

Thema: Preise

Das Wichtigste zuerst

Wir lieben unseren Beruf und unsere Arbeit sehr. Wir pflegen einen offenen und ehrlichen Kontakt mit unseren Kunden und es haben sich wunderschöne, herzliche Freundschaften entwickelt. Viele unserer Kunden und Kundinnen kommen seit Bestehen der Hautsache-Praxis (2002) und darüber sind wir sehr glücklich.

Wir verfügen über eine höchste Fachkompetenz, wissen, wie die Haut funktioniert und was sich braucht um gesund zu bleiben. Im unübersichtlichen Kosmetikmarkt haben wir wundervolle Marken gefunden, die unseren Ansprüchen genügen. Diese sind keine Trendprodukte, die nicht „nur“ schön sind und gut riechen, sondern hochwirksam und für jeden Anspruch richtig komponiert und dosiert.

Unser Anspruch geht weit über eine „normale“ Pflege hinaus. Wir führen Produkte, die keine langfristig schädigenden oder nutzlosen Inhaltsstoffe beinhalten. Wir verfügen über die besten, für die Haut sinnvollen und wirksamen Geräte. Auch hier halten wir uns nicht an Trends, sondern eher an ergebnisorientierte Techniken.

Weiterbildung ist für uns ein „Muss“ damit wir unseren hohen Qualitätsanspruch halten können. Kurzfristige, vielversprechende aber wirkungslose Trends haben bei uns keine Chance.

Auch sind wir, falls gewünscht, neben unserer Arbeit als professionelle Hautpflegerinnen, ZuhörerIn, „Kummerkasten“, TipgeberIn, LebensberaterIn oder einfach nur stille DienstleisterIn.

Trotzdem müssen wir immer wieder unsere Preise rechtfertigen. Dazu hier ein paar Hintergrundinformationen.

Wussten Sie...

- ... dass wir unsere Kolleginnen nicht mit dem Mindestlohn bezahlen, eine leistungsgerechte Bezahlung aber leider noch immer nicht möglich ist.
- ... dass uns eine kurzfristige Terminabsage und ein gebuchter, nicht in Anspruch genommener Termin pro Stunde € 45 kostet? Leider ist ein zunehmender Trend zu beobachten. Derzeit ca. 10 % aller Buchungen.
- ... dass die Fix-Kosten pro Stunde neben Gehalt (inklusive Lohnsteuer, Kranken- und Rentenversicherung), Miete, Strom, Heizung, Telefon, Internet, Reinigung, Büromaterial, Werbung, Versicherungen, Steuerberatung, etc. abdecken müssen?
- ... die flexiblen Kosten für Behandlung neben verbrauchter Kosmetika zusätzlich das Waschen der Handtücher, Gerätenutzung, Reparaturen, sonstiges Verbrauchsmaterial, die Zeit für Vor- und Nachbereitung und Rücklagen für Ersatz beinhalten?
- ... dass wir umsatzsteuerpflichtig sind und somit alle Einnahmen mit 19 % versteuert werden müssen? Selbstverständlich muss nach Abzug der Umsatzsteuer auch noch der Gewinn versteuert werden.
- ... dass der Gewerbesteuersatz der Stadt Mannheim kräftig angehoben wurde?
- ... Gesundheits- und freie Berufe (Arzt, Physiotherapie etc.) von der Umsatzsteuer befreit sind?

Vergleich der Stundensätze verschiedener Berufsgruppen:

- Dermawell-Praxis: € 50 + Verbrauchsmaterial (incl. 19 % Umsatzsteuer)
Beratungen sind im Rahmen von Behandlungen kostenfrei (bei jedem Arzt oder Anwalt ist dies kostenpflichtig).
Gepflegte Räume, hohes fachliches Niveau.
- Handwerker ohne Werkstatt: € 50 bis 80 + Verbrauchsmaterial
Diese verdienen, wie wir auch, an zusätzlichen Verkäufen (Farbe, Bodenbeläge, Gardinen, Ersatzteile)
Vergleichen Sie auch hier Verlässlichkeit und Qualität der Arbeit.
- Mein Arzt berechnet Stunde € 170 – wohl bemerkt: Ohne Umsatzsteuerpflicht
- EDV-Firmen: ab € 96
- Rechtsanwalt: ab € 180
- Unternehmensberater: ab € 200

Die Preisdiskussion

Viele Kolleginnen arbeiten im Nebenerwerb. Wichtig zu wissen ist, dass diese Kolleginnen keine eigene Kranken- und Rentenversicherung, keine Lohnsteuer und auch keine Umsatzsteuer bezahlen müssen.

Das heißt im Klartext: Wird eine Fußpflege für € 15 angeboten, so bleiben ca. € 12 in der Kasse. Würden wir den gleichen Gewinn machen wollen, müssten wir die Fußpflege für € 39 anbieten. Um diese Leistung weiterhin anbieten zu können werden wir unsere Fußpflegepreise im Laufe der Zeit anpassen.

Kurzfristige Terminabsagen oder Nichterscheinen

Mit unseren Kunden sind wir sehr glücklich und freuen uns auf jede Kundin und jeden Kunden sehr.

Trotzdem erfahren wir leider immer wieder fehlende Wertschätzung. Dies zeigt sich in Unpünktlichkeit, kurzfristigen Absagen mit der Begründungen: Es ist etwas „Wichtiges“ dazwischen gekommen. In diesen Fällen wissen wir, dass unsere Arbeit als nicht wichtig beurteilt wird.

Der Versuch eines Vergleichs aus einem Beispiel des Arbeitslebens:

Sie oder Ihr Mann organisieren eine Besprechung mit mehreren Teilnehmern in einem Besprechungsraum Ihrer Firma. Nun wird die Besprechung kurzfristig abgesagt, da ein wichtiger Teilnehmer nicht kommen kann. Sie bekommen während der Ausfallszeit kein Gehalt und müssen die Kosten für die Bereitstellung des Besprechungsraumes incl. Kaffee und Gebäck bezahlen.

So geht es uns, wenn ein Termin kurzfristig abgesagt wird oder eine gebuchte Behandlung nicht wahrgenommen wird.

Da wir unsere Behandlungspreise aus diesem Grund nicht noch weiter erhöhen möchten, wir würden dann die „Falschen“ belasten, bitten wir um Verständnis dafür, dass wir in diesem Fall einen Schadensersatz von € 50 pro gebuchter Stunde berechnen müssen.

Selbstverständlich kann eine gebuchte Behandlung weiterhin kostenfrei bis mind. 24 Stunden vor Termin absagen.

Kurzfristig freie Termine

Sollten Sie nicht über einen längeren Zeitplan verlässlich planen können oder möchten Sie gerne kurzfristig einen Termin haben, greifen Sie bitte auf unser [Angebot unserer Webseite](#) zu. Dort finden Sie im linken Menü den Punkt „Freie Termine“.

Ihr Feedback...

... ist für uns sehr wichtig. Wir sind für Verbesserungsvorschläge, konstruktive Kritik und weitere Anregungen dankbar.

Ihre

Berbel Koroknay mit Team