

Wie mache ich mich selbstständig als Wellnessmasseur?

Der komplette Leitfaden für Wellnessmasseure
Gewerbe, Versicherungen, Preiskalkulation, Marketing & mehr



Peter Baumann

Massageschule Baumann – Seit 2012

Inhaltsverzeichnis

- 1.** Gewerbe oder Freiberuf? Die rechtliche Grundlage
- 2.** Gewerbeanmeldung Schritt für Schritt
- 3.** Versicherungen die du brauchst
- 4.** Preiskalkulation -- was du wirklich verlangen kannst
- 5.** Buchhaltung & Steuern einfach erklärt
- 6.** Deine ersten 100 Kunden
- 7.** Marketing das funktioniert
- 8.** Social Media -- was sich lohnt und was nicht
- 9.** Vom Nebenverdienst zum Hauptberuf
- 10.** Häufige Fehler vermeiden

Kapitel 1

Gewerbe oder Freiberuf?

Die erste Frage, die sich jeder angehende Wellnessmasseur stellt. Die Antwort ist klar:

Wellnessmassage = Gewerbe. Punkt.

Anders als Heilpraktiker oder Physiotherapeuten bist du als Wellnessmasseur **gewerblich** tätig. Das hat Vor- und Nachteile:

Vorteile:

- Kein Heilpraktikerschein nötig
- Einfache Gewerbeanmeldung (20-60 Euro, 30 Minuten)
- Keine aufwendige Prüfung
- Sofort starten möglich

Was du NICHT darfst:

- X Medizinische Diagnosen stellen
- X Heilversprechen geben
- X "Therapie" oder "Behandlung" als Begriffe verwenden
- X Krankheiten als Indikation nennen

Verwende stattdessen: **"Wellnessmassage"**, **"Entspannungsmassage"**, **"Wohlfühlmassage"**.
Das ist rechtlich sicher und trifft genau das, was du anbietest.

Kapitel 2

Gewerbeanmeldung Schritt für Schritt

Die Gewerbeanmeldung ist unkompliziert. In den meisten Städten geht das sogar online.

Checkliste:

- Personalausweis oder Reisepass
- Gewerbeanmeldungsformular (GewA1)
- Gebühr: 20-60 Euro (je nach Gemeinde)
- Tätigkeit: "Wellnessmassagen, Entspannungsmassagen, mobile Massage"

Nach der Anmeldung passiert automatisch:

- Finanzamt meldet sich (Fragebogen zur steuerlichen Erfassung)
- IHK meldet sich (Pflichtmitgliedschaft, ca. 30-150 Euro/Jahr)
- Du erhältst deine Gewerbeschein-Nummer

Kleinunternehmerregelung (Paragraph 19 UStG)

Unbedingt nutzen! Solange dein Jahresumsatz unter **22.000 Euro** liegt, musst du **keine Umsatzsteuer** berechnen oder abführen. Das vereinfacht alles enorm. Kreuze das im Fragebogen des Finanzamts einfach an.

Tipp: Der Fragebogen des Finanzamts sieht kompliziert aus -- lass dich nicht verunsichern. Im Kern musst du nur 3 Felder ausfüllen: Name, Tätigkeit, voraussichtlicher Umsatz. Bei einem Steuerberater oder online findest du Ausfüllhilfen.

Kapitel 3

Versicherungen die du brauchst

Versicherung	Wichtigkeit	ca. Kosten/Jahr
Berufshaftpflicht	PFLICHT	80-150 Euro
Betriebshaftpflicht	Empfohlen	100-200 Euro
Rechtsschutz	Optional	200-400 Euro
Inhaltsversicherung	Bei eigenem Raum	100-250 Euro

Die **Berufshaftpflicht** ist ein absolutes Muss. Sie schützt dich, wenn während einer Massage etwas passiert -- z.B. allergische Reaktion, Hautreizung oder ein Sturz von der Liege.

Wichtig: Prüfe, ob deine Versicherung auch mobile Massage abdeckt, falls du Hausbesuche machst.

Kapitel 4

Preiskalkulation

Der richtige Preis entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Hier ist die Kalkulation, die ich allen meinen Schülern empfehle:

Was der Markt hergibt:

Region	60 Min.	90 Min.
Ländlich	50-65 Euro	75-90 Euro
Mittelstadt	60-80 Euro	85-110 Euro
Großstadt	70-100 Euro	100-140 Euro
Hausbesuch +	+10-20 Euro	+15-25 Euro

Deine echten Kosten pro Massage:

- Öl & Verbrauchsmaterial: ca. 2-3 Euro
- Wäsche waschen: ca. 1-2 Euro
- Raummiete (anteilig): ca. 5-10 Euro
- Fahrtkosten bei Hausbesuch: ca. 3-8 Euro
- Versicherung (anteilig): ca. 1 Euro

Fazit: Deine realen Kosten liegen bei 10-25 Euro pro Massage. Bei einem Preis von 65 Euro bleiben dir also **40-55 Euro netto**.

Pakete & Gutscheine:

5er-Karte (z.B. **5 x 60 Min. für 280 Euro** statt 325 Euro) bindet Kunden und garantiert Folgetermine. Gutscheine sind gerade vor Weihnachten, Muttertag und Valentinstag ein Umsatzbringer.

Kapitel 5

Buchhaltung & Steuern einfach erklärt

Keine Panik -- als Kleinunternehmer ist die Buchhaltung wirklich simpel:

Was du machen musst:

- **Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR):** Einfach alle Einnahmen und Ausgaben auflisten.
Kein Bilanzzwang!
- **Rechnungen schreiben:** Jede Massage = eine Rechnung. Name, Datum, Leistung, Betrag.
Hinweis: "Kein Ausweis von Umsatzsteuer (Kleinunternehmer Paragraph 19 UStG)"
- **Belege sammeln:** Alle Ausgaben aufbewahren (Öl, Equipment, Fahrtkosten). 10 Jahre Aufbewahrungspflicht.
- **Einkommensteuererklärung:** Einmal im Jahr, Anlage G (Gewerbebetrieb). Gewinn = Einnahmen minus Ausgaben.

Empfehlung: Nutze eine einfache App wie "SevDesk", "Lexoffice" oder eine Excel-Tabelle. Für den Anfang reicht eine Tabelle mit Datum, Beschreibung, Einnahme, Ausgabe völlig aus.

Kapitel 6

Deine ersten 100 Kunden

Kunden gewinnen ist kein Hexenwerk. Es braucht System, Geduld und -- vor allem -- gute Massagen. Hier sind die bewährtesten Strategien:

Phase 1: Kunden 1-10 (Bekanntenkreis)

- Familie, Freunde, Kollegen -- zum **normalen Preis!**
- Jeder bekommt 3 Visitenkarten zum Weitergeben
- Bitte jeden um eine Google-Bewertung

Phase 2: Kunden 10-30 (Mundpropaganda)

- Google Unternehmensprofil mit 5+ Bewertungen
- Lokale Facebook-Gruppen ("Wellnessmassage in [Stadt]")
- Kooperationen: Friseur, Yoga-Studio, Fitnessstudio
- Schwarzes Brett im Bioladen, Reformhaus, Supermarkt

Phase 3: Kunden 30-100 (Wachstum)

- 5er-Karten und Gutscheine anbieten
- Instagram-Seite mit regelmäßigen Posts
- Empfehlungsprogramm: "Bringe einen Freund, erhalte 10 Euro Rabatt"
- Saisonale Aktionen: Muttertag, Weihnachten, Valentinstag
- Eventmassagen: Firmenevents, Märkte, Gesundheitstage

Kapitel 7

Marketing das funktioniert

Top 5 Marketing-Maßnahmen (nach Wirksamkeit):

- 1. Google Unternehmensprofil:** Kostenlos. Wer "Massage + [Stadt]" googelt, findet dich. Füge Fotos, Öffnungszeiten und Leistungen hinzu.
- 2. Google-Bewertungen sammeln:** Die ersten 10 Bewertungen sind Gold wert. Ab 15+ bist du in der Top-3 deiner Stadt.
- 3. Mundpropaganda fördern:** Gib jedem Kunden 2-3 Visitenkarten mit. "Für dich und deine Freunde."
- 4. Kooperationen:** Friseure, Physiopraxen, Hotels, Yoga-Studios. Biete einen Flyer-Tausch oder kleine Provision.
- 5. Instagram:** 1-2 Posts pro Woche reichen. Zeige: Arbeitsplatz, vorher/nachher (Stimmung, nicht Körper), Tipps.

Was sich NICHT lohnt:

- X Teure Zeitungsanzeigen (kaum Rücklauf)
- X Flyer ohne konkrete Zielgruppe
- X Bezahlte Facebook/Instagram-Werbung (erst ab 30+ Bewertungen sinnvoll)
- X Aufwendige Website mit Blog (später, nicht am Anfang)

Kapitel 8

Social Media -- ehrliche Einschätzung

Die Wahrheit: Social Media ist nett, aber **nicht entscheidend** für deinen Erfolg als Masseur. Google-Bewertungen und Mundpropaganda bringen 10x mehr Kunden als Instagram-Posts.

Wenn du Social Media nutzt:

- **Instagram:** 1-2 Posts/Woche. Fotos vom Arbeitsplatz, Stimmungsbilder (Kerzen, Öl, Steine). Keine Körperfotos!
- **Facebook:** Unternehmensseite anlegen. In lokalen Gruppen aktiv sein (nicht spammen!).
- **TikTok:** Nur wenn du Spaß daran hast. Kurze Videos (Technik-Demos, "Ein Tag als Masseur") können viral gehen.
- **Website:** Eine einfache Seite mit: Wer du bist, was du anbietest, Preise, Kontakt. Mehr brauchst du nicht.

Mein ehrlicher Rat: Investiere 80% deiner Marketing-Zeit in Google-Bewertungen und persönliche Kontakte, 20% in Social Media.

Kapitel 9

Vom Nebenverdienst zum Hauptberuf

Viele meiner Schüler starten nebenberuflich und wechseln später in Vollzeit. Hier ist der realistische Fahrplan:

Nebenberuflich (3-10 Kunden/Woche):

Verdienst: ca. **720-3.000 Euro/Monat** (bei 60-75 Euro/Std.)

Aufwand: Abende + Wochenenden

Vorteil: Kein Risiko, Hauptjob bleibt Sicherheitsnetz

Wann lohnt sich Vollzeit?

Wenn du regelmäßig 15+ Kunden pro Woche hast und dein Massage-Einkommen dein Gehalt übersteigt. Dann ist der Sprung sinnvoll.

Vollzeit-Kalkulation:

	Konservativ	Realistisch	Ambitioniert
Kunden/Woche	15	20	25
Preis/Std.	65 Euro	75 Euro	85 Euro
Monatsumsatz	3.900 Euro	6.000 Euro	8.500 Euro
- Kosten (~25%)	-975 Euro	-1.500 Euro	-2.125 Euro
= Netto/Monat	2.925 Euro	4.500 Euro	6.375 Euro

Wichtig: Plane für Vollzeit mindestens 3 Monate Rücklagen ein. Die Umstellung braucht Zeit.

Kapitel 10

Häufige Fehler vermeiden

In 13 Jahren habe ich viele Schüler begleitet. Diese Fehler sehe ich immer wieder:

- **Zu billig starten:** "Ich bin ja noch Anfänger" -- Nein! Dein Zertifikat ist echt, dein Können ist echt. 60 Euro/Std. ist ein fairer Einstiegspreis.
- **Gratis-Massagen geben:** Entwerten deine Arbeit. Biete höchstens einmal einen "Freunde-Preis" von 10% Rabatt.
- **Kein Google-Profil:** Der größte Fehler überhaupt. 80% der Neukunden googeln zuerst.
- **Keine Haftpflichtversicherung:** Ein einziger Schadensfall kann dich ruinieren. 100 Euro/Jahr sind nichts.
- **Zu viel Marketing, zu wenig Praxis:** Die beste Werbung ist eine hervorragende Massage. Übe, übe, übe.
- **Alles allein machen wollen:** Tausche dich mit anderen Masseuren aus. Besuche Weiterbildungen. Frag um Hilfe.
- **Keine Struktur:** Feste Zeiten, feste Preise, feste Abläufe. Kunden schätzen Zuverlässigkeit.

Du hast alles, was du brauchst.

Selbstständig als Masseur zu arbeiten ist einer der schönsten Berufe, die ich kenne. Du hilfst Menschen, du bist dein eigener Chef, du bestimmst deine Arbeitszeiten. Und mit dem richtigen Plan ist der Einstieg einfacher als du denkst.

Wenn du Fragen hast, Unterstützung brauchst oder einfach erzählen möchtest, wie es läuft -- melde dich jederzeit. Ich freue mich über jede Erfolgsgeschichte!

Peter Baumann

Massageschule Baumann

kontakt@massageschule-baumann.de

0151 624 02 101

Weiterführend:

Alle Messagekurse: massageschule-baumann.de/Messagekurse/

Praxis-PDF "Nach dem Kurs direkt loslegen": massageschule-baumann.de/downloads/

Coaching-Kurs: massageschule-baumann.de/selbstaendig-machen/

Viel Erfolg auf deinem Weg in die Selbstständigkeit -- Peter

WICHTIGER HINWEIS

Die Inhalte dieses Guides entsprechen ausschließlich meiner persönlichen Erfahrung aus über 13 Jahren als selbstständiger Masseur und Schulinhaber.

Dieser Guide stellt **keine professionelle Unternehmensberatung, keine Steuerberatung** und **keine Finanz- oder Rechtsberatung** dar.

Alle Informationen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und ersetzen keine individuelle Beratung durch qualifizierte Fachleute. Für konkrete Fragen zu Ihren persönlichen rechtlichen, steuerlichen oder finanziellen Verhältnissen wenden Sie sich bitte an einen qualifizierten Steuerberater, Rechtsanwalt oder Unternehmensberater.

Die genannten Marktpreise, Kostenkalkulationen und Geschäftsabläufe können je nach Region, persönlicher Erfahrung und individueller Situation erheblich abweichen. Keine der hier beschriebenen Informationen stellt eine Garantie für geschäftlichen Erfolg dar.

Ich übernehme keine Haftung für Verluste, Schäden oder Nachteile, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Guide enthaltenen Informationen entstehen.

Peter Baumann -- Massageschule Baumann