Zusatzerwerb: Keine Angst vor dem Gewinn

Wie lassen sich Einkünfte aus der Heilpraktikerpraxis durch DIENSTLEISTUNGEN und VERKAUF aufstocken? *Gabriele Ermen*

Autoren-PDF für private Zwecke des Autors

KURZ GEFASST

1. *Angesichts zum Teil stagnierender oder rückläufiger Praxisumsätze – oder einfach zur sinnvollen Ergänzung des Angebots – bietet sich für viele Heilpraktiker die Unterhaltung eines Zusatzgewerbes beziehungsweise Zusatzerwerbs an.*
2. *Die Anmeldung eines Gewerbes, getrennte Buchführung und die Nutzung der Kleinunternehmergrenze ermöglichen ohne größere formale und logistische Hürden den fließenden Einstieg in den Zusatzerwerb.*
3. *Zur Ergänzung des Angebots eignen sich unter anderem Dienstleistungen wie Dozenten- und Referententätigkeit, Coaching oder Kursleitungen sowie in engen Grenzen auch der Verkauf nützlicher Hilfsmittel.*

Das Jahr 2020 hat die Welt zum Umdenken gezwungen. Bereits der Lockdown im März 2020 hat den Menschen gezeigt, dass nichts im Leben selbstverständlich ist. Für die meisten Heilpraktiker gab es – ebenso wie für andere Heilberufe – wirtschaftliche Einbrüche: Viele Patienten suchten aus Sorge vor Infektionen die Praxen nicht mehr oder seltener auf. Die Idee der Videosprechstunde war zu neu, als dass sie von Heilpraktikern und Patienten angenommen worden wäre. Zudem bestehen für diese Form der Behandlung enge rechtliche Grenzen (siehe DHZ 7/2020, S. 14),

© Monster Ztudio / stock.adobe.com

Abb. 1 Symbolbild. © Monster Ztudio / stock.adobe.com

Autoren-PDF für private Zwecke des Autors

und die meisten Heilmethoden erfordern den persönlichen Kontakt zum Patienten.

Viele Heilpraktiker stellen sich spätestens seitdem die Frage: Wie kann ich meine Einnahmen über die Praxistätigkeit hinaus steigern? Eine Halbtagsstelle ist zum Ausgleich entgangener Einnahmen keine zielführende Option: Erstens bleibt dann nur noch wenig Zeit für die Praxis, und zweitens bietet in Zeiten von Homeoffice und Kurzarbeit der Arbeitsmarkt nur geringe Perspektiven.

Scheu vor Gewerbe- und Umsatzsteuer häufig unbegründet

Die Alternative liegt also im Unternehmertum, zum Beispiel dem Anbieten von Kursen oder – in engen Grenzen – dem Verkauf nützlicher Hilfsmittel. Obwohl man als Heilpraktiker mit eigener Praxis grundsätzlich bereits Unternehmer ist, scheuen sich doch viele, sofern erforderlich zusätzlich ein Gewerbe anzumelden. Die Gründe sind vielfältig. Einige fürchten die Umsatz- und Gewerbesteuer, ohne sich überhaupt nach den entsprechenden Freibeträgen zu erkundigen. Oder sie denken, dass dann auch ihr Praxisumsatz umsatzsteuerpflichtig wird.

Tatsächlich vermeidet man durch die Anmeldung eines Gewerbes und entsprechend getrennte Buchführung, dass die gewerblichen Umsätze auf die Praxiseinnahmen abfärben. Zudem gilt man als umsatzsteuerlicher Kleinunternehmer, wenn der letztjährige Jahresumsatz des Gewerbes weniger als 22 000 € betrug und im laufenden Jahr ein niedrigerer Umsatz als 50 000 € erwartet wird. In diesem Fall ist man komplett von der Umsatzsteuer befreit. Die Grenzen müssen jedoch jedes Jahr neu überprüft werden. Gewerbesteuer fällt erst an, wenn der Gewinn des Gewerbes 24 500 € übersteigt. Für die Berechnung der Gewerbesteuer werden also, wie bei der Einkommensteuer, die Kosten den Einnahmen gegengerechnet.

Welcher Zusatzerwerb ist gewerbepflichtig?

Ganz grob kann man sagen, dass grundsätzlich für jedes Handelsgeschäft und jede selbstständige Tätigkeit ein Gewerbe angemeldet werden muss – es sei denn, es handelt sich um einen freien Beruf. Das ist der Grund, warum eine Heilpraxis von der Gewerbepflicht befreit ist. Eine Lehrtätigkeit ist in steuerlicher Hinsicht komplex, deshalb fragen Sie dazu am besten Ihren Steuerberater.

Kann ein Zusatzgewerbe ethisch und qualitativ anspruchsvoll sein?

Für viele Heilpraktiker klingt das Wort Gewerbe fast anrüchig. Sie assoziieren damit Begriffe wie Übervorteilung, Ausbeutung oder Interessenkonflikt. Man hört Argumente wie: „Der Beruf des Heilpraktikers ist umstritten genug. Wir sollten auf keinen Fall gleichgesetzt werden mit fahrenden Händlern, die Wundermittel anbieten." Mit dieser Einstellung ist es kaum möglich, seine Einkünfte breiter aufzustellen. Deshalb sollte man die vorige Frage präzisieren: Wie kann ich als Heilpraktiker meinen Umsatz ethisch vertretbar, qualitativ und gewissenhaft durch ein weiteres Gewerbe steigern?

Schnell wird klar, dass es unter der Fülle möglicher Dienstleistungen und Produkte viele sinnvolle und nützliche Ideen gibt. Gerade weil Sie ethische Ansprüche an sich selbst stellen, sollten Sie sich einen Bereich suchen, der Ihren Patienten oder Kunden einen klaren Nutzen bietet. Etwas, das ihre Lebensqualität verbessert. Dann liegt es auf der Hand und ist in jedem Fall vertretbar und sinnvoll, ihnen das Angebot zu empfehlen.

Dienstleistungsangebote sollen beim Thema Zusatzerwerb im Vordergrund stehen, unter anderem Kurse, Coaching, Dozententätigkeit, Beratung oder die Zusammenarbeit mit Firmen im Bereich der Vorbeugung beziehungsweise des Betrieblichen Gesundheitsmanagements. Auch Autoren- und Referententätigkeiten fallen in diesen Bereich. Diese Priorisierung bietet eine gute ethische und qualitative Basis für den Zusatzerwerb.

Keine Angst vor dem Gewinn: Handelsspannen machen Sinn

Der Gedanke, zusätzlich zu den Heilbehandlungen auch noch Handelsgüter zu verkaufen, bereitet vielen Heilpraktikern zunächst ein ungutes Gefühl. Sie fürchten, es sei unethisch, für Waren mehr Geld einzunehmen, als sie selbst dafür bezahlt haben. Dabei übersehen sie, dass Handelsspannen sich durch das unternehmerische Risiko rechtfertigen: Ein Händler bezahlt die Waren beim Produzenten, er muss sie lagern und möglicherweise sogar entsorgen, wenn zum Beispiel das Mindesthaltbarkeitsdatum abgelaufen ist oder keine Nachfrage (mehr) besteht.

Auch die Frage „Was sollen meine Patienten von mir denken, wenn ich ihnen etwas verkaufen will?" bringt viele in einen Abwehrmodus. Wer jedoch genauer hinsieht, wird feststellen, dass es sich bei diesen Bedenken um eigene, hindernde Glaubenssätze handelt. Neben diesen ergab meine Recherche weitere typische und häufige Fehler bei der Unterhaltung eines Zusatzgewerbes (siehe Tabelle 1).

TIPPS

Beispiele für zusätzliche Einnahmen

Viele zusätzliche Einnahmequellen eignen sich thematisch als Ergänzung der Heilpraktikertätigkeit. In Betrieben können Sie Gesundheitsberatung oder Anti-Stress-Massagen anbieten. Im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements darf sich der Arbeitgeber steuerbefreit daran beteiligen. Sehr verbreitet sind auch Coaching, Gesundheitskurse, Seminare, Vorträge, Webinare und Videokurse. Sie können zudem als selbstständiger Pharmareferent Ihren Lieblingsanbieter unterstützen, Gesundheitstexte schreiben (erhöht die Reputation) oder als Dozent (zum Beispiel in der Aus- und Weiterbildung für Heilpraktiker) arbeiten. Für den Verkauf in der Praxis eignen sich unter anderem Pflegeprodukte, Kosmetika und Wellness-Anwendungen. Auch Bücher, CDs oder DVDs bieten sich zum Verkauf an. Auch der Verleih medizinischer Geräte ist möglich.

Ermen G. Zusatzerwerb: Keine Angst vor dem Gewinn. DHZ – Deutsche Heilpraktiker Zeitschrift, 2021; 1: 62–66 | © 2021. Thieme. All rights reserved.

Autoren-PDF für private Zwecke des Autors

Nützliche Zusatzangebote können die Arbeit aufwerten

Auch durch die Brille des Patienten stellen sich hilfreiche Zusatzangebote und auch der unaufdringliche Verkauf nützlicher Produkte viel eher förderlich als kompromittierend dar. Der Heilpraktiker hat möglicherweise im Rahmen einer ganzheitlichen Behandlung eine Blockade gelöst und empfiehlt nun eine Faszienrolle. Ergänzend könnte er erklären: „Sie können so etwas im Handel kaufen, ich habe es aber auch vorrätig. Möchten Sie es gleich bei mir mitnehmen?“ Angesichts dieses unverbindlichen Angebots werden Patienten statt argwöhnisch eher dankbar sein, weil sie sich nicht weiter um die Besorgung des (Hilfs-)Mittels kümmern müssen.

Natürlich gilt: Sie können nur dann etwas verkaufen, wenn Sie vom Nutzen, der Wirksamkeit und Qualität des Produkts oder der Dienstleistung überzeugt sind und Sie eine große Chance sehen, dass es Ihren Kunden helfen kann. Wer ein Produkt hingegen nur halbherzig ins Programm nimmt, kann es nicht reinen Herzens und erfolgreich verkaufen. Auch sollte ein und dasselbe Produkt nicht teurer angeboten werden als im Handel. So sollte der Verkauf immer sorgfältig daraufhin geprüft sein, ob er dem Patienten zugutekommt, Vertrauen schafft und in keinem Konflikt mit anderen Interessen und der therapeutischen Arbeit und Neutralität steht.

Merke: Mit großer Wahrscheinlichkeit korrelieren Ihre Interessen und Überzeugungen mit Ihrem therapeutischen Wissen. Das können Sie nutzen, um Ihr passendes Gewerbe zu finden.

Therapiewissen als Kapital für ein weiteres Gewerbe

Wie lässt sich das Wissen als Heilpraktiker als Grundkapital für ein weiteres Gewerbe einzusetzen? Hier eröffnet sich eine Vielfalt an Möglichkeiten. Wer sich zum Beispiel mit der Kraft der Edelsteine beschäftigt, wird schnell auf die Idee kommen, sie auch zu verkaufen. Wenn Sie gerne fermentieren, können Sie auch Fermentierungskurse anbieten. Möglicherweise liegen Ihnen Gruppenangebote wie Yoga-, Meditations-, Fitness- oder Achtsamkeitskurse, Vorträge oder Seminare. Viele dieser Angebote lassen sich in Zeiten der Kontaktbeschränkungen auch online durchführen. Deshalb sind einige Heilpraktiker schon auf digitale Lösungen wie Webinare, Videokonferenzen und Videokurse umgestiegen. Oder Sie verkaufen CDs mit Entspannungsmusik oder geführten Meditationen.

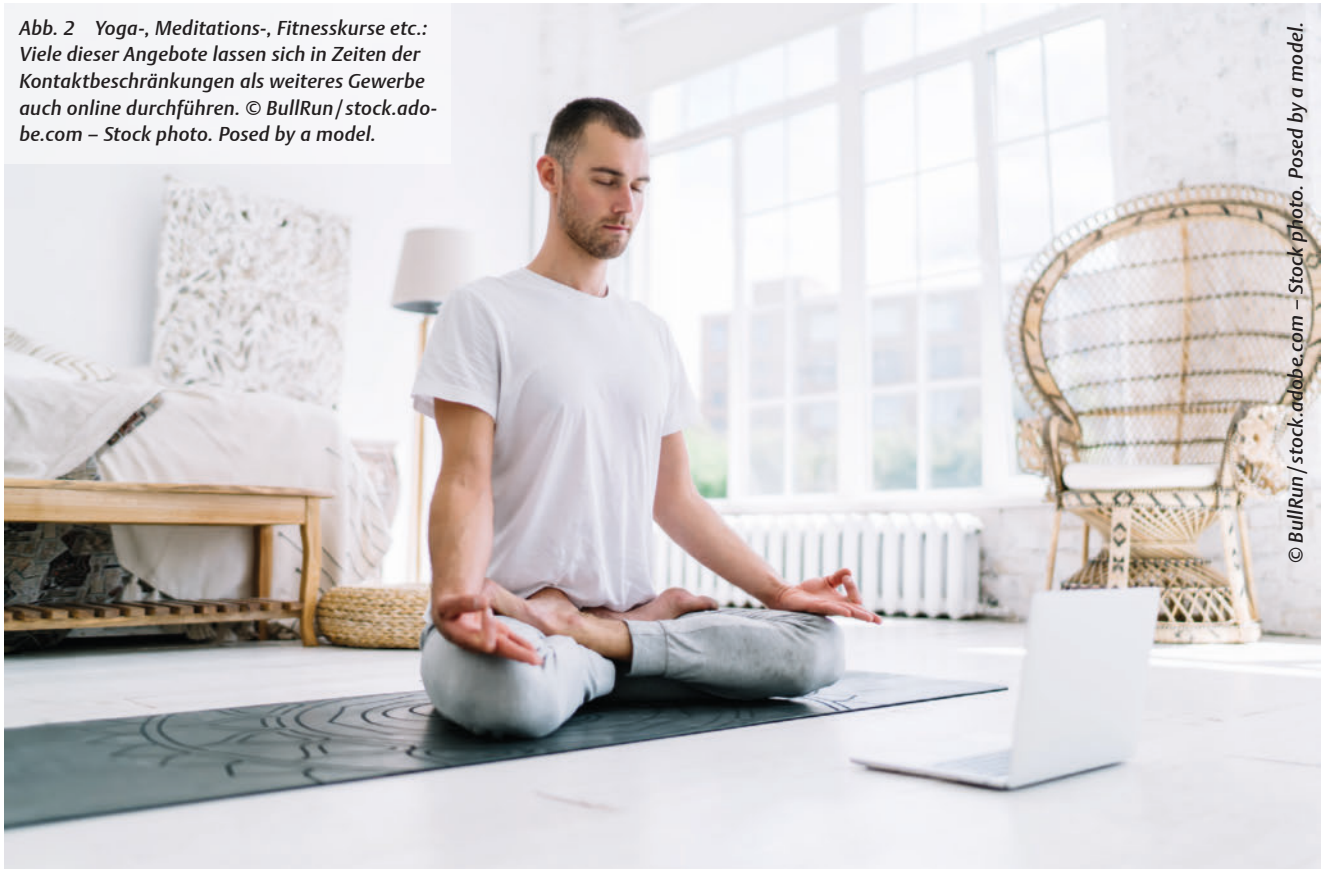

Abb. 2 Yoga-, Meditations-, Fitnesskurse etc.: Viele dieser Angebote lassen sich in Zeiten der Kontaktbeschränkungen als weiteres Gewerbe auch online durchführen. © BullRun/stock.adobe.com – Stock photo. Posed by a model.

© BullRun/stock.adobe.com – Stock photo. Posed by a model.

Autoren-PDF für private Zwecke des Autors

TABELLE 1

Die sechs häufigsten Fehler von Heilpraktikern, die ein Zusatzgewerbe führen

Fehler	Lösung
Wahl von Angeboten, die kein Herzensanliegen sind und daher nicht glaubhaft vermittelt werden	Nur wenn die Angebote Ihrer Überzeugung nach Ihren Kunden nützen, können Sie diese guten Gewissens und glaubwürdig verkaufen.
Scheu, die Angebote zu empfehlen	Sie brauchen ein gutes Gefühl dabei, anderen Ihre Dienstleistungen (oder gegebenenfalls Produkte) anzubieten. Dies ist legitim, macht Ihr Angebot bunter und ist hilfreich für Ihre Kunden.
Fehlende Buchführung / kein Gewerbe anmelden aus Angst, etwas falsch zu machen	Angst ist immer ein schlechter Ratgeber. Ein Gewerbe anzumelden, ist einfacher und preiswerter, als die meisten vermuten. Durch getrennte Buchführung färben die Zusatzeinnahmen nicht auf die Praxiskasse ab.
Fehlerhafte Rechnungsstellung, mangelnde Abstimmung mit dem Steuerberater	Ihr Steuerberater kann erklären, was Sie beachten müssen und wie Sie sich auch als Kleinunternehmer von der Umsatzsteuerpflicht Ihres Gewerbes befreien können.
Enttäuschungen und Interessenkonflikte durch Teilnahme am Strukturvertrieb (MLM)	Strukturvertrieb hält selten, was er verspricht und kann durch allseitig bindende Verträge schnell in Interessenkonflikte führen oder zumindest diesen Eindruck erwecken. Daher ist eher davon abzuraten.
Zu wenig Engagement / zu früh aufgeben	Der Traum, mit wenig Anstrengung schnell ans große Geld zu kommen, erfüllt sich nur selten. Wer Erfolg haben will, braucht wie überall Fleiß und Ausdauer.

Vorsicht Strukturvertrieb! Frust und Interessenkonflikte durch Multi Level Marketing

Strukturvertrieb, neudeutsch auch Multi Level Marketing (MLM) genannt, ist eine noch junge Vertriebsform, die sich aber schnell verbreitet. Die Philosophie dahinter: Hersteller können sich die teure Werbung sparen, wenn die Nachfrage nach ihren Produkten auch über persönliche Empfehlungen erzeugt werden kann. Um dies den teilnehmenden Partnern schmackhaft zu machen, werden die eingesparten Werbekosten stattdessen als Provision ausgezahlt. Durch geschickt zurechtgeschnittene Auszahlungskonzepte wird auch das Anwerben weiterer Empfehler gefördert. Das Ziel ist, sich eine möglichst große Downline aufzubauen (eine Downline besteht aus selbst angeworbenen Subunternehmern und wiederum deren Geworbenen). Wer mit dieser gute Umsätze und weitere Anwerbungen realisiert, kann sich hierdurch theoretisch ein hohes passives Einkommen aufbauen, weil er an jedem Umsatz der Mitglieder seiner Downline mitverdient. In vielen Fällen bleibt dieses Vorhaben jedoch Theorie. Denn in der Praxis gelingt es den meisten Teilnehmern nicht, selbst eine umsatzstarke Downline aufzubauen. Zudem müssen sie zum Teil mit dem Kauf der Ware in Vorleistung treten.

Anna M.: Kein Klinkenputzen und Verkaufen mehr

Nicht lange nachdem Anna M. (Name von der Redaktion geändert) vor neun Jahren ihre Praxis eröffnet hatte, erhielt sie einen

heilpraktikerkurse.de

Autoren-PDF für private Zwecke des Autors

Anruf. Jemand wollte ihr ein Konzept vorstellen, wie sie als Heilpraktikerin ihren Patienten zusätzlichen Nutzen verschaffen könne. Beim darauf folgenden Gesprächstermin wurde ihr eine Produktreihe von Nahrungsergänzungsmitteln und das dazugehörige Multilevel-Marketingkonzept vorgestellt. Die Plausibilität des Programms und die Aussicht auf Zusatzeinkünfte wirkten bestechend.

Nachdem sie sich in die entsprechende Organisation eingeschrieben hatte, musste sie als ersten Schritt ein Gewerbe anmelden. Allerdings sollten, wie sich später herausstellte, die Provisionen nie in den Bereich der Umsatzsteuerpflicht gelangen. Doch sie verdiente mit dem Geschäft durchaus „einige Euro“: Vor allem im Bekanntenkreis hatte sie ein paar Interessenten gefunden, die sie von den Produkten begeistern konnte. Aber sie hatte immer das Gefühl, Klinken putzen zu müssen und fühlte sich unwohl dabei, bei unbekannten Leuten um einen Termin zu „betteln“. Sie empfand es auch als anstrengend, jeden Monat neue Anwärter einzuladen. Manchmal wurde sie konfrontiert mit dem Vorwurf, wie sie sich auf so etwas einlassen könne: Der Vortrag sei ja nur eine Verkaufsveranstaltung. Dem konnte sie nicht ganz widersprechen und stellte bald darauf das Zusatzgewerbe ein.

Denn es war Frau M. immer unangenehm, ihre Kunden einen Vertrag für mindestens vier Monate abschließen zu lassen. Eine Kundin hatte versäumt, innerhalb dieser Zeit zu kündigen, weshalb sich der Vertrag automatisch verlängerte. Die Kundin war empört und machte Frau M. Vorwürfe. Inzwischen rät sie anderen Heilpraktikern, die Finger vom Multi Level Marketing zu lassen.

Gute Erfahrung: Fitnessgeräte und Seminare im Programm

Gute Erfahrungen mit Zusatzeinnahmen schildert hingegen der Heilpraktiker und Physiotherapeut Alexander S. (Name von der Redaktion geändert). Er verkauft seinen Patienten Trampoline und andere Fitnessgeräte, die er mit ihnen auch therapeutisch nutzt. Außerdem veranstaltet er Seminare.

Beide Bereiche deckt er mit einem Gewerbeschein ab. Er beschreibt das Anmelden eines Gewerbes als sehr einfach und günstig (das war 2003 oder 2004 und hat damals weniger als 20 € gekostet). Sein Steuerberater hatte ihn darauf aufmerksam gemacht, dass das Gewerbe nötig sei, weil es steuertechnisch nicht sauber ist, therapeutische Leistungen mit gewerblichen Einnahmen zu mischen. Man spricht von Abfärbtheorie.

Auf die Frage, welche Vorteile es für ihn habe, antwortet er ganz klar, dass wenn die Praxis in der Vergangenheit mal nicht so gut lief, er das Gefühl hatte, ein zweites Standbein zu besitzen. Dieses gute Gefühl hat er immer noch, obwohl sein Praxisumsatz inzwischen etwa beim Zehnfachen seines gewerblichen Umsatzes liegt. Die Seminare (Kontaktimprovisation) machen ihm viel Freude. Er genießt es, dass er damit sein Hobby zum Beruf gemacht hat.

Wer nicht verkaufen mag, sollte es auch nicht tun

Doch auch Alexander S. wurde schon mit Problemen konfrontiert: Man dürfe bei den Patienten nicht den Eindruck erwecken, dass man etwas nur empfiehlt, weil man es verkaufen wolle.

In einem der letzten Jahre geriet er über die Grenze der Kleinunternehmer-Regelung von 17 500 € Umsatz (seit 2020: 22 000 €) pro Jahr. Deshalb unterlag er im Folgejahr der Umsatzsteuerpflicht, was er als umständlich empfand. Doch wurde er damit versöhnt, als sein Steuerberater ihm dazu riet, durch geschickte Investitionen die Vorsteuer zu nutzen.

Bei Umsatzsteuerpflicht benötigt man eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, die man ganz einfach online beantragen kann (oder man bittet seinen Steuerberater darum). Die Rechnungen, die aufgrund des Gewerbes gestellt werden, müssen diese zugeteilte DE-Steuernummer angeben und die Umsatzsteuer, die für den Betrag anfällt, ausweisen. Jeden Monat muss eine Umsatzsteuererklärung ausgefüllt werden, in der die eingenommene der bezahlten Mehrwertsteuer gegenübergestellt wird. Entsprechend fließt die Differenz ans Finanzamt beziehungsweise wird von diesem erstattet. Deshalb lohnt es sich, größere Anschaffungen auf solche Jahre zu legen, in denen man umsatzsteuerpflichtig ist.

Alexander S. rät anderen Heilpraktikern, die Zusatzeinnahmen auf jeden Fall steuerlich sauber zu gestalten und betont, dass man ein Gewerbe anmelden muss, wenn man etwas verkaufen will. Und er warnt: Wer nicht verkaufen mag, solle die Finger davon lassen, sonst würde es nur zur Qual.

Fazit: Win-Win-Situation durch Ergänzung des Angebots

Wenn Sie Dienstleistungen oder gegebenenfalls Produkte anbieten, die das Leben Ihrer Patienten oder Kunden verbessern können, entsteht eine Win-Win-Situation. Es versteht sich von selbst, dabei keinen Druck auszuüben und die Entscheidung des Kunden zu respektieren und zu unterstützen. So können Sie guten Gewissens Ihr Einkommen aufstocken und dabei das Angebot für Ihre Kunden erweitern. ●

Dieser Artikel ist online zu finden:
http://dx.doi.org/10.1055/a-1334-7070

HP GABRIELE ERMEN

Gabriele Ermen hat seit 2011 als Expertin für Heilpraktiker-Marketing über 1.300 Heilpraktiker und andere Therapeuten mit Coachings, Videokursen, Webinaren und Seminaren darin unterstützt, ihre Erwerbstätigkeit auszubauen. Als Talkshow-Moderatorin stellte sie komplementärmedizinische Experten vor. Ihr persönliches Anliegen ist es, das Ansehen ganzheitlicher Heilmethoden zu stärken, damit der Gang zum Heilpraktiker für viele Menschen zur Selbstverständlichkeit wird.

E-Mail: info@heilpraktiker-marketing.com
Internet: www.heilpraktiker-marketing.com