4: Wachstum starten

- Erste Google-Bewertungen von Kunden einsammeln
- 5er-Karten/Pakete anbieten
- Schwarzes Brett im Supermarkt/Bioladen
- Erfahrungen reflektieren: Was laeuft gut? Was optimieren?

Du bist bereit. Fang einfach an.

Du hast das Zertifikat, du hast den Plan, du hast die Fähigkeiten. Jetzt fehlt nur noch der erste Schritt. Und der ist einfacher als du denkst.

Wenn du Fragen hast oder Unterstützung brauchst -- melde dich jederzeit. Ich freue mich, von deinem Weg zu hören!

Peter Baumann

Massageschule Baumann

kontakt@massageschule-baumann.de

0151 624 02 101

Weiterführende Kurse & Coaching:

- Alle Massagenkurse: massageschule-baumann.de/Massagenkurse/
- Coaching Selbstständigkeit:
massageschule-baumann.de/selbststaendig-machen/
- Downloads & Material: massageschule-baumann.de/downloads/

Viel Erfolg auf deinem Weg -- Peter