



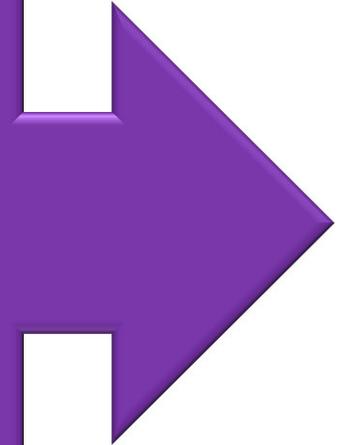
การเริ่มต้นธุรกิจและเปิดร้านนวดแผนไทย ประสบความสำเร็จได้ทันที!

รวบรวมโดย มาริโอ ส. เมนซิง จากร้าน สุ วันโย นครลือเบค ©



Stand: 17.11.2014

- คุณพร้อมแล้วหรือยัง ?
.....3
- ๑๕ ขั้นตอนก่อนเปิดร้านใหม่
.....4
- ข้อผิดพลาด & ประการที่
เกิดขึ้นบ่อย
.....16
- สมาคมไทยสปาแห่งประเทศไทย
เยอรมนี
.....17
- รวบรวมที่อยู่ที่น่าสนใจ
.....21
- แนะนำผู้เขียนคู่มือนี้
.....22
- นิตยสารเอเชียอาคเนย์ ฝรั่ง
• **FARANG**
.....23-39



ผู้ผลิตและรับผิดชอบทางกฎหมาย

มาริโอ เอส. เมนซิง
สุ วันโย นวดแผนไทยและเดย์สปา

อีเมล: Info@wanyo.de
โทรศัพท์: 0451 70785330
อินเทอร์เน็ต: www.wanyo.de

แปล เรียบเรียง ตรวจสอบและเลเอาทีโดย

ทิพวรรณ คุชา

TGA: www.thaigermanagency.net

สนับสนุนโดย

สมาคมไทยสปาเยอรมนี
นิตยสาร ฟรัง

ลูท เบนเทียน ที่ปรึกษาในการเริ่มธุรกิจ อีเมล:

Lutz@bentien.de

รวมทั้งร้านนวดแผนไทยดังต่อไปนี้

Siam Massage (Hamburg), Thaicraft
(Vechede), Lanai (Minden), Andaman
(Duisburg), Spa Nok (Schongau)

สิทธิบัตรและสิทธิการใช้

เอกสารนี้มีตราบาน้ำดิจิทัลฉบับประทับไว้หลายแห่ง
เพื่อป้องกันการทำสำเนาหรือการใช้โดยที่ไม่ได้
รับอนุญาตและสามารถติดตามจับผิดการ
กระทำดังกล่าวได้

เราอนุญาตให้

เผยแพร่เอกสารนี้ได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย
แต่ห้ามเปลี่ยนแปลง ดัดแปลง หรือแต่งเติม
เอกสาร นอกจากนี้ เรายังอนุญาตให้แจ้ง
แหล่งที่มาด้วยประโยคดังนี้

“การเริ่มต้นธุรกิจและและเปิดร้านนวดแผน
ไทย โดยมาริโอ เอส. เมนซิง สุ วันโย นครลือ
เบค”

เราไม่อนุญาตให้

นำเอกสารนี้ไปใส่ไว้ในหน้าเว็บเพจใน
อินเทอร์เน็ตเพื่อให้คนอ่านหรือดาวน์โหลด
หรือนำเสนอให้เช่า ขายหรือทำการค้ากับ
เอกสารนี้ทุกอย่าง นอกจากนี้ยังห้ามเอาส่วน
หนึ่งของเอกสารนี้ ไปตัดต่อรวมกับเอกสารอื่น
หรือรวมเข้ากับสื่อชนิดอื่นๆ

ขอเชิญชวนร่วมมือกับเรา

เอกสารชิ้นนี้เป็นเพียงจุดเริ่มต้นเท่านั้น
ถ้าหากคุณเข้าร่วมและช่วยกัน ก็จะพัฒนาให้ดี
ขึ้นต่อไปได้

กรุณาช่วยกันส่งข้อมูลเพิ่มเติมทั้งเนื้อหาและ
รูปภาพหรือส่งข้อเสนอเปลี่ยนแปลงหรือตัด
เนื้อหาบางส่วนออก โดยส่งข้อเสนอมาที่ผม
โดยตรงได้

ในกรณีที่ผมสามารถนำข้อเสนอของคุณมา
ใช้ได้ ผมจะใส่ชื่อคุณในฐานะผู้เขียนหรือ
ผู้สนับสนุน ผมขอยืนยันว่า จะเผยแพร่เอกสาร
นี้ฟรี โดยไม่แสวงหาผลประโยชน์ทางการค้า
จากน้ำแรงของคุณที่ช่วยกันสนับสนุนผลงานนี้

การใช้ภาษาที่มีความยุติธรรมทางเพศ

เราใช้ภาษา(เยอรมัน) ในการเรียกบุคคลซึ่ง
ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบเพศชาย ทั้งนี้เพื่อสะดวก
ในการอ่าน แต่คำเหล่านี้หมายถึงผู้หญิงและ
ผู้ชายเท่ากัน หลักความเท่าเทียมกันทางเพศ
เป็นเรื่องสำคัญยิ่ง

คุณพร้อมแล้วหรือยัง?

คุณต้องการเริ่มธุรกิจใหม่หรือครับ?

นี่คือโอกาสสุดท้าย ที่คุณจะคิดทบทวนและจะเปลี่ยนใจได้ ผมจะยกเหตุผลที่ดีบางอย่างที่ทำให้คุณเปลี่ยนใจ

อย่างน้อยที่สุดในช่วงแรกเมื่อเริ่มธุรกิจ

ความคิดของคุณจะติดกับและวนเวียนอยู่กับ

ร้านหรือบริษัทตลอดเวลาและอาการแบบนี้

อาจเป็นไปได้ก็เป็นเวลายาวนานหรือตลอดไปก็ได้

ในขณะที่คนอื่นจะเปลี่ยนโหมดเป็น "เลิกงานแล้ว" หรือ "พักร้อน" แล้วก็ตาม

การเป็นผู้ประกอบการกิจการ คุณจะทำงานตลอด

๒๔ ชั่วโมง ๗ วันต่อสัปดาห์ ๕๒ สัปดาห์ต่อปี

การประกอบการไม่เกี่ยวกับตัวคุณคนเดียว

เท่านั้น แต่มีส่วนเกี่ยวข้องกับครอบครัวและ

เพื่อนๆของคุณด้วย

การตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการจึงไม่ใช่การ

ตัดสินใจเชิงอาชีพเท่านั้น หากแต่เป็นเรื่อง

ทัศนคติภายในส่วนบุคคล เป็นเรื่องทัศนคติต่อ

การดำเนินชีวิต เป็นเรื่องบุคลิกภาพว่าเหมาะ

หรือไม่

เชิญทดสอบตนเองได้ที่นี้!

ทดสอบได้ฟรี

■ รายได้ไม่คงที่ เสี่ยงต่อการขาดทุน คุณจะยังนอนหลับได้ดีไหม?

■ คุณพร้อมที่จะทำงานอย่างน้อย ๖๐ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ไหม?

■ คุณจะรับมือกับความตึงเครียดได้อย่างไร?

■ แฟนหรือครอบครัวของคุณสนับสนุนคุณหรือไม่?

■ หลายอย่างขึ้นอยู่กับสุขภาพกายและสุขภาพจิต คุณแข็งแรงพอหรือไม่?

■ คุณตั้งใจเป้าหมายให้ตนเองเป็นไหม?

■ คุณสร้างแรงจูงใจให้ตนเองได้ไหม?

■ คุณชมเชยกองตนเองเป็นไหม?

■ คุณมีความสามารถด้านวิชาชีพอันเป็นหัวใจสำคัญในการเริ่มธุรกิจหรือไม่?

■ คุณมีความสามารถด้านการค้าและการบริหารหรือไม่?

■ คุณมีความสามารถในการขายได้ดีหรือไม่?

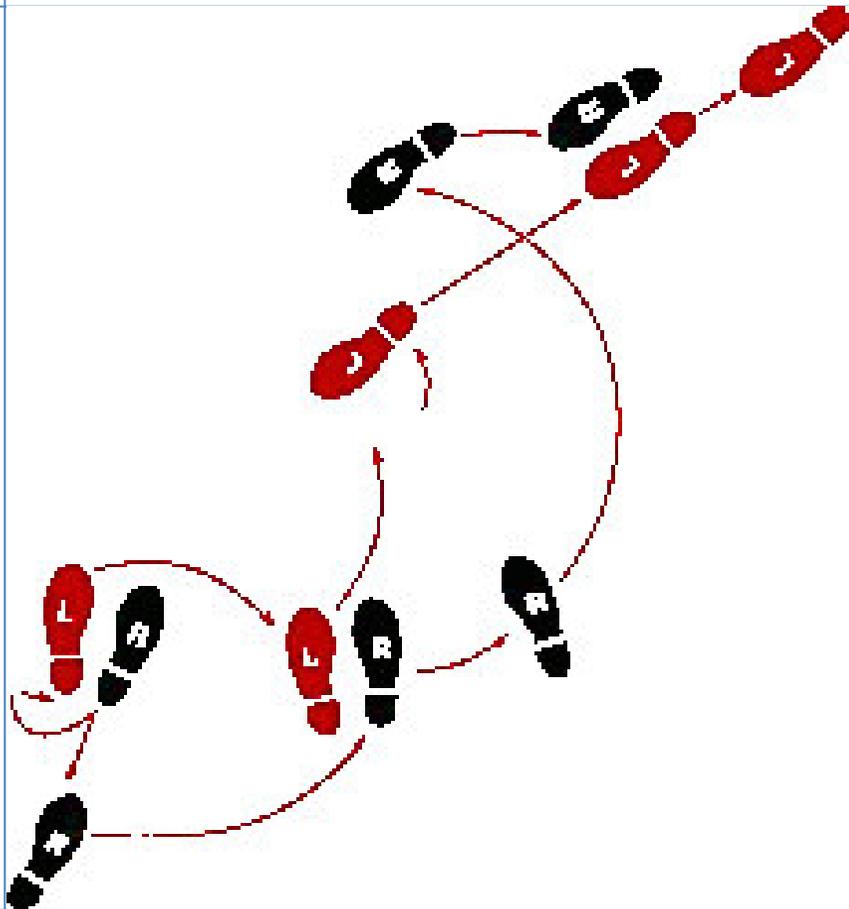
■ คุณสามารถโน้มน้าวจิตใจคนและสร้างความเชื่อถือได้ดีหรือไม่?

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/learnprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_1/12000.html



ลงมือทำให้ถึงที่สุด!

เมื่อคุณได้ตัดสินใจแล้วว่า จะเริ่มทำธุรกิจ ก็ไม่ควรปล่อยให้อุปสรรคมาเปลี่ยนใจ คุณจะประสบความหมายมากมาย จะมีอุปสรรคสารพัดชนิดรออยู่ จะมีช่วงที่คุณท้อแท้เหนื่อยล้าลง คุณควรสู้ต่อไป トラバドที่ คุณไม่ทำลายสุขภาพตนเองและคุณไม่ทำลายทรัพย์สินเงินทองของผู้อื่น คุณได้ใช้เสรีภาพในการเลือกทางเดินชีวิตตนเองแล้ว ตอนนี้ก็ลงมือทำให้ถึงที่สุด!



๑๕ ขั้นตอนก่อนเปิดร้านใหม่

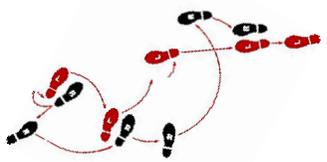
คุณคิดว่าตนเองเป็นคนประเภทที่ “คิดปุ๊บทำปั๊บ” หรือไม่?

ผมขอร้องไห้ลืมหืมเสียเถอะ!

ในการเริ่มธุรกิจใหม่นี้ ควรต้องคิดก่อนลงมือทำ ควรวางแผนขั้นตอนในการทำงานก่อน และควรทำงานอย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ก็เพราะว่าคุณต้องใช้ทุนด้วยเงินที่กู้จากธนาคารหรือเพื่อนๆ หรืออาจจะเป็นเงินเก็บสะสมของคุณเอง คุณอาจทำให้ครอบครัวต้องคิดหนักไปด้วยและตัวคุณเองก็ต้องลงแรงอย่างเต็มที่ ฉะนั้นคุณควรคำนึงถึงข้อเหล่านี้และควรคิดอย่างถี่ถ้วน มีสติและรอบคอบ

ผมขอแนะนำว่า โปรดทำตามรายการ ๑๕ ขั้นตอนที่กำหนดไว้ หรือกาหวัข้อที่คุณทำเสร็จแล้วไว้ เพื่อเป็นการตรวจสอบตัวเองว่าทำการบ้านครบหรือยัง

คุณควรทำความเข้าใจกับ ๑๕ ขั้นตอนในทุกแง่มุมอย่างชัดเจนก่อนที่จะเริ่มปฏิบัติการ คุณสามารถเริ่มทำงานวันนี้ได้เลย เพราะคุณได้ตัดสินใจแล้วว่า จะเริ่มธุรกิจใหม่



1

การประเมินตลาดและการแข่งขัน

ถ้าคุณเปิดร้านในเมืองที่มีพลเมืองต่ำกว่า ๑๐.๐๐๐ คนก็อาจมีปัญหาได้เพราะตลาดเล็กเกินไป เงื่อนไขที่ดีที่สุดคือ เปิดในเมืองที่มีประชากรมากกว่า ๕๐.๐๐๐ คน หรือเมืองเล็กกว่านี้ก็ได้แต่ต้องเป็นจุดศูนย์กลางของภูมิภาคนั้นและมีคนจากชุมชนรอบนอกเข้ามา ถ้าร้านอยู่ในย่านชนบทที่ยังยึดถือประเพณีดั้งเดิมมาก คำถามที่คุณควรตอบได้ก่อนคือ คุณมีเครือข่ายของตัวเองหรือไม่ หากไม่มีก็ตั้งถามต่อว่า คุณสามารถสร้างเครือข่ายขึ้นมาได้หรือไม่ คำตอบนี้มีความสำคัญมากต่อความสำเร็จ แต่ถ้าร้านอยู่ในเมืองใหญ่และมีผู้คนทันสมัย ปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะของกลุ่มคนที่หลากหลายไลฟ์สไตล์ กลุ่มไม่เป็นทางการและสื่อ(สังคม) ซึ่งคุณควรคำนึงถึงเรื่องนี้เวลาสร้างแนวคิดร้าน ต้องให้เข้าเทรนด์จึงจะประสบความสำเร็จ

วิเคราะห์คู่แข่งของคุณ

แรกสุดคุณควรใช้อินเทอร์เน็ตค้นหาคู่แข่งที่มีอยู่แล้ว คือคนทำธุรกิจประเภทเดียวกันนี้ ในขั้นต่อนั้น ทางที่ดีที่สุดคือไป “ใช้บริการ” ด้วยตนเองหรือให้เพื่อนไป หนึ่งที่จุดอ่อนจุดแข็งหรือลักษณะพิเศษที่สาคัญของแนวคิดคู่แข่ง



ใช้บริการ

หนึ่งที่จุดอ่อนจุดแข็ง

หรือลักษณะพิเศษที่สาคัญของแนวคิดคู่แข่ง

2

แนวคิด USP คืออะไร

อะไรทำให้คุณแตกต่างจากคู่แข่งที่ดีที่สุด? คุณจะทำอะไรเพื่อให้คนเห็นเพียงครั้งแรกก็รู้เลยว่า คุณต่างจากคนอื่น? คุณควรบรรยายแนวคิดธุรกิจของคุณได้ภายในประโยคเดียว แล้วถามเพื่อนดูซิว่า พวกเขาเข้าใจแนวคิดของคุณหรือไม่ คุณจะใช้อะไรเป็นจุดหลักในแนวคิดของคุณ? บุคลิกภาพตนเอง การตกแต่งร้าน การเสนอบริการ คุณภาพลักษณะพิเศษ หรือราคา

การตลาดมีกลยุทธ์หลายอย่างที่สามารนำไปสู่ความสำเร็จได้ แต่สิ่งต่อไปนี้ จะไม่นำไปสู่ความสำเร็จอย่างแน่นอนนั่นคือ ความไม่พิถีพิถันทำตามกันแบบเดียวกันไปหมด ปราศจากความเป็นตัวของตัวเอง คนเห็นแล้วรู้เลยว่า “โหล” ขาดโปรไฟล์ที่ทำให้ต่างจากคู่แข่ง สิ่งที่น่าเสียดายกันเอง สิ่งเหล่านี้เป็นบ่อนทำลายความสำเร็จของคุณ **เพราะคุณเป็นคนพิเศษมีเอกลักษณ์** คุณควรสร้างสิ่งที่คุณใช้จะมีคู่แข่งตัวคนเดียว

เอกลักษณ์) <http://de.wikipedia.org> [nstellungsmerkmal](#)

3

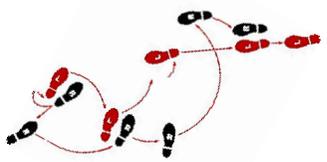
รูปแบบด้านกฎหมาย

หากคุณไปจดทะเบียนการค้าและไม่เลือกรูปแบบกฎหมายอย่างอื่น ก็เป็น **ธุรกิจส่วนตัว** โดยอัตโนมัติ ในกรณีนี้คุณตัดสินใจคนเดียวในการบริหารทุกเรื่องและต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งต้องรับผิดชอบด้วยทรัพย์สินสมบัติทั้งหมด รวมถึง**ทรัพย์สินส่วนตัว** คำถามที่ว่าคู่สมรสต้องร่วมรับผิดชอบหรือไม่ ขึ้นอยู่กับว่าคุณได้ทำสัญญาแยกสินส่วนตัวในการสมรส (แยกการจัดการทรัพย์สินในสถานภาพสมรส) และคู่สมรสได้ลงมือชื่อทำสัญญารับค่าประกันหรือไม่ (เช่นในการกู้เงิน) ถ้าจะตั้งห้างหุ้นส่วนหรือบริษัททุน **ควรต้องปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญอิสระด้านกฎหมายและภาษีที่เก่งก่อนเท่านั้น** แล้วจึงคิดจะทำ ข้อควรระวังอย่างยิ่งคือ คุณไม่สามารถควบคุมการตัดสินใจงานบริษัทได้ทั้งหมด โปรดอย่าทำสิ่งที่คุณไม่สามารถแล้ยมองเห็นผล แต่คุณต้องรับผิดชอบผลที่เกิดขึ้นในที่สุด ถ้าคุณเลือกรูปแบบด้านกฎหมายบางประเภท คุณต้องรับผิดชอบการตัดสินใจผิดของผู้อื่นโดยที่คุณไม่ได้ยินยอม รับผิดชอบหรือเขาตัดสินใจขัดต่อเจตจำนง

<http://www.existenzgrueberung/gruendungsw> [staendigkeit/vorform/index.php](#)



เข้าไป



4

การวางแผนการเงิน

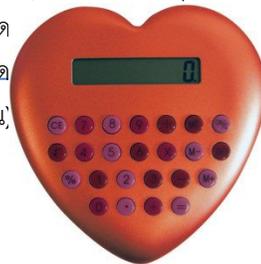
ในการคำนวณค่าใช้จ่ายประจำเดือนใน “แผนค่าใช้จ่าย” เราต้องรวมทั้งค่าใช้จ่ายทั้งหมดคือ ชนิดแปรได้และชนิดคงตัว ตัวอย่างค่าใช้จ่ายที่คงตัว เช่นค่าเช่า และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกิดขึ้นโดยไม่มีขึ้นกับจำนวนลูกค้าที่เข้ามา ส่วนค่าใช้จ่ายแปรได้คือ ตัวอย่างเช่น ค่าแรงพนักงานในกรณีที่ต้องจ่ายเฉพาะเวลาที่มีลูกค้าเข้า หรือค่าน้ำมันรถที่ต้องใช้เฉพาะเวลาที่มีลูกค้าเข้ามาจอด โปรดอย่าลืมค่าใช้จ่ายเหล่านี้ ค่าเช่าและค่าใช้จ่ายคิปาละ (แก๊สไฟฟ้า และอื่นๆ) ค่าทำความสะอาด (สถานที่และเสื้อผ้า) ค่าจ้าง (และค่าประกันสังคม) และเบี้ยประกันภัยนานาชนิด เช่น ประกันภัยสหกรณ์อาชีพ (Berufs-genossenschaft) ค่าเครื่องประดับบ้าน (ดอกไม้เทียน) ค่าโทรศัพท์/อินเทอร์เน็ต ค่าโฆษณา ค่าใบอนุญาตใช้ดนตรี/สื่อ (เกอเซท -GEZ คือค่าสื่อทีวีและอินเตอร์เน็ตของรัฐ- GEMA-เกมา ค่าอธิบายมีในบทต่อไป) ค่าสมาชิกสมาคม/หอการค้า ค่าผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ในการทำงาน (น้ำมันรถ ยาหม่อง ลูกประคบสมุนไพร) ค่าการศึกษาอบรมสัมมนา ค่าซ่อมแซมดูแลรักษาสถานที่

ในภายหลังคุณก็จะเห็นจำนวนเงินที่นำไปใช้ลดหย่อนภาษี หรือการผ่อนคืนเงินกู้ธนาคารและ

ก้าวต่อไปคือการจัดทำ **แผนการลงทุน** ซึ่งควรรวมรายการค่าใช้จ่ายเหล่านี้คือ

การปรับปรุงซ่อมแซมและในกรณีจำเป็น ต้องก่อสร้างทำการแบ่งส่วนห้อง (งานก่อสร้างภายใน) เดียงนวด ตั้งแบบเข้ากับสรีระ โซฟานวด เครื่องเรือน เครื่องประดับบ้าน เสื้อผ้าและผ้าอื่นๆที่ต้องใช้ ถ้วยชามและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน (อ่างล้างเท้า อ่างเล็ก ถ้วยเล็กใส่ครีม แจกัน ตะกร้า) เครื่องต่างๆ (เครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า ตู้อบคอมพิวเตอร์ หม้ออบไอน้ำสำหรับลูกประคบสมุนไพร เครื่องต้มน้ำ เตาไรต์ผ้า เตาอุ่นน้ำมันนวด ผ้าห่มและเครื่องสเตอริโอเปิดเพลง)

การทำการตลาดอันดับแรกสุด (ทำเว็บไซต์ เปิดหน้าเฟซบุค ทำแผนพับ พิมพ์นามบัตร พิมพ์บัตรของขวัญ(Gutschein) บัตรโบนัส การโฆษณาภายนอกเช่น ป้ายร้าน ลงโฆษณา เครื่องใช้ด้านสุขภาพลักษณะต่างๆ (ติดตั้งที่วางผ้าเช็ดมือและที่กด การรักษาความปลอดภัย ประจำบ้าน, iring ผู้ยา บริหารธุรกิจ



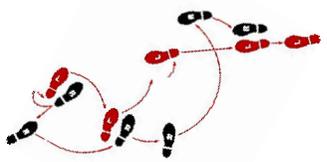
ถึงจุดนี้คุณก็สามารถเขียน **แผนรายได้** ได้แล้ว คุณควรคาดคะเนได้ว่าจะมีรายได้อย่างไร ตั้งราคาเท่าไรและต้องมีจำนวนการนัดกี่ครั้ง เป็นยอดการขายแบบปลีกอย่างเดียวหรือมีรายได้ชนิดอื่นเข้ามา รวมถึงด้วยหรือไม่

แผนทั้งสามดังกล่าวนี้ (**แผนค่าใช้จ่าย แผนการลงทุนและแผนรายได้**) คุณสามารถเอมารวมกันแล้วทำให้เป็น **การคำนวณพลังการหารายได้ (Rentabilitätsberechnung)** ถ้าคิดแบบง่ายๆ คือหากมีกำไร ก็คือรายได้ของเจ้าของธุรกิจ อ่านศึกษาต่อได้ในลิงค์นี้ <http://www.helpster.de/rentabilitaetsberechnung-geht-s-69142>

ถ้าคุณประสบความสำเร็จ ก็ต้องเสียภาษีชนิดต่างๆ อย่างแน่นอน ขอให้คิดอย่างถี่ถ้วนและปรับปรุงสถานภาพของการประกันสังคมส่วนตัวของตนเองให้ดีที่สุด

เนื่องจากรายได้และรายจ่ายมาไม่พร้อมกัน คุณจำเป็นต้องทำ **แผนสภาพคล่อง** โปรดอ่านคำอธิบายภาษาไทยใน [http://www.royin-go-](http://www.royin-go-th/th/knowledge/detail.php?ID=2793)

[th/th/knowledge/detail.php?ID=2793](http://www.royin-go-th/th/knowledge/detail.php?ID=2793) ซึ่งทำให้คาดได้เป็นรายเดือนว่า  เ็นเข้ามาเมื่อไร ก่อนคุณจะเริ่มคำนวณ  ความรู้จักกับภาษีมูลค่าเพิ่ม (ดู **ขั้นที่ ๑๑**)



5

การบริหารการเงิน

มีแต่ผู้เชี่ยวชาญเท่านั้นที่สามารถคำนวณแผนการเงินที่ดีได้ ยิ่งเราต้องใช้ทุนสูงมากแต่มีเงินทุนของตนเองน้อยเท่าไร ก็ยิ่งมีความจำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญมากขึ้นเท่านั้น ทางที่ดีที่สุดคือไปหาธนาคารในท้องถิ่น (แต่ไม่ใช่ธนาคารที่คุณเป็นลูกค้าอยู่) เพราะที่นั่นมีผู้อยู่มากมายที่มีเวลามากเพียงพอที่จะอธิบายเรื่องต่างๆให้คุณสามารถเข้าใจได้โดยไม่ต้องเสียค่าบริการแต่อย่างใดและทำให้คุณตรวจสอบรู้ผลโดยเร็วว่า มีสิทธิขอเงินสนับสนุนจากโครงการของรัฐกลางได้หรือไม่ (เงินช่วยในการเริ่มธุรกิจของคาเฟเว KfW-StartGeld และโครงการ เอเอร์เพ ช่วยเงินทุนสำหรับนักธุรกิจ ERP-Unternehmerkapital) ถ้ามีการเรียกร้องหลักทรัพย์ค้ำประกันและผู้รับค้ำประกัน ต้องแสดงท่าที่ไม่รับอย่างเต็มที่ไว้ก่อน ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันและไม่มีใครรับค้ำประกันให้ บอกก่อนว่า เรา รู้จักแหล่งทุนที่ให้คุณได้ถึง ๖๐,๐๐.๐๐ ยูโรได้โดยไม่ต้องมีการค้ำประกันทั้งปวง

ในภายหลังคุณก็ยังขอประนีประนอม ยอมอ่อนข้อให้ที่ละขั้นได้ ที่สำคัญ  เครดิตจากผู้ส่งผลิตภัณฑ์ หรือพยาน  เวลาในการชำระใบสั่งจ่ายเงิน ด้วยความสะดวกก่อน

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/index.php>

6

การเลือกที่ตั้งสถานประกอบการ

ย่านที่ตั้งเป็นปัจจัยสำคัญในการประสบความสำเร็จในสองมิติคือ

1. ถ้าค่าเช่าแพงเกินไป ร้านก็ขาดทุนเพราะค่าเช่ากับค่าจ้างเป็นรายจ่ายสูงที่สุด ทางที่ดีคือขอให้คำนวณรายจ่ายค่าเช่าให้ต่ำกว่า ๑๕% ของรายรับสุทธิที่คาดว่าจะได้รับ ถ้าจะให้ดีที่สุด ควรคำนวณระหว่าง ๘ ถึง ๑๐% ซึ่งเข้ากับความเป็นจริงมากกว่า

2. ต้องเลือกย่านที่ตั้งให้เข้ากับแนวคิดของคุณที่ตั้งไว้ คือต้องพืดกันพอดีแบบไม่มีช่องว่างเลย

เหมือนกับชุดเสื้อกางเกงติดกันรัดรูป (Catsuit) ต่อไปนี่คือตัวอย่างแนวคิดประเภทต่างๆ เช่น ราคาถูก เป็นกันเองเหมือนครอบครัว มีนักท่องเที่ยวเป็นเป้าหมาย รับเฉพาะคนบางกลุ่มโดยเฉพาะเป็นลูกค้า (exklusiv) ถ้าแนวคิดถูกต้องแต่ไปตั้งผิดที่ก็จะทำให้เสียใจภายหลัง เช่น exklusiv แต่ไปตั้งย่านคนจน ย่อมไม่เข้ากัน

ขั้นแรกคุณควรตัดสินใจว่า จะเอาย่านที่ตั้งประเภทไหน (ใจกลางเมืองหรือชานเมือง/ถิ่นที่พักอาศัยหรือทางผ่าน) จากนั้นจึงตัดสินใจเรื่องขนาด

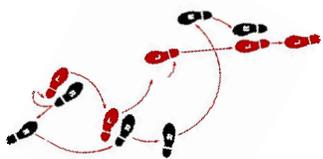
ของร้าน และแล้วจึงมาถึงเรื่องงบค่าเช่าว่าสูงสุดเท่าไร จากจุดนี้คุณไม่ควรปล่อย "คนเคยทำมาก่อน" เข้ามามีหน้าที่ให้คุณขาดความมั่นใจในตัวเอง คำปรึกษาที่ "แสนฉลาด" แต่ทำให้สับสนได้ ข้อสำคัญคือต้องใช้เวลาพอเพียงในการหา

ร้านที่เหมาะสมกับแนวคิดของคุณที่อยู่ได้ยั่งยืน

คุณควรพยายามทำสัญญาเช่าร้านที่มีเงื่อนไขที่ดีที่สุดสำหรับคุณ เราสามารถต่อรองกันได้ในเรื่องเช่น:

- ขอไม่จ่ายค่าเช่าในเดือนแรก
- ขอเงินช่วยค่าบูรณะซ่อมแซม หรือให้หักออกจากเงินค่าเช่า
- ค่าเช่าคิดตามรายได้ของกิจการ
- สัญญาเช่ามีกำหนดเวลาพร้อมกับเปิดโอกาสในการต่อสัญญาได้สำหรับผู้เช่า
- เว้นการบอกเลิกสัญญาจากฝ่ายผู้ให้เช่า
- สิทธิพิเศษในการบอกเลิกสัญญา หากมีการขึ้นค่าเช่า
- ให้ผู้ให้เช่ารับผิดชอบในกรณีมีการรบกวนการดำเนินกิจการ (จากการซ่อมแซมปรับปรุงหรือจากเพื่อนบ้านในตึกเดียวกัน)
- ตัดพันธกิจในการฟื้นฟูสภาพเดิมของสถานที่เช่าโดยเด็ดขาด (หลังเลิกเช่า)
- สิทธิในการเช่าต่อสำหรับผู้เช่าร้านต่อในกรณีขายร้าน

สำหรับร้านที่ว่างมานาน  ไม่มีโอกาสในการต่อรองสูงขึ้น แต่คุณต้องพบ เขามสืบหาตัวเจ้าของตึกและต้องดูแลติดต่อเขาด้วยตนเอง



7

การซื้อร้านค้า

มีการเสนอให้เช่าร้านนวดไทยต่ออย่างมากมาย ส่วนมากก็เพราะมีเหตุผลที่เข้าใจกันได้

ขั้นแรกสุดคุณควรพยายามดูให้มากกว่าตัวร้านที่ต้องการรับช่วงต่อเท่านั้น แต่ให้คุณดูคนขายด้วย แล้วคุณมองออกไหมว่า ทำไมเขาจึงอยากขาย ถ้าคุณมองไม่เห็นแรงจูงใจที่น่าเชื่อถือ ก็แสดงว่ามีอะไรไม่ดีซ่อนอยู่ในร้านนี้ เช่น มีปัญหาเกี่ยวกับผู้ให้เช่า หรือเพื่อนบ้าน หรือสภาวะสิ่งแวดล้อมรอบๆร้านจะเลวลงในเวลาอันใกล้ (เช่น มีโครงการก่อสร้าง การเปลี่ยนแปลงเส้นทางจราจร) ปัญหาด้านกฎระเบียบ (การป้องกันอัคคีภัย หน่วยงานตรวจสอบธุรกิจ กองสาธารณสุข สำนักงานควบคุมการก่อสร้าง) ปัญหาในการบริหารธุรกิจ (ภาษีการนำสินค้าเข้า กรมสรรพากรล่าคนหนีภาษี ปัญหาเกี่ยวกับการทำบัญชี) หากแรงจูงใจเป็นที่พอเข้าใจได้ (เช่น การอพยพกลับเมืองไทย แต่งานกับคนรวย ย้ายไปอยู่ที่อื่นหรือไปลงทุนทำร้านใหญ่กว่า) ก็ตรวจสอบมูลค่าสิ่งของในร้าน (เครื่องเรือน เครื่องประดับต่างๆ) และรายได้ที่หน้าจะได้รับ (รายได้และ

ผู้ขายอาจเรียกร้องให้คุณจ่ายเงินสด ซึ่งก็หมายความว่า คุณไม่มีทางเลือกอื่นคืนได้เลย ในกรณีที่คุณเห็นว่ามีสิ่งบกพร่องหรือถูกหลอกลวงแบบเต็มตัวในภายหลัง ฉะนั้นควรระวังให้ดีว่า ต้องมีหนังสือสัญญาซื้อขายอย่างถูกต้องตามกฎหมายซึ่งต้องมีการรับประกันด้วย บทระบุงโทษในหนังสือสัญญาต้องให้มีการปรับเงินให้มีจำนวนสูงพอที่คุณจะสามารถจ่ายค่าใช้จ่ายค่าภาระที่ฟุ้งมาพร้อมกับราคาซื้อด้วย

ราคาเท่าไรจึงถือว่าพอดี ?

จำนวนเงินงวดแรกสุดที่จ่ายคือจำนวนเงินที่คุณคิดว่าเป็นราคาที่แท้จริง ถ้าหากคุณต้องลงทุนตกแต่งร้านเองเท่าที่เห็นในวันนั้น (ต้องลบมูลค่าสิ่งหรือเพราะเป็นสิ่งของที่ใช่แล้ว) หลังจากนั้นต้องจ่ายจำนวนเงินเพิ่มอีก ๕ ถึง ๑๐ เปอร์เซ็นต์ของยอดการขายสุทธิของปีตามใบแจ้งภาษีมูลค่าเพิ่มล่วงหน้า ถ้าเรียกร้องให้จ่ายมากกว่านี้ คว  กับผู้เชี่ยวชาญด้านบริหารธุรกิจ ก่อนเท่านั้น จึงจะจ่าย

<http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/broschueren/unternehmensnachfolge.pdf>

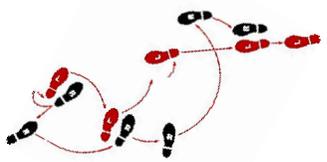
8

ข้อบังคับและหน่วยราชการควบคุม

คุณควรเตรียมตัวเขียนบรรยายประเภทงานธุรกิจ และตั้งชื่อกิจการไว้ แล้วไปจดทะเบียนการค้าที่สำนักงานทะเบียนการค้า (Gewerbeamt) โดยเตรียมหนังสือเดินทางและสิทธิให้ตั้งถิ่นฐานถาวรไปด้วยเพื่อใช้ประกอบการขอจดทะเบียน หลังจากนั้นก็ต้องแจ้งการจดทะเบียนการค้าที่กรมสรรพากร (Finanzamt) ที่รับผิดชอบ สำนักงานทะเบียนการค้าจะแจ้งไปยังหน่วยงานดังต่อไปนี้โดยอัตโนมัติ

กรมสรรพากร สำนักงานประกันภัยสหกรณ์ตามอาชีพที่รับผิดชอบ (จะแจ้งว่าสำนักงานไหนรับผิดชอบร้านคุณ ดูขั้นตอนที่ ๑๒) หอการค้าและอุตสาหกรรม (IHK, แจ้งด้วยว่า คุณจะเป็นสมาชิกโดยพันธะหน้าที่ของหอการค้า ไม่ใช่หอช่างหรือ Handwerkskammer) และในบางกรณีก็แจ้งสำนักงานควบคุมการค้า (Gewerbeaufsicht) ด้วย

คุณควรรับหมายเลข  การ (Betriebsnummer) ไป  โดยไปรับได้จากสำนักงานแรงงานแห่งชาติ (Deutsches Institut für Arbeit) ถึงแม้ว่าไม่ต้องใช้ทันที แต่ต้องใช้ในภายหลังตอนหาลูกจ้างที่ทำงานมีนิจับ



9

หอการค้าและสมาคมเครือข่าย

ถ้าคุณเป็นสมาชิกหอการค้าและอุตสาหกรรมท้องถิ่น (IHK) ในสามปีแรกยังไม่ต้องเสียค่าสมาชิก แต่หลังจากนั้นจะต้องจ่ายค่าสมาชิก อัตราพื้นฐาน ตั้งแต่ปีที่ห้าเป็นต้นไปต้องจ่ายค่าสมาชิกแบบตามสัดส่วน ในกรณีคุณต้องการขอผ่อนปรนไม่จ่ายค่าสมาชิก คุณควรหาข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องนี้ ว่ามีเงื่อนไขอะไรบ้าง นอกจากนี้ควรขอให้หอการค้าฯ ลงบทความรายงานถึงธุรกิจของคุณในนิตยสาร IHK-Magazin ในฐานะที่เป็นนักธุรกิจเริ่มต้นใหม่ คุณควรหาข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจได้ในวาระต่างๆ ที่หอการค้าจัดให้อย่างสม่ำเสมอ เช่น เข้าร่วมพบปะสังสรรค์กับผู้เริ่มธุรกิจใหม่ที่ "โต๊ะจอยแขกประจำ"

(Stammtisch) การอบรมสัมมนาและงานให้ข้อมูลในช่วงเย็นหรือวันอบรมในหัวข้อต่างๆ สำหรับผู้เริ่มธุรกิจใหม่ คุณควรไตร่ตรองเรื่องร่วมลงโฆษณาในกลุ่มร่วมโฆษณาท้องถิ่นหรือสมาคมการค้า หากมีโอกาสดีราคาไม่แพงมาก ถ้าหากคุณตัดสินใจลงร่วมด้วย ก็ทำให้คุณมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มอย่างจริงจัง

ผมขอเชิญชวนให้คุณ  สมาชิกสมาคมไทยสปาแห่งประเทศไทย www.thai-spa-verband.de คุณสามารถสร้างเครือข่ายกับคนนอกท้องถิ่น แล้วได้ผลประโยชน์จากประสบ

10

การทำบัญชีและคอนโทรลลิ่ง

หากตนเองยังรู้งานบริหารธุรกิจไม่ดีพอหรือไม่มีคนช่วยสอนให้ ผมแนะนำให้หานักให้คำปรึกษาด้านภาษีหรือนักทำบัญชีที่เก่งให้ได้ก่อนเริ่มเปิดกิจการ เพื่อให้เขาทำงานดังต่อไปนี้ให้คุณ นั่นคือ การบันทึกงบในบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างต่อเนื่อง การทำบัญชีเงินเดือนพนักงาน และถ้าจำเป็นก็ต้องให้ทำการแจ้งภาษีมูลค่าเพิ่มล่วงหน้า และทำบัญชีรายรับรายจ่ายประจำปีด้วย

ผู้เชี่ยวชาญดังกล่าวควรจะให้คำปรึกษาด้านการบริหารธุรกิจได้ด้วย (ฝ่ายรัฐรับช่วยจ่ายค่าจ้างนี้ถึง ๕๐%) ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่คือค่าทำบัญชีอย่างต่อเนื่อง และค่าทำบัญชีเงินเดือนพนักงาน (ตัวอย่างเช่นพนักงานมินิจ๊อบ)

คุณควรหาทางเลือกที่ประหยัดค่าจ้างกว่าด้วย เช่น ใช้โปรแกรมทำบัญชีออนไลน์ต่อเนื่องเองแต่ให้ผู้ให้คำปรึกษาเข้าไปตรวจดูทางออนไลน์ได้ทุกเวลาว่าคุณทำบัญชีถูกต้องหรือไม่ และควรตรวจสอบดูว่า จะทำบัญชีเงินเดือนในเว็บเพจ

www.einfachlohn.de ด้วยตนเองได้ไหม (ราคาประมาณ ๕,- แทนที่จะเป็น ๑๕,- ยูโร)

ในลิงค์นี้ <http://steuerberatervergütung.de/>

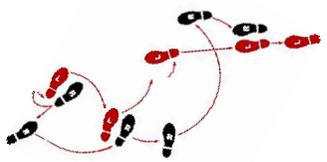
คุณสามารถคำนวณค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้คำปรึกษาด้านภาษีจะเรียกจ่ายได้อย่างง่ายดายตายมาก บางที่คุณอาจต่อรองและขอให้เขาคิดราคาเหมาตายตัวที่ถูกลงก็ได้

ถึงแม้ว่าคุณไม่จำเป็นต้องทำบัญชีโดยพันธะหน้าที่ก็ตาม แต่คุณอาจลองคิดว่า การทำบัญชีทำให้คุณได้ข้อมูลหลายอย่างที่มีคุณค่า ซึ่งจะช่วยให้คุณในการควบคุม บริหารร้านได้ดีกว่าการทำอะไรไปตามความรู้สึกเท่านั้น

ถ้าคุณคิดจะพัฒนาธุรกิจต่อไป เช่น เปิดหลายสาขา หรือทำเฟรนไชส์ ก็จะต้องทำให้การทำบัญชีที่ดีเป็นสิ่งที่คุณข้ามมันไปไม่ได้เลย (และต่อไปในภายหน้าก็รวม การบัญชีต้นทุน) ด้วย

ในลิงค์นี้ค้นหาข้อมูลที่สำคัญและคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ได้:

<http://www.existenzgruender.de/selbstaeundigkeit/unternehmensstart/wissen/rechnungswesen/00071/index.php>



11

ภาษี

คุณควรเรียนรู้ศึกษาภาษีประเภทต่างๆ เหล่านี้อย่างคร่าวๆ ก่อนที่จะเริ่มประกอบกิจการ เพราะเป็นเรื่องที่คุณต้องพบอย่างแน่นอน
คุณควรพยายามหลีกเลี่ยงปัญหาในอนาคต

๑. ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT-Mehrwertsteuer)
๒. ภาษีรายได้ (Einkommensteuer)
๓. ภาษีการค้า (Gewerbesteuer)
๔. ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Körperschaftsteuer)

โดยหลักการทั่วไปไม่มีการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้เริ่มประกอบธุรกิจใหม่เป็นพิเศษและไม่มีการผ่อนผันหรือให้อภัยหากคุณทำเรื่องภาษีผิดพลาดไป

ในลิงค์นี้คุณสามารถอ่านข้อมูลทั่วไปเพิ่มเติมได้:

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigke/it/vorbereitung/gruendungswissen/steuern/>

กรมสรรพากร

หลังจากการจดทะเบียนการค้าแล้วในฐานะที่เป็นผู้เริ่มประกอบธุรกิจคุณจะได้รับใบกรอกข้อความในการเก็บข้อมูลเรื่องภาษี (Frage-bogen zur steuerlichen Erfassung) โดยอัตโนมัติ ซึ่งคุณต้องแจ้งยอดการขายและกำไรภายในหนึ่งปีในอนาคตโดยการคาดคะเนไว้ล่วงหน้าในใบนี้ โปรดอย่าคาดคะเนรายได้ไว้น้อยเกินไป แต่ก็ไม่ควรคาดรายได้ให้มากเกินไป เพราะจากจำนวนเงินที่คุณคาดคะเนแล้วแจ้งไปยังกรมสรรพากรฯ จะคำนวณจำนวนเงินภาษีล่วงหน้าที่คุณมีหน้าที่ต้องจ่ายล่วงหน้า
ฉะนั้นคุณควรกรอกใบนี้อย่างระมัดระวังและถูกต้อง มิฉะนั้นจะมีการส่งเจ้าหน้าที่กรมสรรพากรมาตรวจสอบสถานที่หรือต้องใช้เวลานานมากกว่าคุณจะได้รับ เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

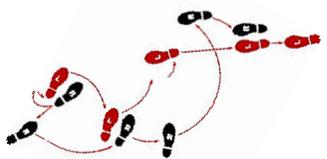
กรมสรรพากรจะกำหนดจำนวนเงินภาษีรายได้ ภาษีโบสถ์และเงินสามัคคี (Solidaritätsbeitrag) ที่อาจจะต้องจ่ายล่วงหน้า โดยคำนวณจากข้อมูลที่คุณกรอกไว้ ในใบกรอกข้อความในการเก็บข้อมูลเรื่องภาษี รวมทั้งกำหนดตารางเวลาไว้อย่างชัดเจนว่า ต้องจ่ายล่วงหน้าเมื่อใด

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ในเรื่องนี้คุณควรทราบ ว่า **ต้องชำระภาษีนี้งวดแรกล่วงหน้าหลังจากได้เปิดกิจการไม่เกินวันที่ ๑๐ ของเดือนต่อไป** แต่มีข้อยกเว้นอยู่สองประการคือ

- ๑) คุณเลือกใช้รูปแบบธุรกิจเป็น **ธุรกิจรายย่อย (Kleinunternehmer)**
- ๒) ยื่นคำร้องให้ได้รับอนุญาตใน **การยืดการกำหนดเวลาอย่างถาวร (Dauerfristverlängerung)**

โปรดทำความเข้าใจกับระบบภาษีนี้ ภาษีมูลค่าเพิ่มคือภาษีที่ผู้บริโภคต้องจ่ายให้รัฐ แต่ต้องผ่านบัญชีของคุณในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการ
กอบกิจการของคุณยอมมีหน้าที่เขียนใบส่งจ่ายเงินพร้อมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๑๙ เปอร์เซ็นต์ให้แก่ลูกค้า แล้วก็ต้องส่งภาษีนี้ให้แก่สรรพากร เมื่อคุณνωดลูกค้าด้วยราคา ๕๐ ยูโร คุณรับเงินเองเพียง ๔๒ ยูโร อีก ๘ ยูโรนั้นเป็นของสรรพากรแต่ขณะเดียวกันในแต่ละเดือนในฐานะที่คุณเป็นนักธุรกิจย่อมมีสิทธิที่เอาจำนวนเงินที่คุณเสียภาษีมูลค่าเพิ่มเมื่อไปซื้อสินค้าเข้าร้าน (จำนวนเงินจ่าย) ไปลบออกจากจำนวนเงินที่คุณได้รับภาษีมูลค่าเพิ่มจากการνωด (จำนวนเงินได้) ที่คุณต้องส่งไปให้สรรพากร (จำนวนเงินได้-จำนวนเงินจ่าย = จำนวนที่ต้องจ่ายกรมสรรพากร หรือได้รับจากสรรพากร)



... 11

... ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ระเบียบนักธุรกิจรายย่อยหรือภาษาเยอรมันคือ

Kleinunternehmerregelung เป็นสิ่งที่คุณเลือกใช้ได้ ถ้ายอดการขาย (Umsatz) ในปีที่ผ่านมาไม่มีจำนวนไม่สูงกว่า ๑๗,๕๐๐.๐๐ ยูโร และในปีปัจจุบันคาดว่าจะไม่สูงกว่า ๕๐,๐๐๐.๐๐ ยูโร ถ้าใช้ระบบนี้คุณก็เก็บรายได้ทั้งหมดไม่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม นี่ก็คือผลดี

ผลด้านลบคือ คุณไม่สามารถใช้ภาษีมูลค่าเพิ่มที่จ่ายไปเมื่อไปซื้อสินค้าเข้าร้าน นำมาใช้ลดภาษีออกได้เลย ควรคิดคำนวณอย่างคร่าวๆก่อนว่า ใช้ระบบไหนดีที่สุดสำหรับร้านของคุณ

ในกรณีที่ได้ใช้เงินลงทุนมากในการเปิดร้านใหม่และคาดว่าจะรายได้ยังไม่สูงมาก ก็คิดว่าถ้าใช้ระบบภาษีมูลค่าเพิ่มย่อมเป็นผลดีกว่า **เรื่องนี้สำคัญมากคุณควรปรึกษากับผู้ให้คำปรึกษาด้านภาษีก่อนที่จะเริ่มทำ**

การยืดการกำหนดเวลาอย่างถาวร

หรือภาษาเยอรมันเรียกว่า **Dauerfrist-**

verlängerung เป็นการอนุญาตให้คุณ ไม่ต้องส่งแจ้งและชำระภาษีมูลค่าเพิ่มของเดือนที่ผ่านมาภายในวันที่ ๑๐ ของเดือนถัดไปตามกฎหมายมาตรฐาน หากแต่อนุโลมยืดเวลาอย่าง

ถาวร ให้คุณสามารถแจ้งชำระในเดือนถัดไป (ตัวอย่างสำหรับเดือนม.ค. ปกติต้องแจ้งภายในวันที่ ๑๐ เดือน ก.พ. แต่ถ้าขอยืดดังกล่าว ก็แจ้งได้ภายในวันที่ ๑๐ มี.ค.) ซึ่งทำให้คุณ มีเวลามากขึ้นในการส่งเงินภาษีและทำให้มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีกว่าคือเรามีเงินสดในมือมากขึ้น การชำระค่าใช้จ่ายอื่นๆย่อมมีความคล่องตัวมากขึ้น อ่านต่อได้ใน <http://www.toro.in.th/1586/สภาพคล่องทางการเงิน-liquidity.html>

แต่อย่างไรก็ตามก็มีข้อเสียอยู่บ้าง นั่นคือเมื่อยื่นคำร้องขอยืดเวลาดังกล่าวนี้ คุณต้องชำระจำนวนเงิน ๑/๑๑ ของภาษีปี (กำหนดจำนวนเงินโดยการคาดคะเน) ซึ่งเป็นการชำระล่วงหน้าพิเศษ แต่ก็มีทางแก้เช่นกัน นั่นคือ คุณสามารถแจ้งว่าคาดคะเนว่ารายได้ในปีมีจำนวนต่ำ ก็ต้องเสียภาษีย่ล่วงหน้าต่ำ

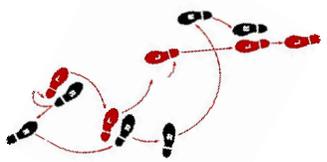
ในปัจจุบันกรมสรรพากรกำหนดให้แจ้งภาษีมูลค่าเพิ่มล่วงหน้า โดยให้แจ้งทาง อิเลคโทรนิคผ่านเว็บของกรมสรรพากรได้เช่นกัน คือ www.elster.de

ภาษีรายได้

สิ่งสำคัญที่สุดคือ ตารางเวลาและการกำหนดเวลาให้แจ้ง คุณมีหน้าที่ต้องยื่นใบแจ้งภาษีของปีที่แล้วภายในวันที่ ๓๑ พ.ค. ของปีถัดไป ให้แก่กรมสรรพากร (ถ้าใช้ผู้ให้คำปรึกษาด้านภาษีทำให้ก็ยื่นได้ภายในวันที่ ๓๑ ธ.ค.)

ภาษีรายได้ขึ้นอยู่กับรายได้ส่วนบุคคลของคุณ (หลังจากลดรายจ่ายของกิจการออกแล้ว) ซึ่งเป็นกำไรของกิจการในปีแรก กรมสรรพากรก็จะยึดเอาข้อมูลที่คุณได้กรอกลงในใบกรอกข้อความในการเก็บข้อมูลเรื่องภาษี (Fragebogen zur steuerlichen Erfassung) ที่ได้แจ้งไว้เมื่อเปิดกิจการ เป็นหลักในการคำนวณภาษี

ถ้าคุณมีหุ้นส่วนในการทำกิจการร้านนวดไทย ผู้ถือหุ้นแต่ละคนต้องชำระภาษีตามสัดส่วนกำไรของตน เป็นภาษีรายได้ซึ่งกรมสรรพากรจะเป็นผู้กำหนดสัดส่วนและแจ้งให้คุณทราบอ่านรายละเอียดได้ที่



...11

ภาษีการค้า

องค์กรปกครองท้องถิ่นเป็นผู้เรียกเก็บภาษีนี้ โดยคำนวณจากยอดรายรับของกิจการ แต่คุณสามารถขอผ่อนปรน ให้งดเก็บภาษีนี้ได้หากยอดการขายที่มีมูลค่าต่ำกว่า ๒๔,๕๐๐.๐๐ ยูโรต่อปี หลังจากคุณได้ยื่นเรื่องแจ้งเสียภาษีรายได้ของปีแรกแล้ว คุณก็จะได้รับใบแจ้งเก็บภาษีการค้าจากองค์กรปกครองท้องถิ่น – ในกรณีที่ว่าคุณต้องเสียภาษีนี้ – หลังจากนั้นคุณต้องเสียภาษีการค้าล่วงหน้าเป็นรายไตรมาส (๓ เดือน)

ในแง่เศรษฐกิจคุณควรใส่ใจว่า รัฐไม่ถือว่าภาษีการค้าเป็นรายจ่ายของกิจการ แต่ในการคำนวณภาษีรายได้ จะคิดรายได้จากกิจการค้ารวมเข้าไปด้วย

ภาษีเงินได้นิติบุคคล/องค์กร

หากคุณไม่ได้เริ่มธุรกิจด้วยการตั้งบริษัทจำกัด ความรับผิดชอบ (หรือรูปแบบบริษัท ทุนอื่น ๆ) ก็ไม่ต้องเสียภาษีนี้

ภาษีเงินเดือน

ถ้ามีลูกจ้างที่ทำงานมากกว่าแบบมินิจ็อบ นายจ้างต้องตรวจสอบสถานภาพส่วนบุคคลของลูกจ้างแต่ละคน แต่ตามหลักการทั่วไป ต้องตัดเงินภาษีออกและส่งให้กรมสรรพากรโดยตรง ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบธุรกิจในการแจ้งภาษีเงินเดือนทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถหาแบบฟอร์มได้ใน www.elster.de

ในช่วงแรกคุณควรหานักให้คำปรึกษาด้านภาษีมาช่วยทำก่อนจะดีกว่า หลังจากนั้นประสบการณ์แล้ว จึงค่อยไปเปลี่ยนไปหาคนบริการด้านนี้โดยเฉพาะ เช่น www.einfachlohn.de

การตรวจสอบภาษีอากร

คุณไม่ต้องห่วงกลัวการตรวจสอบภาษี หากคุณสามารถทำบัญชีและจัดการเรื่องภาษีตามเวลาที่กำหนดไว้ตลอดไม่ทิ้งเรื่องไว้นานและปฏิบัติตามระเบียบอย่างถูกต้องถึง ๙๕ เปอร์เซ็นต์แล้ว ก็จะมีเวลาอีกหลายสัปดาห์ จนกว่าจะถึงวันที่สรรพากรนัดเพื่อตรวจสอบนอกสถานที่ (คือในสถานที่ประกอบกิจการ) โดยแจ้งล่วงหน้าก่อน ซึ่งในช่วงเวลาที่รอคุณควรใช้เวลาที่ตรวจสอบเอกสารร่วมกับนักให้คำปรึกษาด้านภาษี เพื่ออุดช่องโหว่สุดท้ายเสีย ปรกติธุรกิจเล็กๆจะถูกตรวจทุกๆ ๑๑ ถึง ๒๐ ปี ส่วนการตรวจสอบภาษีโดยไม่มีการนัดล่วงหน้าก่อน จะเกิดขึ้นถ้าคุณทำตัวเป็นที่น่าสงสัย คุณคงรู้เองว่า ต้องเกรงกลัวอะไรหรือไม่ หรือว่ามีคนแกล้งป้ายสี โดยไปแจ้งกรมสรรพากรให้มาตรวจคุณ แต่การตรวจสอบภาษีแบบไม่แจ้งล่วงหน้าก็อาจเป็นไปได้เหมือนกัน แต่ปรกติสรรพากรจะแจ้งล่วงหน้าก่อน การตรวจแบบนี้มีมูลเหตุดังนี้คือ มีรูปแบบธุรกิจที่ไม่ชัดเจนคลุมเคลือหรือเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจประเภทเดียวกันแล้วปรากฏว่ามีมูลค่าแตกต่างมากทีเดียวหรือปรากฏว่าใช้เครื่องมือสิ่งของที่เป็นขบ (เช่น เซาน่า เวิร์ลพูล) ระบุ เป็นการส่วนตัว (เช่น ใช้นามสกุล) ระบุ บอกรายการคือ การได้รับเงินภาษีมูลค่าเพิ่มคืนจากสรรพากรอย่างสม่ำเสมอ โปรดอ่านข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.elster.de

12

การประกันภัย

การประกันภัย ๓ ประเภทดังต่อไปนี้ เป็นสิ่งที่คุณต้องพบอย่างแน่นอนเมื่อเปิดกิจการ แต่คุณซื้อประกันภัยเป็นชุดเดียว มีรวมสามประกันดังนี้คือ:

- 1. ประกันภัยกิจการในความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกหรือ Betriebs-Haftpflicht-versicherung** ซึ่งรับผิดชอบต่อจ่ายค่าสินไหมต่อบุคคลภายนอก เช่น ลูกค้า ผู้ส่งสินค้า แยก และลูกจ้าง
 - 2. ประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอกด้านอาชีพ (Berufs-Haftpflichtversicherung)** ป้องกันไม่ให้คุณต้องล้มละลายสืบเนื่องมาจากความผิดพลาดจากการทำงานเช่นนวดแล้วทำให้ลูกค้าเดินไม่ได้ เป็นต้น
 - 3. ประกันภัยสถานประกอบการ (Betriebsräume-Versicherung)** ช่วยป้องกันการสูญเสียด้านกรณีถูกคนร้ายทำร้ายหรือเข้าไปขโมยทรัพย์สิน การทำลายร้านเพื่อความสะอาด เมื่อเกิดไฟไหม้หรือท่อน้ำแตกทำให้ร้านเสียหาย
- คุณควรหานายหน้าขายประกันอิสระที่ดูแลธุรกิจรายย่อยและขนาดกลาง ผมเองร่วมงานมาเป็นเวลากว่า ๑๕ ปีแล้วกับคุณบ็อก เจ้าของบริษัทขาย

ประกันที่นครมิวนิค : www.boeck-vm.de ที่แนะนำ
อีกแห่งหนึ่งที่นครลือเบคคือ www.mapra.de

สหกรณ์อาชีพ (Berufsgenossenschaft)

สหกรณ์อาชีพของคุณคือ **BGW (Berufs-genossenschaft für Gesundheits-dienst und Wohlfahrtspflege)** ซึ่งเป็นสหกรณ์อาชีพที่รับผิดชอบทุกกิจการที่ทำงานด้านบริการสุขภาพและสวัสดิการ คุณมีพันธะหน้าที่ต้องเป็นสมาชิกเมื่อมีลูกจ้างหนึ่งคนขึ้นไป สหกรณ์ BGW เป็นหน่วยงานประกันภัยอุบัติเหตุตามที่กฎหมายกำหนดไว้สำหรับตัวคุณเองและลูกจ้าง หน้าที่ของคุณคือต้องป้องกันการเกิดอุบัติเหตุในสถานประกอบการ

การและป้องกันโรคร้ายที่เกิดขึ้นจากลักษณะงานรวมทั้งภัยต่อสุขภาพอันเกิดจากการประกอบอาชีพ ฉะนั้นสหกรณ์ฯ ย่อมมีสิทธิควบคุมโดยตรวจสอบคุณได้ ถ้ามีคนประ

สบอุบัติเหตุหรือป่วยสืบเนื่องจากการประกอบอาชีพ สหกรณ์ฯจะเป็นผู้รับผิดชอบจ่าย ในบางกรณีนี้ก็รับจ่ายเงินเกษียณด้วย เงื่อนไขคือคุณได้ปฏิบัติตามหน้าที่ของคุณในการป้องกันอุบัติเหตุและการเกิดโรคแล้วอย่างถูกต้อง หากไม่เป็นเช่นนั้นคุณต้องรับผิดชอบด้วยทรัพย์สินส่วนตัว คุณสามารถเลือกได้ระหว่างการประกันภัยแบบแพงหรือแบบถูก แบบแพงคือ เป็นการดูแลแบบมาตรฐาน แบบถูกกว่าเรียกกันว่าเป็นการดูแลทางเลือก ถ้าเลือกแบบถูก คุณก็ต้องจัดการทำเองมาก ทางที่ดีคือไปรับการอบรมหลักสูตรหนึ่งวัน

การประกันสังคมของคุณเอง

การตัดสินใจในการเลือกทำประกันสังคมขึ้นอยู่กับว่าคุณทำธุรกิจเป็นงานหลักหรือเป็นงานรอง ซึ่งคุณก็มีทางเลือกต่างๆ ดังนี้:

- การประกันสุขภาพแบบมีเงินชดเชยตอนป่วย(อย่าลืมว่ารายจ่ายก็ต้องจ่ายต่อ!)
- มีประกันภัยเสริมกรณีเกิดการทุพพลภาพ(ไม่สามารถทำงานได้)
- การสะสมทรัพย์สินรับบำนาญ เป็นการออมทรัพย์ไว้ในระยะยาวเพื่อใช้ในตอนปลดเกษียณ เช่นการทำประกันชีวิตแบบได้รับเงินเกษียณเมื่อครบเวลา ซึ่งนำไปประกันไปลดภาษีได้ทั้งหมดหรือบางส่วนขึ้นอยู่กับประเภทของประกันชีวิต ก่อนตัดสินใจต้องปรึกษาผู้เชี่ยวชาญอิสระก่อนเสมอ แล้วไปปรึกษากับ DRV(สำนักงานบำนาญกลางแห่งเยอรมนี)

เพื่อหลีกเลี่ยงเรื่องประหลาดใจในภายหลัง เช่นคุณคิดว่า จะยังคงร่วมประกันกับคู่สมรสโดยไม่ต้องจ่ายเบี้ยประกันเอง ทั้งๆที่เริ่มธุรกิจใหม่ของตนเองแล้ว ซึ่งเป็นไปไม่ได้

งานขนาดจืด- มินิจ๊อบ

ในช่วงแรกของการเปิดกิจการ นักธุรกิจเริ่มใหม่/รายย่อยก็จ้างลูกจ้างทำงานรายได้ไม่เกิน ๔๕๐ ยูโร/เดือนหรือ ๕,๔๐๐ ีว่ามินิจ๊อบ หากมากกว่านี้จึง ilzeit/part time ซึ่งกรอบภาษีต่างกัน ซึ่งตัวคุณเองอาจยังรับทำงาน

13

ขอบเขตด้านกฎหมาย

จากประสบการณ์ชีวิตการทำงานของผม ขอแนะนำว่า ควรทำงานตามที่กฎหมายและระเบียบกำหนดไว้อย่างเคร่งครัดเพราะระบบราชการเยอรมันทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล โปรดอย่าคาดหวังว่า ไม่ถูกต้องแล้วจะไม่ถูกจับได้ ตามกฎหมาย เยอรมันนั้น หากบอกว่าไม่รู้กฎหมาย ก็ไม่ช่วยให้ไม่ถูกลงโทษแต่อย่างใด ข้อระเบียบที่สำคัญสำหรับคุณมีดังนี้คือ:

- กฎหมายการควบคุมผู้ประกอบการรักษา
- กฎหมายการรักษาความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน
- ข้อระเบียบควบคุมสถานที่ทำงาน
- ข้อระเบียบการการค้า
- กฎหมายควบคุมการก่อสร้าง
- กฎหมายว่าด้วยการลาพักร้อนและการจ่ายเงินเดือนต่อไป
- กฎหมายว่าด้วยการแข่งขันในการค้า (UWG)

คุณควรปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญว่ากฎหมายไหนสำคัญสำหรับคุณ

กฎหมายการควบคุมผู้ประกอบการรักษา (Heilpraktikergesetz)

กฎหมายนี้เป็นกฎหมายหนึ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับคุณ เป็นกฎหมายว่าด้วยการประกอบอาชีพด้วยการรักษา ออกมาในปีค.ศ. ๑๙๓๓ ซึ่งห้ามการประกอบอาชีพดังกล่าวหากไม่มีใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพเป็นผู้ปฏิบัติการรักษาหรือเป็นนายแพทย์
ณนี้คุณ จำ เป็น ต้อง เลี้ยง การ ใช้ ชื่อ และ ใช้ คำที่บ่งบอกถึงอาชีพดังกล่าวเสีย (คำพูดที่มีคำว่า ทาง การแพทย์-medizinisch การรักษา-therapeutisch การนวดเชิงสุขภาพ ฯลฯ)

แทนที่คำเหล่านี้ ควรใช้คำที่บ่งบอกไปในทางเวลเนสส์ ศาลเมืองเอสเซินได้ออกคำสั่งขู่ว่าจะลงโทษ หากร้านนวดไทยประกาศโฆษณาการนวดเท้าไทยว่ารักษา „ปวดหัวไมเกรน ปวดคอไหล่ และหลัง“ และห้ามใช้คำว่า „เมดิคอล“ มาเสริมเข้าไปในการโฆษณา

เกมาคือสมาคมเพื่อสิทธิเรียกร้องในการเล่นดนตรีหรือการผลิตซ้ำ (GEMA – Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte)

คุณจะพบปัญหาเชิงกฎหมายแรกๆ คือ ปัญหาเกี่ยวกับเกมา เพราะว่าคุณเปิดเพลงของเขาร้านของคุณโดยเขาได้ลิขสิทธิ์เรียกร้องนี้ให้เกมา ซึ่งเกมาจะพยายามมาเก็บเงินจากคุณ ถ้าคุณเปิดเพลงที่ผู้ผลิตได้ลิขสิทธิ์ให้เกมา คุณมีหนทางเดียวคือ ต้องจ่าย ถ้าต้องการหลีกเลี่ยง ก็ต้องเปิดแต่เพลงที่ไม่ได้อยู่ในเกมา ซึ่งสำหรับร้านนวดไทยส่วนใหญ่เป็นซีดีของอาร์นด์ ซีไตร์

(<http://www.vtm-stein.de/>) และกรีนมิวสิก <http://www.greenmusic.org/>)

การห้ามไม่ให้เกมาเข้ามาในร้านตามกฎหมาย



ผลชัดเจนด้าน
ก็ก่อนก็สามารถเขียน
ส่งจดหมายแบบ



สัญลักษณ์

คุณควรจัดทำและตกแต่งร้านโดยคำนึงถึงการทำความสะอาดว่า คุณจะสามารทำความสะดวกแบบถูกสัญลักษณ์ได้อย่างดีที่สุด (ตัวอย่างเช่น บริเวณพื้น รอยต่อระหว่างพื้นและฝาผนัง) ควรใช้เครื่องเรือนเช่น เติียงนวด มีเครื่องซักผ้าและผ้าอื่น ๆ สิ่งเหล่านี้ทำให้คุณแข่งคู่แข่งได้ไกลกว่าหลายเท่าทีเดียว คุณควรทำแผนตารางเวลาทำความสะอาดและแผนสัญลักษณ์เฉพาะตัวสำหรับร้านของคุณ (โปรดดูตัวอย่าง http://www.frankfurt.de/sixcms/media.php/738/Musterhygieneplan_Fusspfleger-Podologen.pdf) ซึ่งในแผนนั้นคุณจะบันทึกอย่างละเอียดว่า คุณและพนักงานของคุณปฏิบัติตนอย่างไรและใส่ใจใ้ระวังข้อไหน ซึ่งข้อสำคัญที่ขาดไม่ได้มีดังนี้:

- สัญลักษณ์ส่วนบุคคล (ความสะดวกส่วนตัว)
- การทำความสะอาดสถานประกอบการ (สุขาภิบาล)
- การฆ่าเชื้อตามพื้นผิวต่างๆ
- การฆ่าเชื้อในเครื่องมือ เสื้อผ้าและผ้าต่างๆ

การใช้ผ้าเช็ดมือครั้ง... ที่ก่น้ำยาฆ่าเชื้อ ตัวอย่างเช่น สเตอริ์... เจ้าเป็นหลีกเลี่ยงไม่ได้เลยเพราะเป็น... าสุด



การตลาด – Marketing

การตลาดมาจากคำว่าตลาด ซึ่งมีความหมายกว้างกว่าการโฆษณา คุณควรพยายามทำการตลาดให้เป็นปัจเจกบุคคล พิเศษและมีความเฉพาะตัว เหมือนกับที่คุณนิยามแนวคิดของกิจการ (ดูขั้นที่ ๒) คุณควรวางแผนการตลาดโดยใช้หลักการ “การตลาดผสม” ซึ่งมีส่วนประกอบสี่อย่างคือ

- การเสนอสินค้า
- ราคาสินค้า
- การกระจายสินค้า
- การสื่อสาร

ขณะเดียวกันคุณควรคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของคุณเสมอว่า: ฉันทำเพื่อใคร? ต้องการลูกค้าประเภทไหน? ในการทำการตลาดก็คล้ายกับการเป็นโค้ชทีมฟุตบอล ทุกคนรู้เรื่องดีหมด เพราะเคยเห็นและอ่านมาบ้างแล้ว ทุกคนพยายามเข้ามาแสดงความคิดเห็นว่า ฉันรู้ดี

แต่ผมขอแนะนำว่า คุณควรเสาะหาผู้เชี่ยวชาญจริงๆ (มีวิชาการตลาดสอนในมหาวิทยาลัยจริงๆ) แล้วก็ฟังจากหลายๆคน แต่สุดท้ายคุณควรตัดสินใจตามสัญชาตญาณของตนเองว่าอันไหนเหมาะกับแนวคิดคุณมากที่สุด

คุณควรไปรับการอบรมเรื่องการตลาดหลักสูตรหนึ่งวันและศึกษาต่อในเว็บนี้

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/marketing/>

นอกจากนี้แล้วคุณควรใส่ใจกับกฎหมายและข้อระเบียบ ไม่เช่นนั้นก็จะต้องเสียเงินมาก เพราะเป้าหมายของมาตรการการตลาดทั้งหมดคือ ทำให้กิจการได้รับความสนใจจากสาธารณชน ซึ่งรวมถึงนายความ สมาคมเตือนเรียกเก็บเงิน เจ้าของสิทธิบัตรและสิทธิการใช้ เกมมา ฯลฯ

ข้อสำคัญอย่างอย่างยิ่งคือ อย่าพูดถูกพูดผิดถึงคู่แข่ง (ให้ร้ายเสื่อมเสีย) คุณควรเรียนรู้กฎหมายห้ามการแข่งขันการค้าที่ไม่เป็นธรรม (UWG-Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) ในเว็บเพจวิกิพีเดีย

ทุนที่สำคัญที่สุดในการสื่อสารกับลูกค้าคือ ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า นั่นคือ ชื่อ ที่อยู่ อีเมล เฟซบุค โปรไฟล์ แต่คุณต้องขออนุญาตลูกค้าก่อนเก็บบันทึกและใช้ข้อมูล ในการเก็บและใช้ข้อมูลส่วนบุคคลต้องระมัดระวังมาก เพราะเขาไว้วางใจคุณและมีกฎหมายคุ้มครองข้อมูลนี้ช่วยประหยัดเงินและทำให้ประสบความสำเร็จได้ในการทำตลาด เพราะคุณสามารถสื่อถึงลูกค้าได้



สมาคมไทยสปาแห่งประเทศไทยเยอรมนี

วงการนวดไทยแผนโบราณในเยอรมนีมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่ต้องมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มรักษาผลประโยชน์ตนเองที่มั่นคงในเดือนมีนาคม ค.ศ. ๒๐๐๙ ผู้ประกอบกิจการร้านนวดไทยแผนโบราณและสปาได้จัดการประชุมรวมตัวกันโดยร่วมกับตัวแทนของกระทรวงสาธารณสุขแห่งประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์คือ ต้องการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจนวดแผนไทยในประเทศไทยเยอรมนีและต้องการหาช่องทางว่าหน่วยงานราชการไทยจะสนับสนุนได้อย่างไร ซึ่งฝ่ายราชการไทยได้ให้ความหวังว่า จะสนับสนุนได้ หากมีการรวมตัวจัดตั้งเป็นสมาคมเครือข่ายระดับชาติ โดยจดทะเบียนตามกฎหมายเยอรมันที่ได้รับการรับรองว่าไม่หวังผลกำไร ทั้งนี้มีเป้าหมายคือ เพื่อสนับสนุนธุรกิจด้านไทยเวลเนสส์ในประเทศไทยเยอรมนีและสมาชิกสมาคม ซึ่งกลุ่มผู้ประกอบกิจการก็ได้ตกลงกันตั้ง

สมาคมตามกฎหมายได้ในเดือนกรกฎาคม ค.ศ. ๒๐๐๙ ชื่อว่าสมาคมไทยสปาแห่งประเทศไทยเยอรมนี เอ.เฟา. (จดทะเบียนตามกฎหมาย)

ก่อนหน้านั้นผู้ประกอบกิจการนวดแผนไทยต่างคนต่างทำ ซึ่งเป็นการสิ้นเปลืองเวลาและกำลังโดยใช่เหตุ เพราะทำซ้ำซ้อนกัน ทั้งๆ ที่ทุกคนมีปัญหาเดียวกันทั้งนั้น ตัวอย่างเช่น ฉันท้างน้ำมันออกจากผ้าเช็ดมือได้อย่างไร ฉันท้องจ่ายเงินให้เกมาหรือไม่ ต้องปฏิบัติตัวอย่างไรเวลามีการตรวจสุขภาพ จะขึ้นราคาบริการอย่างไร จะทำอะไรเมื่อลูกค้าไม่มาโดยไม่ยกเลิกนัดล่วงหน้า จะปฏิบัติตัวอย่างไรเพื่อไม่ให้คนสับสนกับการนวดแบบอีโรติก และปัญหาอื่นๆอีกมากมาย

เรามีคำตอบเดียวเท่านั้นคือ ผู้ประกอบกิจการนวดแผนไทยต้องแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน และต้องแสวงหาความรู้และร่วมอบรมศึกษาร่วมกัน

นอกจากนี้สมาคมยังเป็นตัวแทนในการปกป้องผลประโยชน์ของสมาชิกต่อหน่วยราชการ สื่อมวลชนและสาธารณชน ปัจจุบันสมาคมมีสมาชิกเป็นร้านนวดแผนไทยอยู่ประมาณกว่า ๑๐๐ แห่งตามเมืองต่างๆทั่วประเทศ มีการนัดพบสมาชิกเป็นประจำ ซึ่งเป็นกันเองมาก เรามีเวลาพอในการรับประทานอาหารร่วมกัน ทำความรู้จักกับสมาชิกใหม่ๆ หรือสร้างมิตรภาพซึ่งกันและกันได้

กิจกรรม/โครงการของสมาคมมีดังนี้คือนัดพบปะสังสรรค์กันเป็นระยะที่เรียกกันว่า Stammtisch ในภูมิภาคต่างๆ (พบปะแบบกันเอง รู้จักสมาชิกจากเมืองต่างๆ และพูดคุยในหัวข้อต่างๆ) การจัดอบรมสัมมนาตามหัวข้อต่างๆ (ตัวอย่างเช่น สปาเมเนเจอร์ การตลาด การปฏิบัติตัวกับลูกค้าที่เคยมีโรคมาก่อน) การโชว์การนวดแผนไทยในงานต่างๆ (เช่นงานไทยประจำปีที่บัต โสมบูร์ก) การสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยราชการ สมาคม

... สมาคมไทยสปาแห่งประเทศไทย เยอรมนี e.V.

บุคคลธรรมดาและบริษัทสามารถสมัครเป็นสมาชิกสมาคมได้ โดยบุคคลต้องเสียค่าสมาชิกปีละ ๙๐ ยูโร ส่วนบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นวดแผนไทยและสปาแผนไทยโบราณ เสียค่าสมาชิก ๑๔๐ ยูโรต่อปี การเป็นสมาชิกมีผลประโยชน์ที่จับต้องได้หลายประการ

แต่ขณะนี้สมาคมยังอยู่ในระหว่างการก่อร่างสร้างตัว จึงยังต้องการสมาชิกที่ต้องการช่วยกันสร้างสมาคมให้เป็นปึกแผ่นและเป็นเสาหลักที่มั่นคงมากยิ่งขึ้น เราจึงมีความยินดีเป็นอย่างยิ่งหากมีสมาชิกเพิ่มขึ้น เพื่อร่วมสร้างตัวบ้านที่มั่นคงบนฐานที่แข็งแกร่งอยู่แล้ว เพื่อเป็นประโยชน์แก่สมาชิกทั้งหมด สิ่งที่คุณจะได้รับทันทีเมื่อเข้ามาเป็นสมาชิก

สมาคมคือ

ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนาตลาด (แนวโน้มตลาดว่าจะไปทางไหน) ข้อระเบียบด้าน

กฎหมาย มาตรฐานคุณภาพและความคิดด้านการตลาดที่ดี

นายกสมาคมคือคุณเตชินี (ปี) ฮูบอลด์ จากเมืองดุอิสบูร์ก เป็นเจ้าของธุรกิจนวดแผนไทย ๖ แห่ง ใช้ชื่อว่า "โกลด์ เอเลฟันท์" (จากนิตรสาร "ฝรั่ง" ๗/๒๐๑๓) โดยมีคุณ เพเทอร์ เบียร์ จากเมืองแกร์ทริงเงิน ใกล้เมืองชตุท์ทการ์ท เป็นเหรียญกึ่ง เป็นเจ้าของกิจการร้านนวดแผนไทย ร่วมกับภรรยาคือคุณมนพร (ยวน) ชื่อ "มาซาเจอ เทมเปิล"

สมาคมมีลักษณะผสมรวมคือ เป็นทั้งไทยและเยอรมัน ซึ่งเป็นสิ่งปกติที่ร้านนวดแผนไทยในเยอรมนีมีอยู่เช่นกันคือมีผู้รับผิดชอบเป็นไทยและเยอรมันร่วมกัน ฉะนั้นการที่ผู้บริหารสมาคมมีลักษณะเช่นนี้ก็ถือว่าเป็นตัวแทนร้านนวดแผนไทยได้เป็นอย่างดี

อ่านดูรายละเอียดได้ที่:

www.thai-spa-verband.de

ติดต่อได้ที่:



นายกสมาคม
คุณเตชินี ฮูบอลด์
อีเมล: president1@thai-spa-verband.de

โทรศัพท์: +49 170-4111414



เหรียญกึ่ง
คุณเพเทอร์ เบียร์
อีเมล: treasurer@thai-spa-verband.de

โทรศัพท์: +49 171-7358171

Die Traditionelle Thai Massage braucht eine starke Gemeinschaft



Im März 2009 gab es ein Treffen von Betreibern traditioneller Thai Massagen und Spas mit Vertretern des Thailändischen Gesundheitsministeriums. Man wollte Erfahrungen über den Betrieb von Thai Massagen in Deutschland austauschen und erfahren, ob es Möglichkeiten der Unterstützung durch offizielle thailändische Stellen gibt. Eine Unterstützung wurde in Aussicht gestellt, falls es gelingt, eine Vereinigung zu gründen, die als nicht gewinnorientierte Dachorganisation die Thailändische Wellness in Deutschland fördert und ihre Mitglieder unterstützt. Dies wurde sofort beschlossen und umgesetzt. Schon im Juli 2009 wurde ein Verein gegründet, die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Bis dahin waren die Betreiber von Thaimassage auf sich allein gestellt. Dadurch wurde viel Arbeit und Mühe dop-



pelt und dreifach gemacht. Dabei haben alle die gleichen Probleme: wie wäscht man das Öl aus den Handtüchern, muß ich GEMA bezahlen, was mache ich bei einer Steuerprüfung, wie führt man eine Preiserhöhung durch, wie verhalte ich mich, wenn Kunden ohne Absage nicht kommen, wie grenze ich mich gegenüber Erotik-Massagen ab, und... und... und ?

Es gibt nur eine Lösung: die Thai Massagen müssen ihre Erfahrungen austauschen, sich gemeinsam informieren, fortbilden und schlagkräftig gegenüber Behörden, Medien und Öffentlichkeit ihre Interessen vertreten.

Inzwischen haben sich der Vereinigung fast 100 Thai Massage-Betriebe angeschlossen. Trotzdem geht es bei den Treffen, die stets in verschiedenen Städten stattfinden, sehr persönlich und individuell zu. Fast immer ist auch Zeit für



ein gemeinsames Essen und Gespräche, um Bekanntschaften zu machen und Freundschaften zu schließen.

Zu den Aktivitäten und Projekten der Vereinigung zählen regionale "Stammische" (lockere Treffen, bei denen Mitgliedsblättern angeschaut und Themen besprochen werden), Seminare (Spa Manager, Marketing, Umgang mit Vorerkrankungen), Präsentation der Thai Massage auf Veranstaltungen (wie auf dem jährlichen Thailandfest in Bad Homburg) und Kontakte zu deutschen und thailändischen Behörden, Verbänden und Medien.

Mitglieder der Thai Spa Vereinigung Deutschland können Privatpersonen (Jahresbeitrag 90,- Euro/Jahr) und Firmen (besonders traditionelle Thai Wellness & Massage; Jahresbeitrag 180,- Euro) werden. Es gibt zwar schon einige handfeste Vorteile durch die Mitgliedschaft, aber



Seminar für Spa-Manager im Jahr 2011 im Schlosshotel in Kassel.



Seminar Spa-Manager in der Königlich Thailändischen Botschaft in Berlin (Sept./Okt. 2011).

noch ist der Verband im Aufbau, und es werden Mitglieder gesucht, die dazu etwas beitragen wollen und nicht nur nach dem materiellen Nutzen fragen. Was man als Mitglied durch Besuch der Treffen und Kontaktpflege sofort erhält sind Informationen über die Marktentwicklung, über gesetzliche Bestimmungen, über Qualitätsstandards und über gute Marketingideen.

Die Vorsitzende der Vereinigung ist *Techinee* (genannt "Bee") *Hubold* aus Duisburg, die am Niederrhein sechs Thai Massage Studios unter dem Namen "Gold Elephant" betreibt (vgl. *FARANG* Ausgabe 7/2013). Sie wird vom Schatzmeister *Peter Beer* aus Gärtingen bei Stuttgart unterstützt, der dort zusammen

mit seiner Frau *Juan* den "massage-TEMPEL" betreibt. So sind das thailändische und das deutsche Element, das ja auch in vielen Thai Massagen in Deutschland gemeinsam in der Verantwortung steht, auch in der Führung des Verbandes gut repräsentiert. **Mario Mensing**
Mehr Informationen:

www.thai-spa-verband.de
Kontakt:
Vorsitzende *Techinee Hubold*
Email: president1@thai-spa-verband.de
Telefon: +49 170 - 41 11 414
Schatzmeister *Peter Beer*
Email: treasurer@thai-spa-verband.de
Telefon: +49 171 - 73 58 171



Assolventen des Thai Spa Manager Seminars in Kassel in 2013.



Zertifikatsübergabe beim Pilotprojekt Q-Standards auf der "Health and Beauty Show" in Bangkok (Januar 2012), unterstützt durch Ministry of Public Health and DITP.

Thai Massage - Teste selber Deine Qualität!

Die Thai Massage boomt in ganz Deutschland. Wöchentlich eröffnen neue Läden. Der Wettbewerb wird härter. Die Kunden werden immer kompetenter und mündiger. Sie probieren unterschiedliche Läden aus und vergleichen die Qualität und das Preis-Leistungsverhältnis. Die Medienberichterstattung nimmt zu und immer häufiger werden den Verbrauchern Kriterien genannt, auf die sie bei der Auswahl ihrer Thai Massage achten sollen. Wer diese Kriterien nicht erfüllt, wird künftig immer häufiger Kunden verlieren. Wer keine oder wenig Qualität hat, kann nur über billige Preise argumentieren. Das kann für den Betrieb ruinös sein und zieht auch eine schwierige Klientel an, mit der man häufig wenig Freude hat.

Ein echtes Qualitätsmanagement braucht viel Zeit und Aufmerksamkeit. Das geht natürlich nicht im Schnellverfahren. Deshalb sollte man den nachfolgenden Test nicht zu ernst nehmen. Aber auch nicht auf die leichte Schulter, denn er bietet unabhängig vom Ergebnis viele Anhaltspunkte, mit denen man sich als Kunde oder Inhaber eines Betriebes auseinandersetzen kann. Viele Verbesserungen kosten nicht großes Geld, sondern nur etwas Mühe. Für viele Themen gibt es Rat und Unterstützung, wenn man alleine nicht weiterkommt. Zum Beispiel bei der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., die hierzulande der Vorreiter der Qualitätsentwicklung in der Thai Massage ist (www.thai-spa-verband.de). Übrigens hat die Vereinigung auch mit den Testfragen zu tun. Es handelt sich um einen kleinen Auszug aus der Selbstauskunft zur freiwilligen Zertifizierung der Qualitäts-Standards des Verbandes. Man kann auch schriftliche Ratgeber wie den des Autors dieses Artikels nutzen (Mario Mensing, Existenzgründung und Ladenöffnung für Thai Massage, kostenlos unter Info@wanyo.de). Entscheidend ist es, keine Zeit zu verlieren, sondern mit den ersten Verbesserungen gleich heute anzufangen.

So funktioniert der Test: Für jedes Ja gibt es einen Punkt. Am Ende werden die Punkte summiert. Niemand soll entmutigt oder entnervt sein, wenn man beim ersten Mal wenige Punkte erreicht. Einfach den Test aufbewahren, einige Verbesserungen anpacken und nach vier Wochen

erneut durchführen. Frei nach Erich Kästner: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

- Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor)
 Ja Nein
 (Achtung: In der Praxis ist es üblich, dass man sich als Kunde oder Inhaber eines Betriebes auseinandersetzen kann. Viele Verbesserungen kosten nicht großes Geld, sondern nur etwas Mühe. Für viele Themen gibt es Rat und Unterstützung, wenn man alleine nicht weiterkommt. Zum Beispiel bei der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., die hierzulande der Vorreiter der Qualitätsentwicklung in der Thai Massage ist (www.thai-spa-verband.de). Übrigens hat die Vereinigung auch mit den Testfragen zu tun. Es handelt sich um einen kleinen Auszug aus der Selbstauskunft zur freiwilligen Zertifizierung der Qualitäts-Standards des Verbandes. Man kann auch schriftliche Ratgeber wie den des Autors dieses Artikels nutzen (Mario Mensing, Existenzgründung und Ladenöffnung für Thai Massage, kostenlos unter Info@wanyo.de). Entscheidend ist es, keine Zeit zu verlieren, sondern mit den ersten Verbesserungen gleich heute anzufangen.)
- Erhält der Kunde –bei Bedarf- eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen?
 Ja Nein
- Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen?
 Ja Nein
- Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf- im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert?
 Ja Nein
- Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden?
 Ja Nein

- Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung?
 Ja Nein
- Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar?
 Ja Nein
- Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden?
 Ja Nein
- Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei?
 Ja Nein
- Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden?
 Ja Nein

- Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt?
 Ja Nein
- Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert?
 Ja Nein
- Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt?
 Ja Nein
- Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor?
 Ja Nein
- Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet?
 Ja Nein
- Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis?
 Ja Nein
- Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen?
 Ja Nein
- Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege?
 Ja Nein

11. Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt?
 Ja Nein
19. Sind ein oder mehrere Mitarbeiter als betriebliche Ersthelfer (Erste Hilfe) ausgebildet?
 Ja Nein
20. Ist ein individueller Reinigungs- und Hygieneplan vorhanden?
 Ja Nein
21. Sind berührungssame Spender mit Händedesinfektionsmittel vorhanden?
 Ja Nein
22. Sind auf den Toiletten (auch) Einmalhandtücher vorhanden?
 Ja Nein
23. Vermittelt das Erscheinungsbild die thailändische Kultur?
 Ja Nein
24. Wurde geprüft ob eine behördliche Genehmigung für die Nutzung der Räumlichkeiten notwendig ist?
 Ja Nein
25. Wurden Maßnahmen des Brand-schutzes durchgeführt (Ausweisung von Fluchtwegen, Feuerlöscher)?
 Ja Nein

- Auswertung**
- 0-10 Punkte:**
 Es scheint, Sie müssen sich noch klare Ziele stecken, was Sie mit Ihrem Betrieb erreichen möchten. Möglicherweise setzen Sie sich auch zur Zeit dem Risiko aus, dass Ihr Betrieb behördlich geschlossen wird oder ihm Auflagen auferlegt werden. Gleichzeitig kann es passieren, dass Sie Kunden verlieren und keine neuen gewinnen, sobald neue Mitbewerber mit mehr Qualität auftreten. Es kann passieren, dass Sie Ihre Leistungen nur noch über den billigen Preis verkaufen können.
- 11-20 Punkte:**
 Sie können Ihren Betrieb noch in wichtigen Punkten verbessern. Aber Sie verfügen schon über eine beachtliche Basis. Man merkt, dass Sie Ihren Betrieb mit professionellen Zielen führen. Haben Sie den Mut und den Ehrgeiz, jetzt die nächsten Schritte zu gehen? Es könnte sein, Sie brauchen Unterstützung. Suchen Sie den Kontakt zu einer anderen Thai Massage in der Nachbarstadt, mit der sie Erfahrungen austauschen können. Gemeinsam geht es leichter!
- 21-25 Punkte:**
 Glückwunsch! In Ihrem Betrieb sind nur noch wenige Verbesserungen erforderlich. Vielleicht sollten Sie Mitglied werden und von den Vorteilen der Thai Spa Vereinigung profitieren? Möglicherweise könnten Sie sogar an einem der nächsten Zertifizierungsprozesse teilnehmen und eine Auszeichnung durch das thailändische Gesundheitsministerium oder eine andere unabhängige Institution erreichen. Aber auch ohne förmliche Zertifikate könnte Ihnen die Zusammenarbeit mit den besten Thai Spa Betrieben Deutschlands, von denen viele in der Vereinigung zusammengeschlossen sind, helfen: kollegialer Erfahrungsaustausch, Netzwerke, Einkaufsvorteile.

รวบรวมที่อยู่ที่น่าสนใจ

เนื้อที่ตรงนี้เป็นจุดรวบรวมที่อยู่และสิ่งที่เป็นประโยชน์ โดยจัดเป็นหมวดหมู่ตามหัวข้อ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เริ่มธุรกิจใหม่ในการเปิดร้าน
ขนาดแผนไทย

ผมก็มีความยินดีเป็นอย่างยิ่ง หากคุณมีส่วนร่วมในการทำหนังสือ โดยช่วยกันส่งที่อยู่หรือ
สิ่งที่คุณเห็นว่าเป็นประโยชน์มาให้

ขอขอบพระคุณล่วงหน้า

ติดต่อส่งอีเมลมาที่

Info@wanyo.de

แนะนำผู้เขียนคู่มือนี้

ผมชื่อมาริโอ เมนซิง อายุ ๔๗ ปี มีภูมิลำเนาอยู่ที่นครฮันเซียมัค ลือเบค ซึ่งเป็นเมืองท่าติดกับทะเลบอลติก (ออสเซ)

ผมเรียนจบระดับปริญญาโททางด้านบริหารธุรกิจ ทำงานเป็นหัวหน้าโครงการและผู้จัดการบริษัทให้คำปรึกษาแก่บริษัทนิติบุคคล (Unternehmensberatung) (www.cima.de) เป็นเวลาหลายปีแล้ว บริษัทนี้มีพนักงานประมาณ ๗๐ คน

ตั้งแต่ผมได้รู้จักสุขภาพ ธรรมชาติ ซึ่งเราได้รู้จักกันในประเทศเยอรมนี ผมรักเมืองไทย รักคนไทย วัฒนธรรมและวิถีชีวิตแบบไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารไทย อร่อยมากครับ

ผมต้องสารภาพว่า ก่อนที่ผมจะมีความผูกพันกับสุขภาพ ผมมีความสนใจประเทศอื่นๆ ในโลกมากกว่าประเทศไทย เพราะไม่เคยคาดหวังมาก่อนว่าสักวันหนึ่งผมจะมีชีวิตเป็นหญิงไทย

ฉะนั้นผมต้องเรียนรู้อีกมากเพื่อตามให้ทัน ผมเรียนรู้เกี่ยวกับเมืองไทยเพิ่มขึ้นทุกวัน

ตั้งแต่ปี ค.ศ. ๒๐๑๐ ภรรยาของผมคือสุ ได้เปิดร้านนวดแผนไทยร้านแรกในใจกลางเมืองเก่าของนครลือเบค เป็นการเริ่มต้นอย่างระมัดระวังแต่เด็ดเดี่ยว ร้านกว้างประมาณ ๖๐ ตรม. ตอนแรกก็ไม่มีพนักงานช่วยเลย

ผมได้ยืนเคียงข้างสุ ไม่เพียงในฐานะผู้ให้คำปรึกษาบริษัทเท่านั้น แต่ยังช่วยสนับสนุนและใส่ใจใฝ่ติดตามดูแล ในช่วงเวลานั้น ผมเป็นทั้งภารโรง ช่างทาสี

ร้านได้รับความสำเร็จอย่างรวดเร็ว สุได้รับการเสนอชื่อให้รับ

“รางวัลผู้เริ่มธุรกิจใหม่ดีเด่น”

ของท้องถิ่น ซึ่งกระตุ้นให้สื่อมวลชนสนใจสุ มาก ผลดีที่ตามมาคือ ทำให้มีเพื่อนและผู้สนับสนุนชาวเยอรมันมากขึ้น สุกลายเป็นคนที่กว้างขวาง

ในเดือนกันยายน ค.ศ. ๒๐๑๒ เราจึงสามารถเปิดร้านที่ใหญ่กว้างขวางมากขึ้นในย่านนักท่องเที่ยวที่ดีที่สุดของนครลือเบค ซึ่งอยู่ติดกับประตูเมืองไฮลชเดินที่โด่งดังไปทั่วโลก โดยเปิดบริการแบบเดย์สปาแผนไทย

เรามีความสุขมากที่ประสบความสำเร็จและร้านได้พัฒนาก้าวหน้าไปในทางที่ดี แต่เราก็พยายามที่จะเปิดพื้นที่ในชีวิตส่วนตัวให้คู่ขนานกับงานธุรกิจอย่างสมดุล โดยให้เวลากับสิ่งอื่นๆ เช่น พบปะเพื่อนฝูง ญาติพี่น้อง ไปท่องเที่ยว ทำอาหารกินที่บ้านหรือออกไปทานข้าวนอกบ้าน ฯลฯ



ที่อยู่ติดต่อ

สุ วันโย

นวดแผนไทยและเดย์สปา

Mario S. Mensing
An der Obertrave 8
23552 Lübeck

โทรศัพท์: 0451 70785330

อีเมล: Info@wanyo.de

เว็บเพจ: www.wanyo.de

Das Südostasien-Magazin

FARANG

มาเที่ยวสิ 0152-0828 2090

06/2013 • Juni
www.farang.de
17. Jahrgang
Preis: 2 €

**Karneval
der Kulturen
Alles über
Thaimassage
go asia**

**Suphaporn
SU WANYO Lübeck**

โรงเรียนเพื่อนภาษาพิน

**Easy
ABC**
Sprachschule Pattaya

Deutsch A1-Kurse
für das Heiratsvisum
- Thaiurse für Anfänger
und Fortgeschrittene
- In Thailand leben mit einem
ED-Visa (Studienvisum)

Ihre Anzeige hier
100 € - Tel. 0172 - 380 78 75

Siehe S. 46

นิตยสารเอเชียอาคเนย์ ฝรั่ง FARANG

ฝรั่ง เป็นสื่อเดียวที่มีอยู่ในประเทศเยอรมนี ที่ได้ลงข่าว รายงานเรื่องสถานการณ์ของธุรกิจการนวดแผนไทยในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่หน้าร้อนปี ค.ศ. ๒๐๑๓

นอกจากนี้นิตยสารยังได้เสนอข่าวที่น่าสนใจเกี่ยวกับ วัฒนธรรมไทยในเยอรมนี (งานประเพณี วัด งานอีเว้นท์ อื่นๆ) รายงานข่าวเรื่องร้านอาหาร รายงานการท่องเที่ยว และข่าวจากเมืองไทย ตลอดจนถึงเรื่องซุบซิบจาก “ชุมชนไทยต่างๆในเยอรมนี”

คุณสามารถสมัครเป็นสมาชิกรับนิตยสารได้ สองแบบ คือ แบบพิมพ์ (๑๒ เล่ม ๕๐ ยูโร/ปี) หรือรับแบบออนไลน์ (ไฟล์พีดีเอฟ ๑๒ ครั้งสำหรับดาวน์โหลด ๒๙ ยูโร/ปี)

<http://www.farang.de/Abo/Abo.html>



Thai Massage in Deutschland im Wandel

Eine detaillierte Analyse zum Thema von Mario Mensing

Das Erscheinungsbild und das Image der Thai-Massage sind in Deutschland im Wandel. Derzeit gibt es drei Typen von Thai-Massagen: die älteste Erscheinungsform ist die Rotlicht-Thai Massage in der Form der Erotik-Massage mit einer sehr freizügigen Auslegung der Massagetechniken. Sie präsentiert sich häufig in einfachster Aufmachung als Matratzenlager mit Lichterkette, gelegentlich aber auch mit Spa-Charakter.

Sie wird gelegentlich als "unseriös" im Sinne einer moralischen Verurteilung bezeichnet. In diesem Artikel geht es aber um Geschäftsmodelle und nicht um Sittenfragen. Natürlich kann auch eine Erotik-Massage seriös im Sinne der Ernsthaftigkeit und Zuverlässigkeit betrieben werden.

Der zweite Typ ist die erotikfreie traditionelle Thai Massage als Ein-Frau-Betrieb, gelegentlich mit Freundinnen oder einer Schwester als Verstärkung. Hier stimmt häufig das Produkt, also die Qualität der Massage, aber die Einrichtung, Betriebsführung und Vermarktung sind manchmal rührend semiprofessionell. Demnach machen oft solche Betriebe weder die Kunden noch die Besitzerinnen nicht richtig glücklich und häufig sind sie nach einer Sozialversicherungsprüfung

oder einem deftigen Brief vom Finanzamt stillschweigend wieder geschlossen oder werden in andere Hände weitergegeben.

Und dann gibt es seit ein paar Jahren einen dritten Typ, von dem hier ausführlich die Rede sein soll und für den wir am Ende ein paar Beispiele vorstellen. Bei dieser "2. Generation der Thai Massage" handelt es sich um professionell konzipierte und geführte Firmen, häufig mit dem Zusatz "Spa", häufig mit mehreren Betriebsstätten. Sie werden mit auffälliger Regelmäßigkeit im synergetischen Zusammenwirken einer thailändischen Masseurin und eines deutschen (Ehe-)Partners mit betriebswirtschaftlichem und/oder Marketing know how geführt. Viele von ihnen haben sich in der Thai Spa Vereinigung Deutschland zusammengeschlossen, einige gehören zusätzlich der thailändischen Spa Association an.

Individuell oder als Gruppe setzen sie (sich) hohe Maßstäbe in Punkte Raumgestaltung, Hygiene, Aus- und Weiterbildung und Qualitätssicherung. Dieser Typ boomt und besetzt eine größer werdende Nische im Grenzbereich zwischen Gesundheitsprävention, Sinn- und Selbstsuche und Wellness-Bedürfnissen. In seinem Fahrwasser entwickelt sich auch der zweite Typ, der Ein-Frau-Betrieb, ordentlich und wertet sich allmählich auf. Nur

die Erotik-Massagen scheitern, wenn sie zusätzlich zu ihrem Kerngeschäft auch noch die (häufig weibliche) Kundschaft der traditionellen Thai Massage "mitnehmen" wollen. Die Transparenz des Internets (Freierberichte auf Hurenforen) und die Vorlieben der Freier (Öffnungszeiten bis Mitternacht, diskrete Lage) verhindern weitgehend, die beiden Typen unbemerkt zu vermischen. Man schmunzelt manchmal über die Empörung von weiblichen Kunden, wenn sie naiv oder gutgläubig doch im falschen Laden auf einer "happy end"-Matratze gelandet waren und dies später, z.B. durch eine Internetrecherche, erfahren. Hätte man doch vorher recherchiert.

Keine spezifischen Auflagen und Richtlinien

In Deutschland gibt es keine spezifischen Auflagen und Richtlinien für die Thai-Massage. Wie jeder Gewerbebetrieb unterliegen Unternehmen der Thai-Massage / Thai Spa dennoch vielen Gesetzen und Verordnungen, etwa dem Arbeitsschutzgesetz, der Arbeitsstättenverordnung, der Gewerbeordnung und dem Baurechtsrecht. Im Vergleich zu ihren Ursprungsländern, wo die Kunst der Thai Massage sich in über 2500 Jahren

entwickelt hat, ist der Rechtsrahmen in Deutschland also relativ eng gesteckt. Eines der wichtigsten Gesetze für Betreiber von Thai Massagen ist das Gesetz über die berufsmäßige Ausübung der Heilkunde von 1933, auch Heilpraktikergesetz genannt. Es verbietet den Betreibern der Thai Massage, wenn sie nicht eine Zulassung als Heilpraktiker oder Arzt haben, ihre Leistungen als Heilkunde anzubieten. Deshalb bezeichnen sich die meisten Thai Massagen in Deutschland, selbst bei hoher fachlicher Qualifikation der dort tätigen Masseure, als Wellness-Einrichtungen.

Jede natürliche Person kann nach Einreichen einer Gewerbeanmeldung ein Unternehmen der Thai-Massage gründen. Dies bringt mit sich, dass gerade im laufenden Aufwärtstrend auch Gründungen erfolgen, bei denen die Betreiber sich des komplexen Rechtsrahmens für Gewerbetreibende in Deutschland überhaupt nicht bewusst sind und daher bestehende Auflagen nicht kennen (z.B. die Hygienestandards).

Die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. versucht als Interessenverband die Betreiber von Thai-Massagen und Thai Spas in zweierlei Hinsicht zu unterstützen: bessere Kenntnis und Erfüllung des bestehenden Rechtsrahmens und Formulierung zusätzlicher, freiwilliger Standards und Richtlinien. Die Vereinigung will damit Grundlagen für eine langfristige und nachhaltige Existenz ihrer Mitgliedsbetriebe schaffen, nämlich eine hohe Kundenzufriedenheit und einen fairen Verbraucherschutz.

Eines der Projekte des Verbandes ist die Etablierung von Qualitätsstandards für den Betrieb und auch für das Personal. Das Projekt basiert zurzeit auf der freiwilligen Teilnahme und Selbstkontrolle der mitwirkenden Betriebe. In Zusammenarbeit mit dem Thailändischen Gesundheitsministerium, dem Thailändischen Wirtschaftsministerium, dem Thailändischen Arbeitsministerium und deutschen Institutionen (u.a. dem Deutschen Hygienezertifikat in Berlin) wurden Qualitätsrichtlinien für Thai Massagen entwickelt, die an die hohen Ansprüche in Deutschland angepasst wurden.

An einigen Punkten sollen nun typische Merkmale der "2. Generation der Thai Massage" anschaulich gemacht werden. Häufig stehen die Betreiberinnen mit ihrem eigenen Namen für ihr Konzept ein und bürgen damit für Wertigkeit und dass sie nichts zu verbergen haben. Läden der 2. Generation setzen auf Offenheit (z.B. Schaufenster), Transparenz (z.B. Galerie auf der Website), Wertigkeit (z.B. Raumgestaltung, Werbemittel) und Qualität (z.B. Ausbildung und Hygiene).



Um die Kernkompetenz "Thailand" auszudrücken, verzichten viele auf modische Wellnessprodukte wie Hotstone oder Lomi Lomi, die nichts mit Thailand zu tun haben.

Ein sinnvolles Preiskonzept

Ein gravierender Unterschied zwischen semi-professionell und professionell geführten Betrieben ist das Preiskonzept. Während die Semiprofis ihre Defizite durch einen billigen Preis zu kompensieren und zu entschuldigen versuchen, verlangen die Profis so viel, dass es für Schwächen und Fehler keine Entschuldigung mehr gibt, aber auch genug Geld reinkommt, um sie abzustellen. Nur bei einem Preisniveau zwischen 45,- und 60,- Euro pro Stunde sind nach Abzug von 19% Mehrwertsteuer (8 bis 11,- Euro) und Personalkosten (Arbeitgeber-Bruttolohnstunde zwischen 20,- und 29,- Euro pro Stunde, etwa 15-22 Euro netto für die Masseurin) Deckungsbeiträge in Höhe von 17-21 Euro pro Massagestunde zu erzielen, die einen nachhaltigen und gesetzeskonformen Betrieb ermöglichen.

Es gibt zwar laut John Ruskin "kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte", aber es liegt auf der Hand, dass an der Stunde Thai Massage für 20 Euro irgendwas faul sein muß. Auch die Kundinnen und Kunden können erheblichen Einfluß auf das Preis-Leistungsverhältnis der Thai Massage in Deutschland nehmen. Wer den letzten Euro aus den Anbietern herauspressen und sich nur am Preis statt an der Leistung orientieren will und immer den billigsten Anbieter bevorzugt, wird, wie beim Pferdefleisch und falsch deklarierten Eiern, auch nicht die erhoffte Leistung erhalten können. Eine gute Ausbildung und hohe Qualitätsstandards müssen auch durch einen angemessenen Preis gewürdigt werden.

Das Preiskonzept einer guten Thai Massage beruht auf einer "value for money"-Strategie, die für den Kunden mit der Kurzformel: "das bin ich mir wert" übersetzt wird. Schließlich gibt es Thai-Massage nicht auf Rezept!

Bitte umblättern!

06/2013 • FARANG • 23



Fortsetzung von Seite 23

Die Läden befinden sich in gepflegten Gebäuden, häufig in urbanem Innenstadt-Ambiente. Natürlich ist eine Thai Massage für alle da und kann kaum irgend-eine Kundengruppe ausschließen. Aber wenn man analysiert, welche Zielgruppen besonders attraktiv sind und auf diese seine Kommunikationsstrategie ausrichtet, kann man mit wenig Werbung großen Erfolg erzielen. Die Kernzielgruppen der Thai-Massage sind:

- thai/asia/körperkult-affine, abgeschlossene Menschen, Sportler
- Therapeuten, Ärzte
- Touristen (sich was gönnen, neue Erfahrung, Ausgleich zum vielen Rumlaufen)
- Bildungsbürgerliche ab 50 (reisereifen, Suche nach Spirit, kulturell aufgeschlossen)
- Junge berufstätige Frauen von 25-40 (statusbewußt, sich was gönnen, relaxen, hab ich mir verdient)
- Originelle Schenker (Gutscheine, trendbewußt, alles andere schon verschenkt)
- Seelenreicher (Zuwendung, Berührung, sich fallen lassen, aufmerksame Bekümmern)

Bei der Ladengestaltung, beim Marketing und im laufenden Betrieb wird häufig alles auf diese Zielgruppen ausgerichtet, vom Raumduft über die Farbgebung bis zu den Getränken. So schaffen viele Betriebe ein unverwechselbares Ambiente, das den Besucher in der ersten Minute in eine andere Welt entückt und ihn den Aufenthalt als kleinen Urlaub erleben lässt. Das hat natürlich auch seinen Preis bei der Einrichtung. *Michael Penzler* von Tara Thai (Kassel), der schon einige Erfahrungen mit der Einrichtung von Massage-läden gesammelt hat, nennt Richtwerte: "Für Möbel und Ausstattung sollte man bei einem kleinen Thai Mas-

Thai Massage im Wandel

sage Studio von 70-100 qm rund 25.000,- Euro einplanen. Ein kleines Spa (ab 100 qm) erfordert Investitionen bis 50.000,- Euro. Im Wettbewerb zu gehobenen Spas und Wellness-Einrichtungen (z.B. in Hotels) sollte man auf einer Fläche ab 250 qm planen und mit Aufwendungen deutlich über 100.000,- Euro rechnen."

Einen anderen Hinweis auf das Thema Investitionsbedarf gibt *Suphaporn*

nen vieler Läden der zweiten Generation treten nicht nur als Masseurinnen auf, sondern auch als Botschafterinnen Thailands und vermitteln Kultur, Gebräuche und Lebensart.

Der Kontakt zu den Kunden soll auch nicht an der Ladentür enden. Durch die Gewinnung von Kundendaten führen einige vorbildlich geführte Betriebe einen intensiven, individuellen und teils perso-



Mensing von SU WANYO (Lübeck): "Wir planen prinzipiell nur in charaktervollen, authentischen Immobilien, bevorzugt Altbau. Da kommen für die reine Ertüchtigung des Gebäudes schnell hohe Beträge zusammen, bevor das erste Möbelstück oder Dekor gekauft ist. Da braucht man entweder Eigentum oder sehr faire, langfristige Mietverträge. Der unseres Day Spas läuft zum Beispiel über 18 Jahre, weil wir sonst die hohe Investition nicht hätten vertreten können."

Aber natürlich ist alles, was bislang beschrieben wurde, nur eine "Bühne" für die Masseurinnen, die mit ihrer natürlichen Herzlichkeit und Wärme dem Konzept die Seele geben. Die Mitarbeiterin-

nalisierten Kundendialog – überwiegend per Email und social media (Facebook, Twitter). In dieser Dialogkommunikation sollten immer Werte wie Partnerschaft und das kulturelle Vermittlungsinteresse im Vordergrund stehen und nicht die vordergründige Absicht, in diesem Moment etwas Konkretes zu verkaufen.

Traditionelle Thai Massage: Prävention, Heilbehandlung oder Wellness?

Viele Kunden traditioneller Thai Massagen sind überrascht, wenn man sie über die aktuelle Rechtslage aufklärt, die den gesetzlichen Rahmen für Thai Massage

absteckt. Das Landgericht Essen hat einer Thai Massage unter Strafanordnung untersagt, die Durchführung der Fußreflexzonenmassage anzukündigen, in seiner Werbung die Aussagen "Migräne, Nacken-, Kopf- und Rückenschmerzen" zu verwenden und den Massage-laden mit der Zusatzbezeichnung "Medical" zu bezeichnen.

Vor dem Oberlandesgericht Frankfurt ging es um eine Massage zur Lockerung der Muskulatur im Bereich der Halswirbel. Die Masseurin hatte versprochen, dass sich durch die Selbstheilungskräfte des Körpers Wirbelblockaden "von selber" lösen würden. Im sog. "Atlaswirbel-Urteil" entschied das Gericht: Eine Behandlung, die geeignet sein soll, die Selbstheilungskräfte des Körpers zu aktivieren, stellt die Ausübung von Heilkunde im Sinne von § 1 Heilpraktikergesetz dar. Die Masseurin wird unter Strafanordnung eines Bußgeldes von 250.000,- Euro ersatzweise Ordnungshaft bis zu sechs Monaten verurteilt, die Ausübung der Heilkunde zu unterlassen.

In Deutschland unterliegt die Zulässigkeit von Heilbehandlungen einem Gesetz aus der Nazizeit von 1939. Die 2500-jährige Tradition und das über Generationen gesammelte und vermittelte Wissen über die gesundheitsfördernde und heilende Wirkung der traditionellen thailändischen Massage, Nud Phan Boran, kommt in dem Gesetz nicht vor. Ausbildungen und Zertifikate aus Thailand werden in Deutschland nicht anerkannt. Die Konsequenz ein Teil des Wissens und Könnens der thailändischen Massage muß, wenigstens in der Werbung und Außerdarstellung der Studios, geulnet werden. Zuwiderhandlungen werden, siehe die Beispiele aus Essen und Frankfurt, empfindlich bestraft.

Thai Massage - was ist tabu?

Da wären z.B. die Halsschlagader, der Schläfenbereich, der Kehlkopf, das Steißbein und der Wirbel beim Übergang Halswirbelsäule zur Brustwirbelsäule. Nicht, dass diese Punkte gar nicht berührt werden dürften, jedoch können Berührungen bei falscher Stärke und Länge des Druckes schädlich sein.

Wird der Schläfenbereich ganz sanft mit kreisenden Bewegungen massiert, ist das sehr angenehm bei Kopfschmerzen und sogar Migräne. Ein starker anhaltender Druck an dieser Stelle wäre schädlich. Der Blutstau in der Leistengegend durch Abdrücken der Arterie sollte nur von sehr erfahrenen Masseuren durchgeführt werden und natürlich gar nicht bei Kunden mit Bluthochdruck, Krampfadern oder Thrombosen. Bei Thrombosen sollte man jedoch generell nicht massieren.

Ohne eine spezielle Ausbildung sollten keine Schwangeren massiert werden.

"Einrenkungen" jeglicher Art im Halswirbelbereich sollten nicht oder nur bei ausgewiesener Fachkunde vorgenommen werden. Bei einer guten Thai Massage sind aber solche Manipulationen häufig gar nicht nötig, weil die Muskelspannung eine Selbstheilung ermöglicht und Wirbelblockaden sich "von alleine" lösen. Wird Thai Massage regelmäßig als Prävention genutzt, nimmt die Häufigkeit von Wirbelblockaden ohnehin schnell ab.

Die Masseure sollte nicht nur eine fundierte Ausbildung haben, sondern genug Erfahrung und Gespür/Talent, wie stark sie wen massieren dürfen.

Wie erkenne ich eine seriöse (und wahrscheinlich gute) Thai Massage?

Der Laden bzw. die Praxis ist sauber und gut einsehbar (keine verklebten Fensterscheiben). Wenn man sich offenkundig Mühe mit der Einrichtung und Ausstattung gemacht hat, ist das ein gutes Zeichen. Schmutzige Matratzenlager in kalten Räumen sind ein K.O.-Kriterium.

Zertifikate seriöser Massage-schulen hängen aus oder werden auf der Internetseite abgebildet. Fragen Sie nach, wie lange die Masseurin ausgebildet wurde. Es gibt z.B. bei Wat Po drei Stufen der Ausbildung (general-advanced-professional). Bedenken Sie aber bitte, dass die einfachen Zertifikate von Wat Po auch ohne Kursteilnahme auf der Straße verkauft werden.

Masseurinnen, die die Qualität ihrer Arbeit in den Vordergrund stellen wollen, posieren nicht mit kurzen Röcken, engen Tops und tiefen Ausschnitten auf der Internetseite. Je mehr die Masseurinnen und Masseure von ihrem Namen und ihrer Identität preisgeben, desto weniger empfinden sie selber ihre Arbeit als anstößig.

Erotische Dienstleistungen werden eindeutig und gut sichtbar auf Werbemitteln, auf der Internetseite und an der

VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR

www.ying-thaimassage.de

Ladentür ausgeschlossen.

Beim Googeln der Praxis im Internet tauchen keine Sexberichte auf, sondern bestenfalls positive Empfehlungen von Kunden, die über traditionelle Massagen berichten.

Die Preise sollten nicht deutlich über oder unter 1,- Euro pro Minute liegen.

Der Betrieb ist Mitglied der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. oder der Thai Spa Association Thailand und einer gesetzlichen Berufsgenossenschaft, z.B. der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW).

Der Betrieb verfügt über eine Haftpflichtversicherung, damit etwaige Schäden an Gesundheit und Eigentum der Kunden abgedeckt sind. Natürlich könnte es theoretisch auch bei einer Wellness-Massage zu einem Behandlungsfehler kommen.

Der Betrieb verfügt über einen Reinigungs- und Hygieneplan und Grundregeln der Körper- und Flächendesinfektion werden erkennbar eingehalten.



Thai-Massage: Qualifizieren oder Importieren

Sollte die Spezialitäten-Köche-Regelung auf Thai-Massage-Therapeuten ausgeweitet werden?



Anhand von Steinstatuen werden auf dem Gelände des Tempels Wat Pho unterschiedliche Massagepositionen veranschaulicht.

Sprachlehrer und Spezialitätenköche aus Nicht-EU Ländern wie Thailand konnten schon auf der Grundlage der bisher geltenden Beschäftigungsverordnung (BeschV) unter erleichterten Bedingungen einen befristeten Aufenthaltstitel mit Arbeitslaubnis in Deutschland erhalten. Voraussetzungen sind u.a. der Einsatz in einem Spezialitätenrestaurant (nicht Imbiss), die Zahlung von Tariflohn (zwischen 1.500 und 2.300 brutto, je nach Tarifregion) sowie ein Prüfungszertifikat eines bei der Arbeitsagentur akkreditierten Bildungsträgers im Herkunftsland. Mit Blick auf die Neuregelung der Beschäftigungsverordnung zum 01.07.2013 wird eine ähnliche Regelung immer wieder auch für Thai-Massage Therapeuten vorgeschlagen, u.a. von der deutschen Thai Spa Vereinigung.

Zunächst möchte ich einen Blick in die Statistik werfen:

In Deutschland leben derzeit (legal und angemeldet) 57.000 Thailänder, überwiegend Frauen (86%). Bei einem Durchschnittsalter von 39 Jahren leben die Menschen im Schnitt seit 12,5 Jahren hier. Jährlich kommen 1.200-2.000 Thai-



Zertifikat in der Hand: Von der größten und berühmtesten Ausbildungsstätte Thailands für Massage, der Wat Pho Medical School.

länderinnen (und wenige Thailänder) durch Familienzusammenführung nach Deutschland hinzu, aber es gibt natürlich auch Sterbefälle und Fortzüge z.B. zurück nach Thailand. Hinzuzurechnen sind Angehörige des diplomatischen Korps, Studenten und Offizierschüler, die teilweise nicht in der amtlichen Statistik enthalten sind. Im Jahresdurchschnitt dürften sich außerdem jederzeit ca. 3.000-4.000 Thailänder auf der Grundlage eines kurzfristigen Besuchsvisums (geschäftlich oder privat) in Deutschland aufhalten.

Da viele Kinder mit thailändischen Wurzeln bereits als deutsche Staatsbürger hier leben und nicht mehr in der Statistik erscheinen, handelt es sich bei den 57.000 überwiegend um Erwachsene. Davon waren am Stichtag 30.06.2012 nur 14.439 sozialversicherungspflichtig beschäftigt, das entspricht rund 25%. Weitere xx% sind als Minijobber beschäftigt, weitere xx% sind selbständig. Insgesamt ist die hier lebende thailändische Bevölkerung also von der bundesdurchschnittlichen Erwerbsquote von knapp 70% ein gutes Stück entfernt, um es mal nett zu sagen. Was machen die anderen? Von den 4.714 als arbeitsuchend gemeldeten Thailändern beziehen 3.671 Leistungen aus dem Rechtskreis SGB II ("Hartz IV"). Da verbleibt eine Lücke von mehreren zehntausend Thailändern, die lt. Statistik als Hausfrauen oder Lebenskünstler anzusehen wären. Die Möglichkeit, dass einige davon ein Einkommen aus Schwarzarbeit beziehen, z.T. neben dem Empfang staatlicher Transferleistungen, ist wohl nicht ganz von der Hand zu weisen.

Bei der Abwägung, ob es richtig wäre, um erleichterten Visumsregeln neue, zusätzliche thailändische Massage-Therapeuten nach Deutschland zu holen, steht man also vor der Frage, wieviele der Personen, die heute schon in Deutschland leben, den Beruf einer Masseuse erlernen und ausüben könnten. Es scheint Hemmnisse und Alternativen zu geben, die sie bisher davon abhalten:

Einige Thailänderinnen haben kein Verständnis für das deutsche Staats-, Fiskal- und Sozialversicherungswesen. Sie suchen eine Existenz daran vorbei, z.T. mit Blick auf eine spätere Rückkehroption nach Thailand im Alter. Aus Sicht mancher Thailänderinnen ist es ökonomisch sinnvoller, in der Gegenwart hohe Bar-einnahmen zu generieren und einen Teil davon nach Thailand zu transferieren, um dort z.B. Grundstücke und Häuser zu erwerben, als in das deutsche Rentensystem einzuzahlen. Wohlgerneht gilt dies

für einige, für viele gilt es nicht.

Viele Thai Massagen in Deutschland werden ohne vertiefte Kenntnisse der Betriebswirtschaft und des Marketings geführt. Im Konkurrenzkampf sehen dann diese Betriebe oft ihr Heil in preisaggressiven Dumpingangeboten. In Berlin und im Ruhrgebiet wird nicht selten eine Stunde Thai Massage für 20-25 Euro angeboten. Das sind nach Abführung der Mehrwertsteuer (viele wissen allerdings nicht, ob sie dazu verpflichtet sind) 17-21 Euro. Da diese Betriebe die Thai Massage unter Wert verkaufen, erzielen sie in der Folge keine ausreichenden Erlöse, um akzeptable Löhne zu bezahlen. Eine Thai Masseuse müsste wohl mind. 15 EUR/Stunde netto verdienen, um angemessen bezahlt zu sein.

Damit in der Thai Massage höhere Erlöse erzielt werden können, müssen nicht nur die Massagen fachgerecht sein. Auch die Einrichtung und Ausstattung der Betriebe, das Marketing, die persönliche Kommunikation muß auf ein höheres Niveau. Dafür ist der Zugang zu Investitionsmitteln erforderlich, was betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse voraussetzt.

Es gibt nicht wenige deutsche Ehemänner, die Vorbehalte gegen eine Erwerbsarbeit ihrer Frauen in der Thai Massage haben. Sie haben teils selber Vorurteile oder Unsicherheiten, ob es eine ausreichende Trennschärfe zwischen traditioneller Thai Massage und Erotik-Massage gibt.

Es ist wichtig, in der Thai Massage akzeptable Löhne zu bezahlen, da die Arbeit als Erotik-Masseuse u.a. mit der Arbeit als Prostituierte konkurriert und der Verdienstabstand nicht zu groß sein darf.



Steintafeln mit Wandmalereien im Medizinpavillon des Wat Pho Tempels in Bangkok.

Man könnte niemals als Thai Masseuse ein annähernd gleich hohes Einkommen erzielen. Man kann allerdings nur darüber spekulieren, wie viele Frauen umsteigen würden, wenn sie zuverlässig ein brauchbares Einkommen erzielen könnten, um den Lebensunterhalt oder einen Beitrag zum Familienunterhalt zu verdienen.

Das Ausbildungsangebot für Thai Massage in Deutschland in thailändischer Sprache ist sehr begrenzt und hinsichtlich der Qualität nicht abgesichert. Dies müsste verbessert werden. Im Rahmen dieser Ausbildung müsste ein fachspezifischer Deutschunterricht verpflichtend genommen werden. Es kommt nicht auf fehlerfreie Grammatik an, sondern auf eine reibungslose Kommunikation mit gesundheits- und wellnessbezogenem Fachvokabular. Einige der in Deutschland speziell für Thailänder angebotenen Massagekurse erfüllen aber genau dieses Kriterium nicht, da die Lehrer speziell aus Thailand eingeflogen werden und selber kein oder kaum Deutsch sprechen. Qualifizieren oder "importieren"?

Vielleicht schließen sich beide Möglichkeiten gar nicht gegeneinander aus, sondern man könnte sie auch nacheinander realisieren? Erst müßte das deutsche Gemeinwesen (Arbeitsagentur, Kommunen, Integrationsbeauftragte) in Zusammenarbeit mit der thailändischen Botschaft und Verbänden wie der deutschen Thai Spa Vereinigung am Abbau der dargelegten Hemmnisse arbeiten und mehr bereits in Deutschland lebende Thailänderinnen und Thailänder in eine Tätigkeit als Massage-therapeut führen (und qualifizieren). Sobald dieses Potenzial ausgeschöpft ist, müßte das Thema der erleichterten Auslandsanwerbung forciert werden. Dazu würde nach dem neuen Regelwerk der Beschäftigungsverordnung

YING
THAIMASSAGE VOM FEINSTEIN

VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR

www.ying-thaimassage.de

Thai Massage-Ausbildung: auf gut deutsch?

„Geh doch nach Thailand“, hören deutsche Masseure und Physiotherapeuten, wenn sie sich bei **Patrick Colin Ladewig**, ehemals einem der am besten beschäftigten Berliner Anbieter von Thai Massage-Ausbildungen, danach erkundigen, wo in Deutschland sie am besten eine Ausbildung zur Thai Massage absolvieren sollten.

„In Thailand bekommst Du mit entsprechender Vorbildung die Ausbildung für das kleinste Geld und lebst für einige Wochen oder Monate in der Kultur, in der die Thai Massage zu einer weltweiten

Faszination geworden ist. Das führt zu einem tieferen Verständnis, als wenn Du nur Griffe und Techniken studierst“, erläutert der Therapeut, Buchautor und Lehrer, der seine eigene Lehrerausbildung an der ITM in Chiang Mai absolviert hat. Er vermittelt aber zugleich auch Skepsis gegenüber der typisch thailändischen Ausbildung zur Thai Massage. Für Berufsanfänger ohne Vorkenntnisse sei diese Ausbildung sehr oft unzureichend, um Kunden aus der westlichen Welt zu massieren. „Das Klima ist in Thailand anders, die Ernährung und Lebensgewohnheiten, der Knochenbau und die Muskulatur vieler Europäer unterscheiden sich

und erst Recht die Krankheitsbilder. Osteoporose kennt man in Thailand fast gar nicht, hoher Blutdruck und Herz-Kreislauf-Erkrankungen kommen erst seit wenigen Jahrzehnten auf, um nur Beispiele zu nennen.“

Da aber viele thailändische Massagelehrer selten oder nie außer Landes kamen, ist der größte Teil der Anpassung der Thai Massage an westliche Patienten auch von westlichen Lehrern und Therapeuten erbracht worden. Während in den thailändischen Lehrplänen die Anatomie häufig zu kurz kommt und viele Massageabläufe stereotyp antrainiert werden, ist z.B. in Deutschland eine intuitive Massage, die sich dauernd auf individuelle Gegebenheiten der Patienten einstellt, häufig das Ausbildungsziel.

Eine der Vorreiterinnen in der Vermittlung der Thai Massage ist **Evelyn Un-**



Alle Fotos dieser beiden Seiten vom Institut für traditionelle Thai Yoga Massage in Köln.



ger vom Institut für traditionelle Thai Yoga Massage in Köln. Mit 350-400 Schülern pro Jahr und einem Kursangebot vom Workshop oder Schnupperkurs über den zehntägigen Grundkurs bis zur Ausbildung zum Gesundheitspraktiker für Thai Yoga Massage mit Zertifikat der „Deutschen Gesellschaft für alternative Medizin“ DGAM, der Therapeuten- und Lehrerausbildung oder gar zum Heilpraktiker mit Schwerpunkt Thai Massage ist das Institut nach eigenen Angaben Europas größte Ausbildungsakademie für traditionelle Thai Massage. „Eine solide Thai Massage kann man nicht an einem Wochenende oder einem 3-4 Tagesseminar erlernen“, stellt die Physiotherapeutin **Evelyn Unger** klar, die bezüglich ihrer eigenen Ausbildung auf mehr als 1.500 train-the-trainer-Stunden beim Sunshine Network Chiangmai Thailand unter den Altmestern **Pichet Boonthamee** und **Asokananda, Lek Chaya, Khun Nit** und nach den Richtlinien der „International



Chutima Karnath

Society of Traditional Thai-Yoga-Massage“ verweist. Bevor sie 2006 ihre Schule eröffnete, und seitdem verfügt die autorisierte Dozentin der „International Society of Traditional Thai Yoga Massage“ über langjährige Erfahrung in der Heilbehandlung bei neurologisch, neurochirurgisch und orthopädisch erkrankten Patienten



mittels Thai Yoga Massage in einer Rehaklinik in Köln.

Seit Beginn der Ausbildungstätigkeit wird sie von einem internationalen Netzwerk von Lehrerinnen und Lehrern begleitet, die Kurse an ihrem Institut in Köln (oder an der Außenstelle in Khao Lak) abhalten oder die Schule mit dem Wissen verschiedener Altmester der Thai Massage unterstützen. In Köln ist die studierte Thailänderin **Chutima Karnath** ihre wichtigste Stütze und Dozentin. Sie begann 2010, nach einer mehrjährigen Trainer-Ausbildung an der Wat Po Medical School, als Assistentin am Institut und gilt heute in ganz Europa als eine der wenigen thailändischen Lehrerinnen, die ihren Unterricht auf Deutsch, Thai und Englisch in gleich hoher Qualität geben kann.

Was zeichnet nun die Kölner Schule besonders aus? „Das – nach Maßstäben deutscher Ausbildungsberufe – hohe therapeutische Niveau und das Lernziel, ei-

ne individuelle, an die Ausgangsbedingungen des Kunden angepasste Behandlung, statt ein festes Programm durchzuführen“, findet **Evelyn Unger**. Und sie verweist auf das modular aufgebaute Ausbildungsangebot mit insgesamt 22 Kursen, das Anfängern, Fortgeschritten und Profis einen effizienten Einstieg und eine schrittweise Steigerung der Fähigkeiten ermöglicht.

Wie geht sie damit um, dass viele Thailänderinnen in Deutschland lieber Kurse mit Hilfe der Thai-Botschaft eingeflogener Landsleute in thailändischer Sprache besuchen oder sich von einer guten Freundin anlernen zu lassen, anstatt auf ihre Schule zu kommen? „Das kann jeder machen, wie er möchte. Aber ich möchte unsere Schule nicht mit sporadischen Kursangeboten, gleich von wem sie organisiert oder unterstützt werden, vergleichen. Da wäre der Vergleich von Äpfeln mit Birnen. Wir bieten auch speziellen Unterricht für Thailänder auf Thai. In jedem unserer Kurse der letzten 24 Monate war auch eine oder mehrere Thailänderinnen. Trotzdem denken manche Thailänderinnen, dass eine Europäerin das Wissen um die Traditionelle Thai Massage nicht so gut unterrichten kann. Dabei verbinden wir die Tradition Thailands mit dem Wissen um die deutsche Mentalität, den deutschen Körperbau und die ganz andere Spiritualität der Menschen hier. Mit diesen Kenntnissen kann ein erfolgreiches Geschäft in der buddhistischen Tradition des Gebens und Nehmens geführt werden. Hochqualifiziertes Können darf nicht verschleiert werden.“

Bei einem Empfang der Deutsch Thailändischen Gesellschaft wurde **Evelyn Unger** sogar Ihrer königlichen Hoheit Prinzessin **Siridhorn** von Thailand vorgestellt, als Auszeichnung ihrer Arbeit.

Hinsichtlich der Anpassung an spezi-



YING

THAIMASSAGE VOM FEINSTEN

VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR

www.ying-thaimassage.de

elle europäische Gegebenheiten verfolgt **Hubert Schneeberger**, Leiter des Original WatPo Thai Massage-Ausbildungszentrums in Innsbruck (Österreich), eine ganz eigene Philosophie. „Wir unterrichten ausschließlich nach den Standards der WatPo Thai Traditional & Medical School Bangkok, ohne diese zu vereuropäisieren“, erklärt der gelernte Masseur und Spa-Manager. Zweimal im Jahr kommt für jeweils ca. zwei Monate eine erfahrene Lehrerin der WatPo Schule Bangkok nach Innsbruck, derzeit ist es **Khun Saowalak Wareechol**, die bereits seit zehn Jahren am WatPo lehrt. Die Kurse werden auf Englisch gehalten mit den Original-Skripten in deutscher Übersetzung, aber ergänzende Erläuterungen werden auf Thai und Deutsch gegeben. Die Schüler sind automatisch registrierte Schüler der WatPo Schule in Thailand

Bitte umblättern!



Thai Massage-Ausbildung

in der WatPo NUAD THAI Massage Schule in Innsbruck.



Fortsetzung von Seite 25

und erhalten nach erfolgreich abgelegter Prüfung deren Zertifikat. Dies berechtigt sie auch, weiterführende Kurse in der WatPo Schule zu besuchen.

Insgesamt werden in Innsbruck jährlich rund 100-150 Schüler ausgebildet. In der Zeit ohne Anwesenheit der WatPo-Lehrerin unterrichtet **Hubert Schneeberger** Basiskurse und Fußmassage selber.

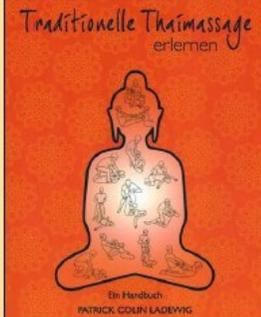
Die Schüler erhalten dann ein Zertifikat seiner Schule. Den Schülern steht es offen, später die Prüfung bei der Lehrerin aus Thailand abzulegen und zusätzlich das WatPo Zertifikat zu erlangen. Wenn es auch das Ziel dieser Schule ist, dass die Schüler die originale Thai Massage möglichst unverfälscht erlernen, so bekennt sich **Hubert Schneeberger** doch zu Anpassungen an europäische Rahmenbe-

dingungen während der späteren Durchführung der Massagen, besonders mit Blick auf die Intensität der Massage, die für viele Europäer völlig ungewohnt ist und langsam aufgebaut werden muß. Gegenüber einigen Veränderungen der originalen WatPo Massage, wie sie an manchen deutschen Schulen unterrichtet oder in Lehrbüchern dargestellt werden, ist er aber überaus skeptisch: "Da werden teilweise gefährliche Übungen gezeigt, die so an der WatPo Schule niemals unterrichtet würden und die nur in die Hände von sehr erfahrenen Therapeuten gehören." Ein großes Problem sieht der Österreicher auch darin, dass Absolventen von Basiskursen nicht zögern, ihr Wissen derartig zu überschätzen, dass sie ihrerseits Kurse an Anfänger erteilen. Selbst für den einfachen Gebrauch zu Hause (an Freunden und Familienmitgliedern) empfiehlt er, nach einem Basiskurs erst einmal viel Erfahrung unter Aufsicht einer fachkundigen Person zu sammeln. Deshalb können seine Schüler, um ihre Ausbildung zu festigen, innerhalb eines halben Jahres nach Abschluss des Kurses beliebig viele Übungstage in seiner Schule kostenlos besuchen.

Das Ausbildungsangebot zur Thai

Einige Schulen für die Thai Massage

Name der Schule	Standort(e)	Internetadresse	Anmerkungen
Stefan Peters Praxis & Schule für Thai Massage	Leipzig	www.sp-wellness.de/home	100-200 Schüler pro Jahr
Betty Schätzchen	Berlin, auch Kurse in Leipzig, Düsseldorf, Norwegen	www.thai-yoga-massage-ausbildung.de/	60-70 Schüler pro Jahr; sehr interessant für Heilpraktiker, Physiotherapeuten, Ärzte, Masseure, Yogalehrer, Körpertherapeuten
Institut für Traditionelle Thai Yoga Massage	Köln, Khaolak	www.thaimassage.de	350-400 Schüler pro Jahr, Europas größte Ausbildungsakademie für tradit. Thai Massage
TME Thai Massage Europe Gaby Gaida	Stuttgart, Wiesbaden, Heidelberg, Oldenburg u.a.	www.tme-thaimassage-ausbildung.de	100 Schüler/Jahr; Chefin thailändisch; Partner von TMC Thai Massage School Chiang Mai
Nuad Thai Akademie Nicole Wetzler	München	www.nuad-thai.de	12-24 Schüler pro Jahr, intuitive Thai Massage
Massage Art - Private Massage Schule	Düsseldorf	www.massage-art-schule.de	30 Schüler pro Jahr; Grundausbildung nach TMC
NUAD Deutschland Institut Joachim Schulz	Düsseldorf, München, Berlin	www.traditionelle-thaimassage.de	100 Schüler pro Jahr; Kurse für den Verband der Physiotherapeuten VPT; Buchautor "Thai-Massage: Arbeitshandbuch..."
Sen sib Markus Henning Giess	Hamburg	www.sensibmassage.de	12-40 Schüler pro Jahr;
Thai Wellness Zentrum Ratiporn Becker	Freiburg	www.thai-wellness-zentrum.de	Keine festen Kurse, Terminierung auf Anfrage; i.d.R. 2-er Gruppen in den Sommermonaten
NuadPhaenBoran Andreas Pfletschinger	Bad Waldsee	www.nuadphaenboran.de	40-50 Schüler pro Jahr
WatPo NUAD THAI Massage Schule Innsbruck	Innsbruck (Österreich)	www.nuad-thaimassage-ausbildung.at	100-150 Schüler pro Jahr; Lehrer und Zertifikat von WatPo Medical School Bangkok



Massage in Deutschland ist riesig. Es ist fast ausgeschlossen, sich einen vollständigen Marktüberblick zu verschaffen. Unsere Service-Tabelle nennt einige Schulen auf der Basis von Selbstauskünften, ohne dass wir die nicht genannten Schulen herabsetzen wollen. Über die Angebote im Mund-zu-Mund-Netzwerk der thailändischen Community in Deutschland, die von der thailändischen Botschaft unterstützt werden und mit eingeflogenen Lehrern durchgeführt werden, wollen wir in einem zukünftigen Artikel im **FARANG** gesondert berichten.

Mario Mensing

Institut für Traditionelle Thai Yoga Massage in Köln: www.thaimassage.de
WatPo NUAD THAI Massage Schule in Innsbruck, www.nuad-thaimassage-ausbildung.at



Ein Farang als Thai Masseur?

Kann er das? Darf er das? Mithelfende Ehemänner sind in Thai Massagen keine Seltenheit. Manche machen im Hintergrund die Buchhaltung oder das Marketing, andere stehen im Laden und verkaufen Gutscheine und führen das Terminbuch. Bei manchen Betrieben läuft sogar das ganze Gewerbe auf den Namen des deutschen Mannes.

Es gibt auch rein deutsche Thai Massagen, die von Männern betrieben werden. Aber eines gibt es richtig selten: deutsche (Ehe-) Männer, die als Masseur in der Thai Massage neben ihrer thailändischen Frau (mit-) arbeiten. Bei meinen Recherchen habe ich 3 exotische "Exemplare" gefunden und ein Interview mit ihnen geführt. **Ulf Khorsuk** ist gelernter Krankenpfleger, arbeitet an einer Klinik und lebt in Münster. Dort betreibt er zusammen mit seiner Frau **Unruan** die *Orchidee Thai Massage & Wellness* (www.orchidee-muenster.de), die im März dieses Jahres eingeweiht wurde. Seit er mehrere Wochen an der Massageschule von Wat Pho und später auch in Deutschland in verschiedenen Massagetechniken ausgebildet wurde, arbeitet er gelegentlich als Masseur im eigenen Betrieb mit.

Dagegen ist **Thomas Wagner** fast schon ein Veteran der Thai Massage in Deutschland. Seit mehr als zehn Jahren arbeitet er Seite an Seite mit seiner Frau **Tanutra** als Masseur und führt die *Vital Oase Thaimassage* in Vechelde bei Braunschweig (www.thaicraft.de).

Michael Talbot ist gelernter medizinischer Masseur mit einer Zusatzausbildung an Wat Pho und betreibt zusammen mit seiner Frau **Kaewjai** in Berchtesgaden die *Thai Massage Siamhattip* (www.siamhattip.de), die mit einem Nagelstudio kombiniert ist. Überraschenderweise sind hier die Rollen so verteilt, dass **Kaewjai** das Nagelstudio und das Management



ne thailändische Frau in Bad Pymont kennen gelernt habe. Dann habe ich mich aus Begeisterung entschlossen, eine Ausbildung im Wat Pho zu machen. **Wie reagieren die Kunden, wenn sie in einer Thai Massage auf einen deutschen Mann als Masseur treffen?** **Ulf:** Am Anfang ist es für die Kunden unerwartet. Ohne es groß zu hinterfragen erwarten sie eine kleine zierliche thailändische Frau als Masseurin. **Michael:** Bei manchen hat die Ablehnung nichts mit der Nationalität, sondern nur mit dem Geschlecht zu tun. Einige Frauen fühlen sich einfach wohler, wenn sie von einer Frau massiert werden. **Thomas:** Stimmt, aber da gibt es auch viel Offenheit. Die meisten ändern ihre Meinung, wenn sie mal eine Massage bei einem Mann ausprobiert haben. **Habt Ihr spezielle Vor- oder Nachteile bei der Ausbildung des Berufes?** **Ulf:** Nicht als Mann, sondern durch meine deutsche Ausbildung. Da ich gelernter Krankenpfleger bin und ausgebildeter Praxisanleiter habe ich viel Know-how: z.B. Hygienemaßnahmen, Standards, Personalbetreuung. **Thomas:** Ich sehe es wie **Ulf**, kein Vorteil als Mann, aber ein klarer Vorteil ist die Sprache. Bei Kunden mit Einschränkungen oder Problemen kann ich optimal kommunizieren. Aber ich sehe auch einen klaren Nachteil: Als deutschem Mann wird Dir erst einmal die Beherrschung der Massage nicht gleich zugeutraut. Um zu überzeugen, musst Du vielleicht sogar besser massieren als eine Thailänderin. **Michael:** Dieser Nachteil entfällt bei mir, da jeder weiß, dass ich eine hiesige Massageausbildung habe. Und durch die Vielfalt der Kombinationen der Thai Massage mit der klassischen Massage oder auch der Lymphdrainage habe ich natür-

lich einen Alleinstellungsvorteil. **Gibt es einen Kundentyp, der sich besonders gerne von Euch massieren lässt?** **Ulf und Michael:** Nein. Das geht quer durch alle Gruppen. **Thomas:** Ich werde von Kunden mit körperlichen Einschränkungen oder gesundheitlichen Problemen bevorzugt. Thailändische Mönche kommen zu mir, aber auch Thailänderinnen und Thailänder, die meine kraftvolle Massage schätzen. **Gab es schon Kunden, die es völlig abgelehnt haben, von Euch massiert zu werden? Wie geht Ihr damit um?** **Ulf:** Ja, das gab es. Wir respektieren die Wünsche der Kunden. Da stelle ich mein Ego zurück. **Thomas und Michael:** Manchmal möchte man schon nach dem Hintergrund der Ablehnung fragen. Aber man akzeptiert es natürlich. **Was sagen Eure Partnerinnen dazu, dass Ihr den gleichen Beruf ausübt wie sie?** **Ulf:** Meine Frau hat mich ermutigt, die Ausbildung zu machen. Zusammen sind wir ein starkes Team. **Thomas:** Im Großen und Ganzen findet meine Frau es gut. Fast 24 Stunden am Tag zusammen zu sein ist jedoch auch

nicht immer einfach (er lacht). **Michael:** Meine Frau arbeitet ja als Nageldesignerin, nicht als Masseurin. Sie ist den ganzen Tag im Studio, während ich im Hauptberuf im *InterContinental Berchtesgaden Resort* arbeite. Insofern bleibt trotz gemeinsamer Interessen jedem sein eigenständiger Bereich. **Wie reagiert Euer deutscher Bekanntheit- und Freundeskreis, wie die thailändischen Freundinnen Eurer Partnerinnen?** **Ulf:** Bis auf ganz wenige Ausnahmen nur positiv. Vor allen bei den thailändischen Mitarbeiterinnen bin ich auf 100% Anerkennung gestoßen. **Thomas:** Durchweg positiv. Sie finden das sehr interessant. Inzwischen lassen sich viele thailändische Freundinnen meiner Frau auch gerne von mir massieren. **Michael:** Ich kann das unterstreichen. Die Reaktionen sind positiv, und man bekommt mehr Respekt. **Welche Aufgaben übernimmt Ihr im Betrieb außer der Tätigkeit als Masseur?** **Ulf:** Verwaltung, Werbung und Kundenbetreuung. Sowie alle Arten von Putz- und Hilfsdiensten. **Thomas:** Oh, da fällt immer was an: Buchhaltung, Rezeption, Hausmeister, Reini-

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**



gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

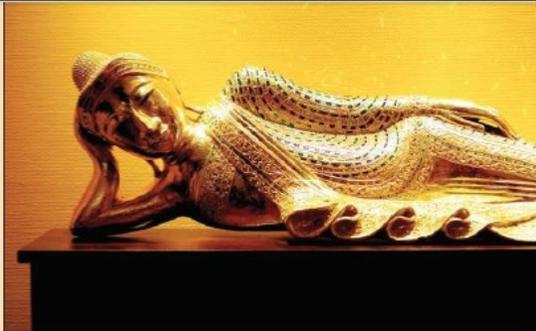
Carebeau
Das thailändische Massageöl
Ab 15.09.13 in Berlin erhältlich
Unser Sortiment beinhaltet
1 Liter Flaschen + 3 Liter Kanister
In Duftnoten: Lemon Grass, Moke Flower, Jasmine, Rose Marry, Rachawadee und No Scent.
Haben wir Ihr Interesse geweckt, rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin, wir kommen zu Ihnen und führen Ihnen gerne die Waren vor.
Telefon Thai: +49 162 5212660
Telefon Deutsch: +49 162 5212495
www.siam-trader.de, info@siam-trader.de

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende. **Michael:** Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?** **Ulf:** Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung. **Thomas:** Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß. **Michael:** Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt. **Mario Mensing**



SU WANYO Traditionelle Thai Massage & Day Spa

Als *Suphaporn Mensing*, die Gründerin von SU WANYO, in einer idyllischen Nebenstraße der historischen Lübecker Altstadt im Sommer 2010 auf nur 60 qm ihr erstes Massagestudio eröffnete, hoffte sie zwar auf einen gewissen Erfolg, hatte



sich aber nicht vorgestellt, dass zwei Jahre später Gäste extra aus Rostock, Hamburg und Kiel anreisen würden, um ihr im Oktober 2012 als zweiten Laden neu eröffnetes thailändisches Day Spa zu besuchen. Neben erstklassigen Massagen und einem die Herzen erobierenden Service ihrer zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzt SU WANYO merklich auf hohe Designqualität.

Ihr Mann, ein Unternehmensberater und das internationale Designbüro RO-GIER TIJM aus Haaren/Munkfors ha-

ben auf zwei Geschossen eines um 1600 errichteten Renaissance-Giebelhauses eine einzigartige Atmosphäre geschaffen. Aus den bisher gewonnenen Erfahrungen nennt *Suphaporn* zwei Richtwerte für die Investition: bei einem Studio rechnet sie mit 500 Euro pro Quadratmeter, bei einem Day Spa mit 1.000 Euro. Bei der Finanzierung sollte man auf günstige Existenzgründerdarlehen achten. Das Thai Day Spa liegt im Weltklasse-Ambiente zwischen Holstentor und Malerwinkel mit grandiosem Wasserblick direkt am Ufer der Trave. Es ist nicht nur ein erfolgreiches, sondern wahrscheinlich auch eins der schönsten Thai Day Spas in Europa. "Die Schönheit der Räume ist kein Selbstzweck. Wenn wir Menschen binnen Minuten aus dem Alltag in eine andere Welt holen möchten, damit sie nach ein oder zwei Stunden Aufenthalt maximal entspannt sind, dann muss die Reise mit dem ersten Schritt in unsere Räumlichkeiten und nicht erst auf der Massage liege beginnen.", erklärt die junge Gründerin *Suphaporn Mensing*. "Es ist ein Geschenk mit anzusehen, wie Menschen spontan berührt sind, wenn sie beim Eintreten unserem Buddha gegenüberstehen. Die Stimme senkt sich, die Bewegungen werden ruhiger, der letzte schwere Gedanke verfliegt. Hier geht es doch um viel mehr, als nur um eine sehr gute Massage. Wer hier her kommt, hat angefangen, sich selbst zu finden und etwas für sich zu tun. Oft genug Menschen, die sonst immer viel an andere denken."

Bevor *Suphaporn Mensing* und ihr Ehemann mit den Planungen für den ers-



ten Thai Massage Laden begannen, son- dierten sie bei Reisen durch ganz Deutsch- land die Branche. Auf der Suche nach Inspiration und know how sammelten sie zwar viele Eindrücke, aber die wichtigste Erfahrung war, dass Ambiente und Lage einer Thai Massage nur eine Bühne dar- stellen, auf der Menschen, nämlich die Masseurinnen, die Hauptrollen ausfüllen können müssen. Dafür müssen die Mas- seurinnen fachlich qualifiziert sein, aber auch starke, charaktervolle Persönlich- keiten mit hohem Wiedererkennungswert. "Wir suchen keine stillen, dienstba- ren Mäuschen, sondern starke Frauen, die mit unseren Kunden auf Augenhöhe umgehen können. Dafür zahlen wir in un- serer Stadt die höchsten Löhne und bie- ten die besten Arbeitsbedingungen.", beschreibt der Ehemann das Suchprofil. Ob überhaupt ein weiterer Laden eröff- net wird, hängt für die *Mensing*s deshalb zunächst an der Frage, ob weitere, geeig- nete Mitarbeiter zu finden sind. "Die richtigen Mitarbeiter zu finden und zu binden ist Kunst, der Rest ist Handwerk."

Mehr Info: www.wanyo.de



Thai Massagen der zweiten Generation



Tara Thai Massage & Spa

Im Jahr 2005 erkannten *Manthana* und *Michael Penzler* das Potential der Thai Massage und schufen mit dem Tara Thai Massage & Spa in Kassel das – nach ih- rem Wissen – erste traditionelle Thai Spa in Deutschland. Mit hohem Standard und wertigem Ambiente entwickelten sie eine Leitlinie, der sie bis heute treu bleiben wollen: "Wenn Du etwas machst, dann mach es richtig".



Unter Berücksichtigung der entschei- denden Faktoren wie einer fundierten Standortwahl auf Basis einer Marktanaly- se und dem vorbereitenden Personalauf- bau folgten weitere Niederlassungen in Fulda (2007), Hünfeld (2009) und Bebra (2013). Aufgrund des erfolgreichen Kon- zepts, in dem neben den klassischen tra- ditionellen Thai Massagen auch weitere Wellness Massagen, Körperkosmetik und entspannende Bäder nach asiatischem Vorbild angeboten werden, ist im Jahr 2013 eine weitere Niederlassung in Fulda

eigenen Betriebe aufgebaut. Sie gehören auch zu den Köpfen und Motoren der Gründung und des Aufbaus der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. und haben die Thailändische Wellness hierzulande sehr gefördert. In der Vereinsarbeit be- treiben beide eine ähnliche Aufgabenteilung, die auch ihr Unternehmen schon so erfolgreich macht. Deshalb überrascht es nicht, dass beide eine Thai-Deutsche Lebenspartnerschaft als die beste Vor- aussetzung für einen nachhaltigen Ge- schäftserfolg ansehen. Der deutsche

– das Absolute Tara Thai Massage & Spa – ent- standen, welches mit edlem und hochwertigem Ambiente einen Meilenstein für die thailändische Wellness und Kultur darstellt und mit über 250 qm das größte seiner Art in Deutschland ist.

Alles im Un- ternehmen ori- entiert sich an maximaler Kundenzufrie- denheit, die insbesondere durch Service, Leistung und Hygiene in Verbindung mit authentischem Ambiente auf hohem Ni- veau erreicht werden soll. Der Kunde er- fährt thailändische Wellness auf einem ganzheitlichen Weg, frei nach dem Motto des Unternehmens: "Bei uns sind Sie in guten Händen".

Manthana und *Michael Penzler* haben in den Jahren seit 2005 nicht nur ihre



Partner sollte den Rechtsrahmen, Behör- denangelegenheiten, Verhandlungen und Verträge einbringen können. Der thailän- dische Partner verantwortet idealerweise den gesamten fachlichen Part (Massage, Spa, Yoga), die Personalentwicklung und den Personaleinsatz, Interior-Design und Kulturvermittlung.

Mehr Info: www.tara-thai.de
In den nächsten Ausgaben stellen wir Ihnen weitere Thai Massagen & Spas vor.

06/2013 • FARANG • 27

Thai Massagen der zweiten Generation



Bua Siam Thai-Massage & Spa

Bua Siam ist ein elegantes Thai Boutique Spa im Stil des thailändischen Nordens mit fünf Filialen in München (2 x Stadtmitte, 2 x Schwabing, 1 x Pasing). Bua Siam startete im März 2008 mit zwei Massageräumen in einem Doppelhaus. Seitdem hat Bua Siam praktisch jedes Jahr



ein neues Studio (in der Größe um 150 qm) eröffnet. Die Läden und die Inhaberin, *Ornpreeya Hoffmann*, sind wohl die am meisten in den Medien vertretenen Repräsentanten der deutschen Thai Massage Branche. In zahlreichen Fernseh-, Zeitungs- und Magazinbeiträgen wurde Bua Siam bereits vorgestellt oder in Szene gesetzt. Die Mission von Bua Siam ist es, thailändische Massage- und Wellnessanwendungen in einer authentischen At-



mosphäre zu einem preiswerten Betrag anbieten, so dass die Kunden eine schöne Zeit genießen können. Das Motto ist: "We love to service". Zudem sind der Eigentümerin Sauberkeit, Qualität der Massage und eine außerordentliche Kundenorientierung der Mitarbeiterinnen wichtig.

Der deutsche Ehemann von *Ornpreeya*, *Detlef Hoffmann*, spielt nach Einschätzung beider eine wichtige Rolle für den Gesamterfolg. Bei der Größe des Unternehmens, man beschäftigt mehr als 60 Mitarbeiterinnen, sei eine gut deutsch sprechende Person unerlässlich. Nicht nur bei der Anmietung der Ladenimmobilie, je nach Eigenkapitalausstattung auch bei Kreditanträgen und der Kommunikation mit Behörden. Auch das Gespräch mit Lieferanten, Handwerkern und nicht zuletzt mit den Kunden wird bei Bua Siam nicht selten von Ehemann *Detlef* geführt. Mehr Info: www.buasiam-massage.de



26 • FARANG • 07/2013



Gold Elephant Royal Thai Wellness

Am mittleren Niederrhein wirbt Gold Elephant Royal Thai Wellness mit dem Slogan, "das Original" sei nicht zu kopieren. Und tatsächlich mögen die bisherigen Nachahmungsversuche dies bestätigen. Die Distanz zu dem hohen Niveau von Gold Elephant scheint aus Kunden-

scher Spas in luxuriösem Ambiente.

Inhaberin *Technee Hubold* hat seit sechs Jahren jährlich einen neuen Laden eröffnet. Ihre Devise lautet "high class", und sie ist überzeugt: "Thai darf nicht billig sein". Das gilt nicht nur für die Qualität der Einrichtung und Dekoration der Läden, sondern auch für die Spa-Angebote und Preise. Der "Verwöhntag für Anspruchsvolle" etwa dauert 6,5 Stunden

und ihres Berufsstandes bedeuten ihr viel. Sie ist Mitglied (und sogar amtierende Präsidentin) der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., der Thai Spa Association und der renommierten Union of Traditional Thai Medicine. Diese Mitgliedschaften sieht *Technee Hubold* als Bestätigung, sich selbst ständig an den höchsten Ansprüchen zu messen und den Kunden die bestmöglichen Wellnessbehand-



Fotografieren © Gold Elephant

sicht deutlich erkennbar und spürbar. So denkt man unweigerlich an ein chinesisches Sprichwort: "Die Kopie ist eine Ehre für das Original."

Die Firmengruppe Gold Elephant gehört zu den Größen am Rhein. Sie steht auf 4 Säulen: Massage und Wellness, Pflege- und Beautyprodukte, Thai Restaurant und Thai Massage-Ausbildung. In sieben Filialen in Krefeld, Mönchengladbach (2), Duisburg, Düsseldorf und Neuss bietet Gold Elephant traditionelle thailändische Massagen und ausgesuchte Wellness-Angebote im Stile großer thailändischer

mit diversen Anwendungen und kostet am Ende 370,- Euro für zwei Personen. Liest man auf QYPE oder anderen Kundenportalen die vielen positiven Empfehlungen über ihre Wellness-Center, so scheint es ihr gut zu gelingen, ihren persönlichen Anspruch mit Hilfe ihrer Mitarbeiterinnen auch vor Ort zu verwirklichen. Dafür sucht sie Mitarbeiterinnen gezielt aus, die sich neben Massagequalität und Sauberkeit durch besondere Serviceorientierung auszeichnen.

Die Einbindung in überbetriebliche Kooperationen und die Interessenvertre-

lungen zu garantieren.

Auch *Technee* hat einen deutschen Ehepartner, der sie neben seinem Beruf als Arzt in vielen betrieblichen Angelegenheiten unterstützt und auf den sie nach eigener Einschätzung niemals verzichten könnte. "Alles, was auf dem Papier und in deutscher Sprache stattfindet – also Behördenansachen, Verträge, Werbung – geht nicht ohne ihn", erklärt die Unternehmerin – übrigens in fehlerfreiem besten Deutsch.

Mehr Info: www.GoldElephant.de

Mario Mensing



07/2013 • FARANG • 27

Thai Massage der 2. Generation



Lotus Balance, Braunschweig

"In den letzten beiden Ausgaben des **FARANG** wurden nur große Betriebe mit mehreren Filialen vorgestellt. Das ist interessant, aber nicht gerecht. Auch in einem kleinen Laden kann man mit einem ganz hohen Qualitätsanspruch arbeiten und viel für den guten Ruf der Thai Massage tun. So wie wir".

Mit diesen Worten wandten sich *Jiraporn (ji)* und *Pascal Benke*, die Betreiber von **LOTUS BALANCE** in Braunschweig, an den **FARANG**. Im Jahr 2009 eröffneten die beiden unweit der Innenstadt in einem Wohngebiet ihren Massageladen. Genau genommen waren sie damals noch zu viert: Zwei befreundete Thai-Länderinnen und deren deutsche Ehemänner. Sind das nicht zu viele Beteiligte für einen 72 qm Laden mit 6 Behandlungsplätzen in einer Nebenlage? Nein, antwortete die *Benkes*, das würden sie aus heutiger Sicht wieder so machen, wenn sie sich auch inzwischen von dem anderen Ehepaar geschäftlich getrennt haben und den Laden alleine betreiben. "Wir konnten uns das Risiko der Startinvestition von 24.000 Euro teilen, indem jeder seine Ersparnisse eingebracht hat. Geteilte Verantwortung bedeutet auch, dass du nicht an den Laden gekettet bist, sondern während des Urlaubs in Thailand sicher bist, dass alles in besten Händen ist." Aber warum besteht dann die Partnerschaft heute nicht mehr? "Unser ehemaliger Geschäftspartner ist auch mit einer Computerfirma selbständig, und insgesamt wurde ihm die zeitliche Belastung zu hoch. Wir sind aber weiterhin befreundet und haben uns im Guten getrennt."

Chefin *Jiraporn* beschäftigt heute 6 Mitarbeiterinnen auf Minijob-Basis. Sie investiert in die Aus- und Weiterbildung, wobei sie Wert auf eine Mischung der Teilnahme an Seminaren auf Thai mit thailändischen Trainern und Schulungen in

deutscher Sprache legt, damit sich auch das Kommunikationsvermögen des Teams Richtung Kunden weiterentwickelt.

Das Massage Studio erzeugt in seiner Werbung eine starke Erwartungshaltung in Punkto Qualität. Jeder Besucher der Internetseite erfährt, dass dieses Studio zu einer Gruppe von nur 14 in ganz



Deutschland gehört, die durch die thailändische Regierung (Ministry of Public Health, Ministry of Commerce) für einen hohen Qualitätsstandard ausgezeichnet wurden. Außerdem beweist das Zertifikat des Deutschen Hygieneinstituts, das überall zu sehen ist, dass die Einhaltung von geltenden Hygienerichtlinien (Hygieneplan, Desinfektionsplan, Hautdesinfektion, Flächendesinfektion, Waschvorschriften für verwendete Textilien, etc.) unabhängig geprüft wird.

Auch auf die Mitgliedschaft in der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. wird an jeder Ecke hingewiesen als weiteres Zeichen der Bemühung um höchste Qualität. "Gerade für so ein kleines Studio wie uns ist die Kooperation im Verband von großem Nutzen. Wir profitieren von den Erfahrungen anderer, größerer Betriebe und erhalten Feedback, wenn wir an Dritte weitergeben, was wir in den 4 Jahren gelernt haben. Es ist ein Geben



und Nehmen und ein menschlich überaus angenehmes Miteinander."

Während die *Benkes* bei der anfänglichen Möblierung des Ladens in Teilen auch noch auf IKEA setzten und erst in den folgenden Jahren nach und nach die Möbelstücke durch thailändische Importmöbel ersetzen, war die Ausstat-

tung, mit der Kunde direkt in Berührung kommt, wie z.B. Handtücher, vom ersten Tag an sehr hochwertig und nicht billig. Der Laden ist sehr hell und ansprechend eingerichtet, durch die großen Schaufenster kommt viel Sonnenlicht rein und man schaut auf einen schönen Baum vor dem Haus. Im Hintergrund klingt leise thailändische Musik, und der angenehme Duft des Massagebalsms liegt in der Luft.

Derzeit wird in Braunschweigs Thai Massage Studio Nr. 1, so bezeichnet sich **LOTUS BALANCE** in seiner Werbung selbst, an den Plänen für eine räumliche Erweiterung gearbeitet. Aus den schriftlichen Kundenfragebögen, die seit dem ersten Tag im Studio ausliegen und durch viele Gespräche beim Entspannungstea nach der Massage, die Eigentümerin *Ji* mit ihren Kunden führt, sind die zusätzlichen Bedürfnisse klar und sollen baldmöglichst erfüllt werden. **Mario Mensing**
www.lotusbalance.de

08/2013 • FARANG • 27



Nicht Zertifikate und Bilder der thailändischen Königsfamilie fallen mir an den Wänden als erstes ins Auge, sondern ein Punkt aus der Unternehmensphilosophie: *"Wir bedienen Sie mit Achtsamkeit, Mitleid und Hingabe. Mit außergewöhnlichem und echtem Einfühlungsvermögen verhelfen wir Ihnen zu innerer Ruhe und Balance."*

Mich ziehen diese Worte sofort in ihren Bann. Ich befinde mich in der 2010 eröffneten Wellness-Oase Spa Nok in Schongau, einer oberbayerischen Kleinstadt mit 13.000 Einwohnern. Ist damit auch das Erfolgsrezept schon offenbart? *"Deutsche Kunden schätzen ungeteilte Aufmerksamkeit, und sie merken, dass wir unsere Arbeit lieben"*, erklärt mir die Besitzerin *Orrachon Hacker*, genannt *Nok*. Sie hatte keine Ahnung, dass die von der Oma gelernten Geheimnisse alter traditioneller Heilmethoden – und das Massieren – in ihrem Leben in Deutschland so eine große Rolle spielen würden. Vor

ihrer Auswanderung im Jahr 2005 arbeitete sie zuletzt als Fertigungsplanerin des Nike Werkes Bangkok und hatte gehofft, daran beruflich anknüpfen zu können.



Aber schon nach kurzer Orientierungszeit in Deutschland, Sprachkurs und Test-Besuch von zwei Dutzend thailändischen Massagelokalitäten (mit Fotoapparat, Checkliste und Protokoll) weiß sie, was sie will und trifft gemeinsam mit ihrem Mann *Michael* die Entscheidung, *Spa Nok* zu eröffnen.



20 • FARANG • 09/2013

Spa Nok: Innere Ruhe und Balance



Thai Massagen der 2. Generation

Neben vielen positiven Eindrücken, gab es denn bei den Testbesuchen in so vielen Läden auch negative Erkenntnisse? *"Ja, es wurde schnell klar, welche Fehler ich vermeiden will. Manches erschien mir sehr vertraut aus einfachsten Massage-läden in Thailand. Es roch nach Nam Pla und Reis, Kinder spielten in den Ecken und ältere Frauen saßen auf einem Sofa und erzählten sich was. Es war ein unruhiges Kommen und Gehen"*. Stattdessen wurde bei der Konzeption des Spa Nok alles auf die zuvor genau festgelegte Kunden-Zielgruppe (Jung gebliebene Alte, Gesundheitsbewusste, Gebildete Mittelschicht, Unternehmer, Selbstständige) abgestimmt: Lage (Randlage der Innenstadt, gute Parksituation) und Größe (125 qm, acht Plätze) des Studios, Einrichtung und Dekoration, Hygiene und Service vermitteln eine Wohlfühlatmosphäre.

Dann wurden die Preise festgelegt. *Nok: "Wir haben wegen des angestrebten hohen Standards auf die Münchner Preise 10 Prozent draufgelegt. Und verlangen für 60 Minuten Aromaölmassage 59 Euro. Kunden kommen zu uns, weil sie eine sehr gute Massage und innere Ruhe und Balance wollen. Niemand kommt nur wegen eines billigen Preises ein zweites Mal in eine Thai Massage."*

Zu diesem Konzept gehört es auch, erläutern *Nok* und ihr Mann *Michael*, bei der Betriebsführung gute deutsche und gute thailändische Eigenschaften zu verbinden. *"Deutsch"* steht für professionell, zuverlässig, in Kenntnis aller Gesetze und Regeln. *"Deutsch"* heißt auch, dass sich eine thailändische Unternehmerin in ihrem Ort, zumal in der Kleinstadt, sehen lässt, Kontakte pflegt, bei ihren Kunden einkauft, sich integriert. Wie es eben für eine deutsche Kauffrau selbstverständlich ist. *"Und der Erfolg gibt meiner Frau Recht"*, bilanziert *Michael* mit bescheidenem Stolz in der Stimme. *"Nach zwei Jah-*



ren eröffnete *Nok* im November 2012 schuldenfrei ihr zweites und größeres Studio in Landsberg am Lech."

Nok beginnt jeden Tag mit einem Gebet und beschließt ihn auch so. Und sie ist eine Kämpferin, die nicht nur auf hö-

here Mächte, sondern auch auf eigene Kraft und Fähigkeiten vertraut. Und sie weiß um das Geheimnis der Stärke von Verbündeten. Sie ist überzeugtes Mitglied im Thai Spa Verband. Dort schätzt sie vor allem den Erfahrungsaustausch

im Netzwerk: *"Warum alles neu erfinden. Manches habe ich von anderen gelernt, und manches machen andere heute so, wie ich es ihnen erklärt habe."*

Mario Mensing
Info: www.spanok.de

K.B. Traditionelle Thaimassage

Wir bieten an:
01-Kräutermassage
01-Massage

Fußreflexzonen-Massage
Nachts-Massage

Kopf-Massage
Hot Stone Massage

*Sonderpreise von 19 bis 12 Uhr
Mo. So. 10 - 21, So. 12 - 20 Uhr*

*Störingstr. 1 in 13349 Berthn
direkt am U-Bhf Reinberge U6*

*Telefon: 030 - 45 08 25 91
www.kb-thaimassage.de*

09/2013 • FARANG • 27



Tradition und grüne Lebensklugheit.
Kittima (40) und *Rolf Ebeling* (54) hat das Schicksal zusammengeführt. Weltweit wurden nach dem verheerenden Tsunami von 2004 Spenden gesammelt, um den Menschen in Thailand zu helfen. Auch im nordrhein-westfälischen Minden. *Rolf* wurde ausgewählt, Spenden aus Minden persönlich nach Thailand zu bringen und die Verwendung zu überwachen. Dabei lernte er *Kittima*, seine spätere Frau und heutige Betreiberin von LANAI Thai Massage & Green Spa kennen, die ursprünglich aus der Elefantstadt Surin stammt. Im Jahr 2007 kam sie nach Deutschland.

Nach kleinen Anfängen und Gehversuchen – zu Beginn betrieb *Kittima* eine 1-Frau-Thai Massage auf 12 qm – entstanden schrittweise die Ideen für das heutige Konzept: Im Mittelpunkt stehen Mas-

LANAI Thai Massage & Green Spa

Im Erdgeschoß eines großen Anwesens am Stadtrand von Minden, der geschichtsträchtigen 80.000 Einwohner-Stadt am Wasserstraßenkreuz von Weser und Mittellandkanal, befindet sich eine der ungewöhnlichsten und wohl auch schönsten Thai Massagen Deutschlands. Es handelt sich im doppelten Sinne um ein "Green Spa". Der große und liebevoll angelegte Garten, in den man aus dem als Ruheraum genutzten Wintergarten blickt, während einen das gemütliche Kaminfeuer wärmt, ist im asiatischen Stil mit Gräsern, Schilfen und Bambus gestaltet und mit einer original-thailändischen Sala ausgestattet. Der Garten scheint kein Ende zu haben und in die Weite der Naturlandschaft überzugehen, da sich in alle Richtungen Felder und Koppeln anschließen. Der Blick aus dem Spa wechselt zwischen der Ruhe gebenden unendlichen Weite und Harmonie der Landschaft und den steinernen Buddha-Figuren und ei-



nem Brunnen, bis er überraschend aber irgendwie konsequent an High-Tech Installationen grüner Umwelttechnik, solarthermischen und photovoltaischen Sonnensegeln, hängenbleibt. Das ganze Spa ist auf Energieeffizienz, CO2-Minimierung, Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit optimiert. Hier treffen sich Natur,

sagen auf dem höchsten fachlichen Niveau. *Kittima* hat eine erstklassige Ausbildung und Prüfungen in Wat Pho absolviert. Dazu kommen Spa Anwendungen von der Aroma-Dampfdusche bis zur Hydrotherapie und Ultraschall-Unterwassermassage im Whirlpool. Völlig einzigartig ist das Entspannungsambiente vor und nach der Massage in der großzügigen Gartenlandschaft des Privathauses, in dem die Familie auch wohnt. Für alle Gäste werden großzügige Nachruhezzeiten nach den Massagen eingeplant. Viele möchten bei einer Tasse Tee in den Korbsesseln des Wintergartens oder auf einer der Terrassen sitzen und die Harmonie und den Frieden des Ortes spüren, um etwas davon mit in den Alltag zu nehmen.

Mit dem außergewöhnlich individuellen Qualitätskonzept hat LANAI auch die Qualitätsprüfer der thailändischen Regierung überzeugt. Das Spa gehört zu den ersten 14 Thaimassagen weltweit, die



außerhalb von Thailand den **Quality Award** für das hohe Qualitätsniveau in Ausführung der Thai-Massagen erhalten haben. Für *Rolf* und *Kittima* war die Reise nach Bangkok, um das Zertifikat entgegenzunehmen, ein Höhepunkt. "Ein unglaubliches Gefühl, wenn du in deiner geliebten Heimat Anerkennung für das bekommst, was du im Ausland in der Umgebung einer fremden Kultur und Sprache aber mit riesiger Unterstützung deiner Familie auf die Beine gestellt hast", erzählt *Kittima*. "Aber das schönste Gefühl", so die eigentlich toughen Thailänder-

in weiter, während sie aufsteigende Rührung unterdrückt, "war die Reaktion der Mindener, unserer Freunde und Kunden, als sich nach unserer Rückkehr die Nachricht von unserem Triumph durch einen Zeitungsartikel und Mund-zu-Mund-Propaganda verbreitete. Sie kamen über Wochen mit Geschenken, Blumen, Schokolade und zeigten ihre Freude und Stolz, dass das jemand aus ihrer Stadt geschafft hat."

Längst ist das offene, gastfreundliche Haus in Minden zu einem beliebten Treffpunkt der deutschen Thai Massage

Szene geworden. Wegen der verkehrsgünstigen Lage und der engagierten und aufgeschlossenen Gastgeber *Rolf* und *Kittima* finden immer wieder Treffen und Besprechungen der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., bei der LANAI zu den Gründungsmitgliedern gehört, hier statt. Und auch in den Augen der Verbandskollegen, deren Betriebe ja selber zu den besten in Deutschland zählen, genießen *Rolf* und *Kittima* die höchste Anerkennung für das, was sie in den letzten Jahren geschaffen haben. **Mario Mensing** www.thai-massage-minden.de





Vital Oase Thaicraft

Schon die Anfahrt zur Vital Oase Thaicraft ist ein Vergnügen. Auf einem schmalen Weg geht es entlang einer Parkanlage aus der Ortsmitte von Vechelde, einer 15.000 Einwohner-Gemeinde nahe Braunschweig, fast hinaus ins Grüne. Man blickt über Wiesen und Felder, und die Luft ist frisch und voller Vogelzischern. Parkplätze sind direkt vor der Tür, das ist natürlich ein toller Komfort, wenn man von außerhalb kommt.

Viele Kunden nehmen längere Anfahrt auf sich, kommen aus Hannover, Wolfsburg, Braunschweig, Salzgitter, Peine und Hildesheim. Die meisten Einheimischen scheinen hier mit dem Fahrrad unterwegs zu sein oder wie Thaicraft-Chef **Thomas Wagner** mit der wunderschönen, antiken Fahrradrikscha, die vor der Vitaloase parkt. Ich werde sehr herzlich begrüßt, nehme auf einem beque-

men Sofa Platz und soll erst einmal einen kurzen Fragebogen ausfüllen. Man ist hier also sehr vorsichtig und professionell, was eventuelle Vorerkrankungen oder Verletzungen angeht, die bei der Massage zu berücksichtigen wären. Da der Name meiner Krankheit der Masseurin, die mich betreut, noch nicht bekannt ist, fragt sie ihren Chef und der gibt ihr Erläuterungen. Teilweise spricht er sogar thailändisch mit ihr. Ich bin sehr beeindruckt. Der Inhaber, **Thomas**, erzählt mir später, dass die thailändische Kultur und Heilkunst für ihn nicht nur ein Beruf, sondern eine große Leidenschaft ist, die er mit seiner thailändischen Frau **Tanutra** teilt. Das hätte er fast nicht sagen müssen, denn man spürt es an diesem Ort in jedem Moment. Herzlichkeit, Warmherzigkeit, Gastfreundschaft wirklich eine Oase.

Ich tausche meine Straßenschuhe gegen frisch desinfizierte Badelatschen (überhaupt scheint Hygiene hier ein großes Thema zu sein, es gibt sogar ein Hygienezertifikat), dann führt mich die Masseurin in einen Behandlungsraum. Ich bin begeistert, wie groß und hell die Räumlichkeiten sind, mit offenem Fenster und frischem Frühlingsduft. Ich habe eine Fußmassage reserviert, die aber anders als gedacht nicht auf einem Sessel stattfindet, sondern auf einer Liege. Das stellt sich im weiteren als überaus bequem und entspannend dar und schon, so der Besitzer, den Rücken der Masseurinnen. Meine Füße werden gewaschen, ich erhalte noch ein extra Kissen und ein leichtes Tuch zur Verdunklung übers Gesicht. Die Massage ist intensiv und sehr einfühlsam. Manchmal denke ich, jetzt wird der Druck auf einen Punkt aber zu stark und in diesem Moment lässt der Druck wieder etwas nach und es fühlt sich 100% angenehm an.

Eine Stunde ist viel zu schnell vorbei. Die Masseurin muß mich fast etwas schütteln, bis ich wieder richtig zu mir komme, so tief war ich entspannt. Nach dem Anziehen erhalte ich noch einen Tee und blättere in den Informationsschriften, die ausliegen. Zwei Sachen fallen mir besonders auf: 1. Obwohl Vechelde nicht gerade der Nabel der Welt ist, hat die Vital Oase sogar eine Auszeichnung des



Thailändischen Gesundheitsministeriums für qualitative hochwertige Thai Massagen erhalten. Das entspricht auch meinem Eindruck von dem hohen Niveau. 2. Eine örtliche Apothekenzeitung präsentiert die Vital Oase auf ihrem Titelblatt und preist die hohe Qualität und die Wirksamkeit der Massagen. Das heißt wohl, dass auch vor Ort alle wissen, was für einen besonderen Schatz man hier in seiner Mitte hat und dies zu schätzen wissen.

Thomas und **Tanutra** sind in der Kleinstadt bestens integriert, seit 10 Jah-

ren mit Thaicraft Massage & Spa präsent, kooperieren mit örtlichen Therapeuten und Einzelhändlern, beteiligen sich an Festen und Veranstaltungen. Zum Abschied zeigt mir der Eigentümer der Vital Oase, der eine Ausbildung zum Thai Masseur hat (vgl. FARANG 11-2013: Ein Farang als Thai Masseur), seine Fahrradkünste auf der uralten Fahrrad-Rikscha. Die quietscht und lüchzt zwar bei jeder Bewegung, aber das tun manche Kunden ja auch bei einer kräftigen Thai Massage. Ein gewohntes Geräusch als für **Thomas**. Siehe: www.thaicraft.de **Mario Mensing**



Das thailändische Massageöl

Carebeau

www.siam-trader.de, info@siam-trader.de

น้ำมันนวดตัวเพื่อวดแผนไทยและสปาคุณภาพดีนำเข้ามาจากเมืองไทย ซึ่งผ่านการทดลองใช้แล้วทำให้ความนุ่มชุ่มชื้นต่อผิวไม่เหนียวเหนอะหนะ ไม่แห้งเร็ว ไม่แพ้และไม่ระคายเคืองผิว มีกลิ่นหอมนุ่มนวลของดอกไม้อสมุนไพรรไทย มีทั้งหมด 5 กลิ่น อาทิเช่น กลิ่นมะลิ,กลิ่นโมก,กลิ่นตะไคร้บ้าน,กลิ่นราชวดี, กลิ่นโรสเบอรี่และไม่มีกลิ่น เรามีขนาด 1 ลิตรและ 3 ลิตร สนใจสั่งซื้อ สอบถาม หรือต้องการขอลิสต์ค่าได้ที่เบอร์โทร ภาษาเยอรมัน / 0162 5212660 ภาษาไทย/0162 5212495 เรามีบริการจัดส่งทั่วประเทศ



Jetzt in Berlin erhältlich! Wir führen die Duftnoten: Jasmin, Lemon Gras, Moke Flower, Rose Marry, Rachawadee, ohne Duft. Erhältlich in 1 Liter Flaschen und 3 Liter Kanistern. Sie haben dazu noch Fragen oder Wünsche? Sie erreichen uns telefonisch. Deutsch, Tel.: 0162 52 12 660 Thai, Tel.: 0162 52 12 495. Versand auch bundesweit möglich!



Wat Dhammavihara: 36 der insgesamt 92 zertifizierten Masseurninnen und Masseure zusammen mit dem Trainerteam und BSD-Repräsentanten.

Thema Thaimassagen: Mitten im Boom wird in Qualität investiert

Thai Massage boomt weltweit, auch in Deutschland. Nachdem hunderte Studios wie Pilze aus dem Boden geschossen und viele fragwürdige Angebote als Trittbrettfahrer aufgesprungen sind, investieren einige Massageläden jetzt in eine Qualifizierung ihrer Angebote. Zum einen bemühen sich die qualitätsorientierten Betriebe, die sich in der *Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.* zusammengeschlossen haben, die Reputation der Branche zu verbessern. Zum anderen kommt Unterstützung von offiziellen Regierungsstellen aus Thailand, wo man die

Bedeutung der weltweiten Verbreitung der Thai Massage für das Image des Königreiches und für den Tourismus erkannt hat und an einer Sicherung und Steigerung der Qualität der Anbieter sehr interessiert ist. Schließlich ist ja bekannt, dass Zertifikate von Wat Po und anderen Massageschulen in Thailand auf offener Straße für kleines Geld gekauft werden können. In Hannover haben jetzt 92 Thai-Massage Therapeutinnen ihr Können unter Beweis gestellt und den nationalen Qualitätsstandard der thailändischen Regierung erfüllt.

Vom 3. bis 7. Juli fanden im thailändischen Tempel Wat Dhammavihara (Am Ahlemer Turm 3, 30453 Hannover) die zentralen Prüfungen zum "National Skill Standard" statt. Zuvor stand der gesamte Monat Juni im Zeichen von Trainings (drei Durchläufe à 10 Tage). Die meisten fanden in Hannover im Tempel statt, aber es gab auch Trainings in Mannheim und Lübeck. Am 8. Juli wurden in einer Zeremonie im Wat Dhammavihara die Ergebnisse der Prüfungen bekanntgegeben und Zertifikate ausgeteilt.

Bitte umblättern!



Thema Thaimassage

Fortsetzung von Seite 21

Im Thailändischen Arbeitsministerium in Bangkok gibt es eine Abteilung, deren Ziel die weltweite Qualifizierung thailändischer Masseurninnen und Masseure ist (Department of Skill Development). Dazu wurde ein Qualitätsstandard definiert, den erfahrene Masseurninnen und Masseure nach einem 90-stündigen Training, 30 "case-studies" und einer umfassenden theoretischen und praktischen Prüfung vor einer unabhängigen Kommission nachweisen können ("National Skill Standard"). Nur wer diese hohen Anforderungen erfüllt, kann das begehrte staatliche Zertifikat erhalten.

Anforderungen des National Skill

Standards (Auszug):

- Gesundheit, Hygiene und Sicherheit im Thai Spa
- Grundkenntnisse in Anatomie und Physiologie
- Kontraindikationen, gängige Hauterkrankungen
- Theoretische Grundlagen der Thai Massage
- Krankheitsursachen
- Massagetechniken und ihre Wirkung
- Beitrag der Thai Massage zur Gesundheitsvorsorge
- Beratung und Betreuung der Kunden im Thai Spa

In Deutschland besteht nur einmal im Jahr für hier tätige Thailänderinnen und

Thailänder die Möglichkeit, die Trainings und Prüfungen für das Zertifikat zu absolvieren. Das haben federführend das Department of Skill Development (DSD) des Arbeitsministeriums, die Königlich Thailändische Botschaft in Berlin und der thailändische Tempel Wat Dhammavihara in Hannover ermöglicht. Die *Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.* hat das Projekt unterstützt. Insgesamt 92 Masseurninnen haben sich angemeldet.

Ein weltweites Pilotprojekt fand in diesem Jahr erstmalig in Deutschland statt: Thai Massage Studios, bei denen mindestens fünf Therapeuten beschäftigt sind, die über das National Skill Standard-Zertifikat verfügen, können zukünftig als Betriebe ein Zertifikat erhalten, das dem Kunden hohe Qualität garantiert.

Bisher war das im Thailändischen Arbeitsministerium angesiedelte Department of Skill Development nur für die Qualitätssicherung der Thai Massage innerhalb von Thailand verantwortlich. Aber durch den weltweiten Boom der Thai Massage und die Bedeutung für das Image des Thailändischen Königreiches interessiert sich die Regierung nun auch für die Qualität der Betriebe in Übersee. Besonders in Deutschland, anders zum Beispiel als in Österreich, können Thai Massagen ohne Nachweis einer Qualifikation und ohne besondere behördliche Kontrolle eröffnet werden. Insgesamt wird die Anzahl der Betriebe nach Angaben der *Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.* auf mindestens 2.000 geschätzt. Kein Wunder, dass auch schwarze Schafe auf den Zug aufgesprungen sind: unzureichende Ausbildung, mangelnde Hygiene, Sprachbarrieren, fehlende Versicherungen. In den Medien häuften sich zuletzt Fernsehreportagen über Behandlungsfehler, Schmutzstudios oder Anzüglichkeiten. Auch die deutschen Verbraucher machen Druck: inzwischen gehen



Sophak

Traditionelle Thaimassage Team 2

senos & zertifiziert



รับสมัครพนักงานด่วน

Sophak
Traditionelle Thaimassage
Pappelallee 80 und 76
10437 Berlin
Pha Tel. 0173 - 659 13 11
Team 1 Tel. 030-48 49 11 72
Team 2 Tel. 030-44 04 06 76
Mo.-Fr. 10-20, Sa. 10-21 Uhr
www.sophak.de

Wir suchen freundliche Mitarbeiterinnen



08/2014 • FARANG • 21

22 • FARANG • 06/2014



zehntausende bundesweit mehr oder weniger regelmäßig zur Thai Massage und fordern eine fachkundige Behandlung nach allen Regeln der Kunst.

Um einen Einstieg in das Projekt zu finden und erste Erfahrungen mit den Abläufen zu sammeln, hatte das *Department of Skill Development (DSD)* die *Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.* kurzfristig gebeten, einige Betriebe zu benen-

- Lotus Balance, Braunschweig
 - SU WANYO
 - Thai Massage & Day Spa, Lübeck
 - Gold Elephant Royal Thai Wellness, Mönchengladbach
 - Leelawadee Wellness & Massage, Rheine
 - Vitaloase Thaicraft
 - Thaimassage & Spa, Vechelde
- Stellvertretend für die anderen zerti-

stätigung ihrer persönlichen Empfindung nun ganz sicher sein, dass sie sich auch nach allen professionellen Kriterien für die richtige Thai Massage entschieden haben. Das ist jetzt quasi amtlich."

Im nächsten Jahr gibt es für Thai Massage Betriebe in Deutschland zwei Möglichkeiten, sich in das Projekt einzubringen: Zum einen können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den Trainings



Wichai Kongratsachart (Deputy General Director of the National Skill Standard Accreditation), Faharaporn Taemnit (Office of Labour Affairs, Royal Thai Embassy Berlin), Adchara Kaewkanokakorn (Regional Director, Langsag Institute for Skill Development Regional 10), Suphaporn Mensing (SU WANYO, Lübeck), Wichai Kongratsachart (Deputy General Director Department of Skill Development), Samchoe Banchoo Looanandee (Bilateral), Wisay Prungsang (Secretary for General Director, Department of Skill Development), Sakatida Panchoe (DSD Academy Director/Head Instructor & Examiner) Voro v.a.a.a. Uraporn Boke (Lehrschlüssel, Braunschweig), Namay Kwechokor (Buddhist, Bochum), Toolhee Sakel (Head of School, Mönchengladbach), Yada Boang (Thailand, Vöcklabruck), The Bator (in Vorbereitung Thai Massage Palast, Arnberg)

nen, die in diesem Jahr spontan bereit sein könnten, mindestens fünf Mitarbeiterinnen ausbilden zu lassen. Ein Prüfungsteam aus Thailand würde dann zusätzlich die Betriebe bereisen und einen Besuch durchführen. Bis zum nächsten Jahr sollen dann die Abläufe formalisiert und weiter präzisiert werden, um sie für alle Betriebe ab einer bestimmten Mindestgröße zu öffnen.

Auf den schriftlichen Aufruf an alle Mitglieder haben sich sieben Pilotbetriebe aus ganz Deutschland beworben. Alle haben die Prüfungen erfolgreich absolviert und wurden ausgezeichnet:

- Thai Massage Palast, Arnberg
- Ruanthai Thaispa Massage, Bochum

fizierten Betriebe drückt SU WANYO-Gründerin *Suphaporn Mensing* aus Lübeck die Gefühle der ausgezeichneten Thai Massagen aus: "Wir sind froh, dass wir die anspruchsvolle Zertifizierung geschafft haben. Wir werden mit Stolz unseren Familien in unserer Heimat berichten, dass wir jetzt beweisen konnten, dass wir auch die hohen Anforderungen des Mutterlandes der Thai Massage erfüllen können. Aber am wichtigsten ist uns die Auszeichnung als Bestätigung unserer treuen und begeisterten Kunden und Freunde vor Ort. Sie unterstützen uns und die Betriebe der Kolleginnen und Kollegen seit Jahren unglaublich und tragen uns nach vorne. Sie können als Be-

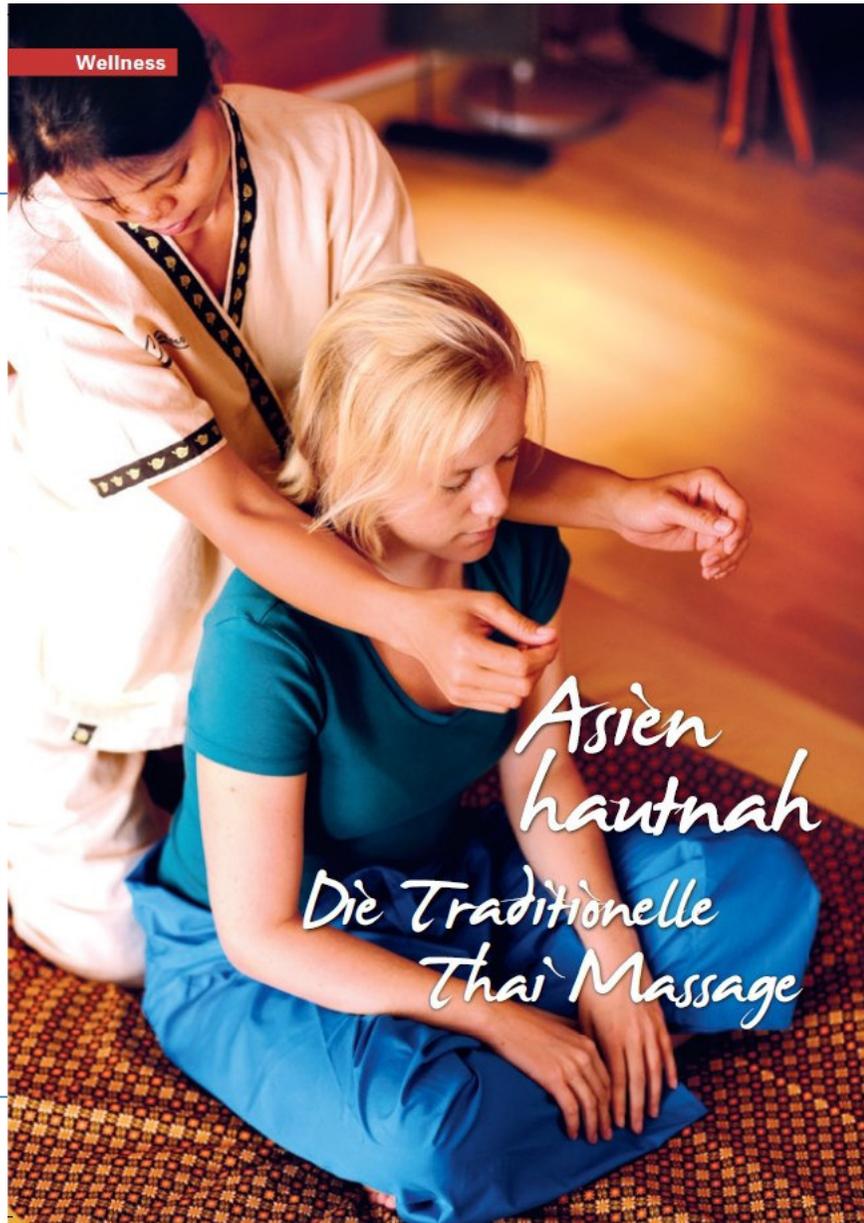


Wichai Kongratsachart (Deputy General Director of the Department of Skill Development) überreicht eine Urkunde an Suphaporn Mensing (Gründerin von SU WANYO in Lübeck)

zum National Skill Standard angemeldet werden. Für diejenigen, die den Level 1 bereits absolviert haben, soll ein Level 2 angeboten werden. Die Schulung ist kostenlos, lediglich für Unterkunft und Verpflegung ist ein Betrag zu bezahlen. Zum anderen wird das *Department of Skill Development* so bald wie möglich mitteilen, welche Bedingungen künftig Betriebe für das Zertifikat erfüllen müssen und wie der genaue Ablauf ist. Diese Informationen wird die *Thai Spa Vereinigung* unter ihren Mitgliedern bekannt geben. Es wird gebeten, frühzeitig sein Interesse zu bekunden. **Mario Mensing**

Mehr Informationen:

Erau Techinee Huhald, Präsidentin der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.
Tel. 0170 / 411 14 14
Email: president1@thai-spa-verband.de
Frau Supranee Ralder, ehrenamtliche Geschäftsführerin der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.
Email: gf2@thai-spa-verband.de
Telefon: +49 176 — 62 19 76 44



Asien hautnah Die Traditionelle Thai Massage

Die Thai-Massage blickt zurück auf eine 2.500-jährige Geschichte und hat ihren Ursprung in der indischen Medizin. Das Wissen bewegte sich mit Wandermönchen über China in das heutige Thailand und zeigte sich auf ihrem Weg nie als ein starres Lehrgebilde. Ständig wurden Elemente anderer medizinischer Systeme (Ayurveda, Traditionelle Chinesische Medizin) und Heilkunden aufgenommen. Heute offenbaren sich die Kenntnisse vieler, besonders gut ausgebildeter Thai Masseur nicht nur in der Massage, sondern auch in Aspekten aus der Naturheilkunde, der Ernährungsweise, Meditation und Yoga.

In Thailand ist die Thai Massage eine populäre „Volksmedizin“. Sie wird nicht nur an den spezialisierten Schulen gelehrt, von denen die berühmteste die Wat Pho Medical School am weltberühmten Tem-

sind auch Fehlbewegungen und Überlastungen im Normalfall ausgeschlossen.

Welchen Anspruch erhebt die Thai Massage beispielsweise in Asien – mehr medizinisch-therapeutisch oder wird sie, wie hierzulande, eher mit Wellness gleichgestellt?

Mario Mensing

In Thailand ist die Thai Massage seit Jahrtausenden ein Teil der medizinischen Heilkunst. Der Gang zum Masseur ersetzt nicht selten den Gang zum Arzt. Häufig verfügen Massagetherapeuten in Thailand auch über weitergehende Kenntnisse, wie man Geist, Seele und Körper heilen oder gesund erhalten kann. Aber das ändert sich auch in Thailand. Immer häufiger arbeiten jüngere Menschen als Therapeuten, die aus-

Neben den Pressuren wechseln sich die für die Thai Massage typischen Drucktechniken mit Dehn- und Strecktechniken ab



pel Wat Pho in Bangkok ist, sondern auch in vielen Familien von Generation zu Generation weitergegeben. Der Gang zur Thai Massage ist für Millionen Thailänder tägliche oder wöchentliche Routine. Wir haben uns mit der gebürtigen Thailänderin Su Wanyo, Expertin für Thai Massage und Betreiberin eines Thai Day Spas in der Hansestadt Lübeck getroffen, um mehr zu erfahren. Zusammen mit dem Sprecher der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. Mario Mensing haben wir Ihnen Wissenswertes zum Thema Thai Massage zusammengestellt.

Worauf konzentrieren sich die Abläufe und Handgriffe der Traditionellen Thai Massage?

Su Wanyo

Die Massage besteht zum größten Teil aus Pressuren, also Drucktechniken, die entlang der körpereigenen Energielinien (Sen) ausgeführt werden und dort Blockaden und Verspannungen lösen. Die Drucktechniken wechseln sich ab mit Dehn- und Strecktechniken. Während die Pressuren bisweilen recht kräftig sind – ich arbeite zwar hauptsächlich mit den Daumen oder den Handballen, aber gelegentlich auch mit Ellbogen, Knien oder meinen Füßen – wirken die Dehn- und Strecktechniken total entspannend. Manche bezeichnen die Thai Massage auch als „passives Yoga“. Viele Techniken ähneln Positionen und Bewegungsabläufen aus dem Yoga. Nur mit dem Vorteil, dass man sie nicht auswendig lernen muss, weil die Masseurin sie beherrscht. Dadurch, dass die Übungen von der Masseurin sicher geführt werden,

schließlich in der Massage ausgebildet wurden, nicht in anderen Heilkünsten.

In Deutschland darf die Thai Massage laut Gesetz nicht als Heilkunde angeboten werden. Aus rechtlichen Gründen muss sie in Abgrenzung zur medizinischen Massage als „Wellness-Massage“ bezeichnet werden.

Gibt es Ausschlussgründe? Wann kommt eine Thai Massage nicht infrage?

Su Wanyo

Man sollte vor einer Massage die Masseurin ansprechen und im Zweifelsfall einen Arzt befragen, wenn einer der folgenden Anhaltspunkte vorliegt, die eine Massage ausschließen oder eine Anpassung der Massage erforderlich machen: Fieber (in den letzten 48 Stunden), Krampfadern, Hautkrankheiten, entzündliche Erkrankungen, Rheuma, Arteriosklerose, Osteoporose, Tumorerkrankungen, Schwangerschaft, Bluthochdruck, Knochenbruch, Gelenk-/Kapselerkrankungen oder -verletzungen, Diabetes, Allergien, Operationen, frische Tätowierungen, Alkohol- oder Drogengebrauch, schweres Essen.

Man sieht manchmal in Fernsehreportagen wilde Verrenkungen bei der Thai Massage und Menschen mit schmerzverzerrten Gesichtern. Muss eine gute Thai Massage weh tun?

Su Wanyo

Nein, auf keinen Fall. Ein schlimmes Klischee, das viele Menschen unnötig verunsichert. Die Thai Mas-

Wellness

sage bietet ein intensives Massageerlebnis. Der Körper wird aktiviert und mobilisiert. Aber man soll keine unangenehmen Schmerzen empfinden. Während der Massage nicht und auch nicht danach. Halten Sie unangenehme Schmerzen niemals aus, weil Sie denken, das gehört vielleicht dazu.

Die Traditionelle Thai Massage wirkt – zumindest auf uns Europäer – recht geheimnisvoll und rituell. Woran mag das liegen?

Mario Mensing

Viele kulturelle Gebräuche Thailands wirken auf uns Europäer exotisch: die spezielle thailändische Begrüßung mit dem „Wai“ (eine Verbeugung mit aneinan-

der Handflächen in Kopfhöhe), eine rituelle Fußwaschung vor der Massage, ein kurzes Gebet der Masseurin. Vieles resultiert aus uralten Traditionen, auch aus chinesischen und indischen Wurzeln. Außerdem folgt der Ablauf einer Massage einem festgelegten Muster, das allerdings auf die Bedürfnisse jedes Kunden besonders abgestimmt wird.

In Ihrer Branche gibt es leider auch „Schwarze Schafe“. Vielfach wurde in den Medien darüber berichtet. Worauf sollten unsere Leser achten?

Mario Mensing

Achten Sie auf erstklassig ausgebildete und zertifizierte Masseure. Da aber solche Zertifikate in Thailand auf der Straße verkauft werden, sollte man darauf achten, dass eine Thai Massage einen sehr guten Ruf hat und von vielen Kunden empfohlen wird, sei es im

Der Ablauf einer Massage folgt einem Muster. In einer hochwertigen Thai Massage erhalten Kunden viele Informationen über Sitten und Gebräuche der häufig für sie fremden thailändischen Kultur



der gelegten Handflächen in Kopfhöhe), eine rituelle Fußwaschung vor der Massage, ein kurzes Gebet der Masseurin. Vieles resultiert aus uralten Traditionen, auch aus chinesischen und indischen Wurzeln. Außerdem folgt der Ablauf einer Massage einem festgelegten Muster, das allerdings auf die Bedürfnisse jedes Kunden besonders abgestimmt wird.

Sie legen größten Wert darauf, dass eine fundierte Ausbildung der Arbeit am menschlichen Körper und somit der Traditionellen Thai Massage zugrunde liegt. Erzählen Sie uns über Ihre Ausbildungszeit und Ihren überaus interessanten Ausbildungsort?

Su Wanyo

Als ich ein Kind war, arbeiteten fast alle erwachsenen Mitglieder meiner Familie auf unseren eigenen Reisfeldern rund um unser Dorf Ban Nat in der Nähe der Stadt Udonthani im Nordosten Thailands. Eine harte Arbeit in gebückter Haltung bei großer Hitze. Es ist viel mehr als ein Klischee, dass in den ländlichen Regionen Thailands viele Mädchen und junge Frauen von Kind auf mit der traditionellen thailändischen Massage groß werden. Bei mir waren es meine Mutter, Tanten und große Schwestern, die mir die ersten Griffe und Techniken zeigten.

Im Jahr 2008 habe ich, nachdem ich zuvor rund fünf Jahre als Masseurin praktisch gearbeitet habe, zahlreiche Prüfungen in Wat Po, der WAT PO Thai Traditional Medical School in Bangkok, abgelegt und Diplome erworben. Aber ich bin mir demütig bewusst,

Internet, sei es im persönlichen Gespräch. Je mehr positive Stimmen man hört, desto besser. Von Privatwohnungen, Hinterhöfen und schummrigen Nebenstraßen sollte man sich fernhalten. Es ist ein gutes Zeichen, wenn eine Mitgliedschaft in der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. besteht. Achten Sie auch auf Hinweise auf die Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Berufsgenossenschaft, beispielsweise der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW). Verfügt der Betrieb zudem über eine Haftpflichtversicherung, damit etwaige Schäden an Gesundheit und Eigentum der Kunden abgesichert sind? Natürlich könnte es theoretisch auch bei einer Wellness-Massage zu einem Behandlungsfehler kommen. Persönlich achte ich auch auf eine erstklassige Hygiene. In Thailand wird häufig auf dem Boden gegessen. Eine Thai Massage sollte so penibel sauber sein, dass dies jederzeit möglich wäre.

Vielen Dank für das Interview.

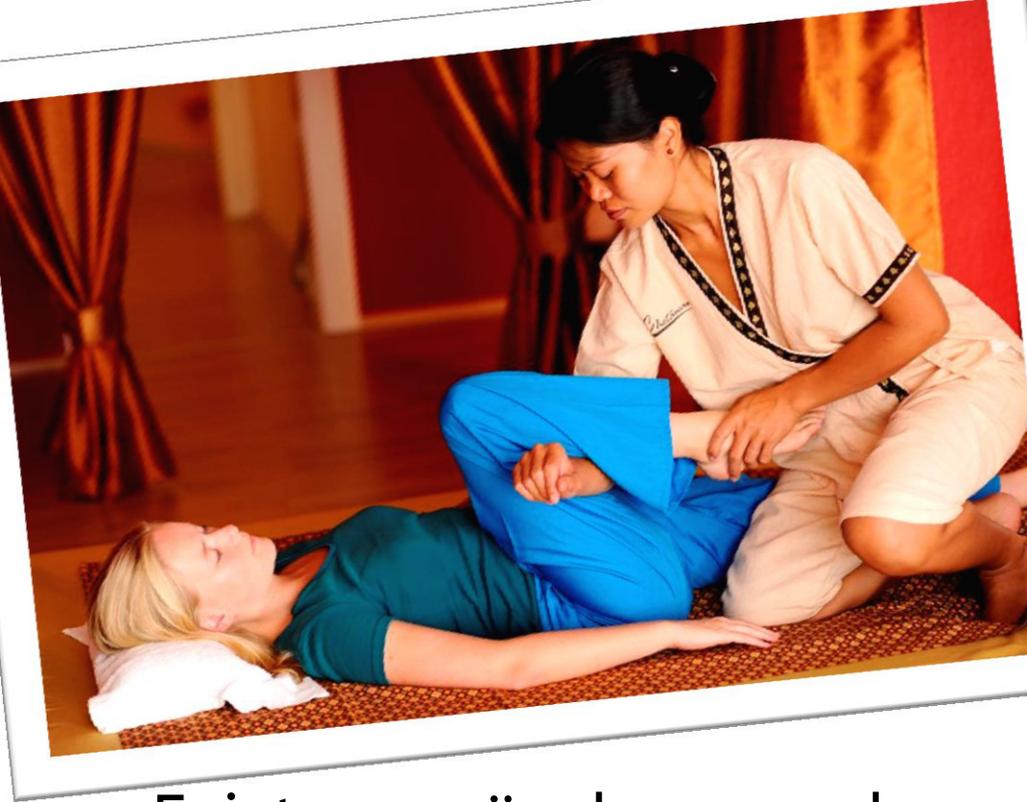


Su Wanyo, Expertein für Thai Massage, Betreiberin eines Thai Day Spas in der Hansestadt Lübeck, geboren in Udonthani, Thailand.



Mario Mensing, Fachautor, Sprecher der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. www.thai-spa-verband.de

Photo: Renata Mensing

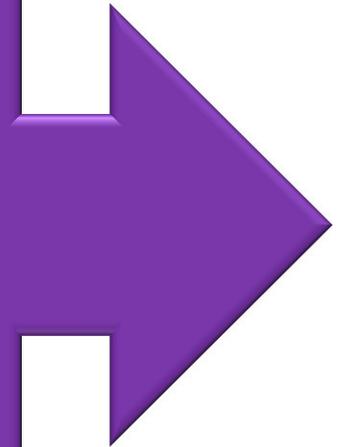


Existenzgründung und Ladeneröffnung Thai Massage Jetzt erfolgreich starten!

Zusammengestellt
von Mario S. Mensing, SU WANYO Lübeck ©



Klar im Kopf ?	3
In 15 Schritten zur Neueröffnung	4
5 häufige Fehler	16
Thai Massage im Wandel	17
Thai Masseur: importieren oder qualifizieren	19
Ausbildung Thai Massage	20
Ein Farang als Thai Masseur ?	22
Portraits erfolgreicher Thai Massagen	23
Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.	29
Teste Deine Qualität !	32
Über den FARANG	33
Adressen	34
Über den Autor	35



Herausgeber und v.i.S.d.P.

Mario Mensing
SU WANYO Thai Massage & Day Spa
An der Obertrave 8
23552 Lübeck

Email: Info@wanyo.de
Telefon: 0451 70785330
Internet: www.wanyo.de

Mit freundlicher Unterstützung von

Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.
Südostasienmagazin FARANG
Lutz Bentien, Existenzgründungs-
berater, Lutz@bentien.de

sowie Siam Massage (Hamburg),
Thaicraft (Vechelde), Lanai (Minden),
Andaman (Duisburg), Spa Nok
(Schongau)

Urheber- und Nutzungsrechte

Dieses Dokument ist mit mehreren digitalen Wasserzeichen versehen, um es gegen unerlaubte Vervielfältigung und Nutzung zu sichern bzw. diese verfolgen zu können.

Erlaubt ist:

Dieses Dokument im Ganzen ohne jegliche Veränderung oder Hinzufügung unentgeltlich weiterzugeben. Erlaubt ist auch, unter folgender Quellenangabe daraus zu zitieren:

Existenzgründung und Ladeneröffnung
Thai Massage, Mario S. Mensing, SU
WANYO Lübeck

Nicht erlaubt ist (zum Beispiel):

Das Dokument auf Internetseiten zum Lesen oder als Download anzubieten.
Das Dokument gegen Entgelt oder in jeglichem Zusammenhang mit einer entgeltlichen Leistung abzugeben.
Teile des Dokumentes in andere Dokumente oder Medien einzubinden.

Aufruf zur Kooperation

Dieses Dokument ist nur ein Anfang. Es kann mit Deiner Hilfe wachsen und besser werden.

Wir können Inhalte ergänzen (sende mir Texte und Bilder) oder verändern oder auch herausnehmen (sende mir Feedback).

Bei nennenswerten Beiträgen werde ich Dich als Autor oder Unterstützer nennen. Ich verspreche, dieses Dokument auch weiter unentgeltlich zu verbreiten, mir also aus Deiner Mitarbeit keinen finanziellen Vorteil zu verschaffen.

Geschlechterfaire Sprache

Zur leichteren Lesbarkeit werden personenbezogene Bezeichnungen ab und zu nur in einer, häufiger in der gebräuchlicheren männlichen Form, verwendet. Sie beziehen sich auf Frauen und Männer gleichermaßen. Der Gleichheitsgrundsatz ist eine wichtige Sache.

Bist Du klar im Kopf?

Du willst Dich selbständig machen?

Dies ist die letzte Gelegenheit, es Dir noch einmal anders zu überlegen. Ich nenne Dir ein paar gute Gründe, es zu lassen:

Mindestens in der Aufbauphase Deines Unternehmens, vielleicht sogar für lange Zeit oder auf Dauer, kreisen Deine Gedanken um Deine Firma, wenn andere Köpfe längst auf „Feierabend“ oder „Urlaub“-Modus gestellt haben.

Selbständig bist Du 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche, 52 Wochen im Jahr. Selbständig bist Du nicht allein. Das betrifft auch Deine Familie und Deine Freunde.

Selbständig zu sein, ist nicht nur eine berufliche Entscheidung. Das ist eine innere Haltung, eine Lebensauffassung.

Prüfe Dich!

Kostenloser
Test

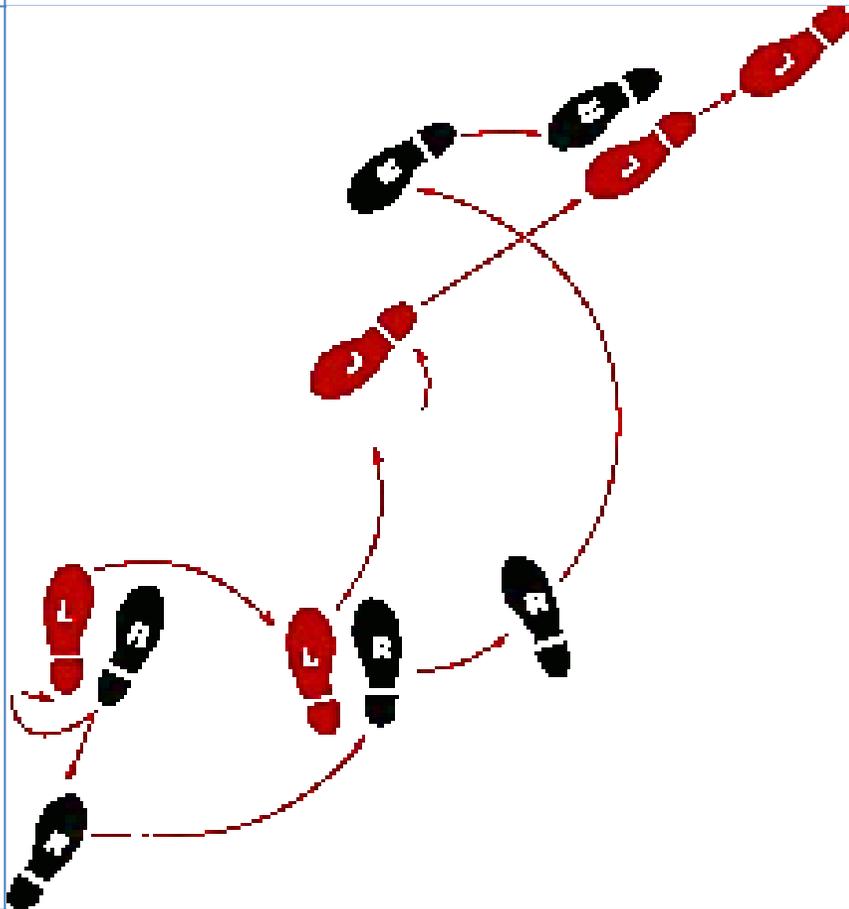
- Schwankendes Einkommen. Risiko des Verlustes. Kannst Du trotzdem ruhig schlafen?
- Bist Du bereit 60 Stunden in einer Woche zu arbeiten?
- Wie kannst Du mit Streß umgehen?
- Unterstützt Dich Dein Partner/ Deine Partnerin bzw. Deine Familie ?
- Es hängt viel von Deiner körperlichen und seelischen Gesundheit ab. Bist Du richtig fit?
- Kannst Du Dir selber Ziele setzen?
- Kannst Du Dich selber motivieren?
- Kannst Du Dich selber loben?
- Kannst Du das, worauf es in Deiner Selbständigkeit fachlich ankommt, richtig gut?
- Verfügst Du über kaufmännische und organisatorische Fähigkeiten?
- Kannst Du gut verkaufen ? Kannst Du Dich selber gut verkaufen?

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/learnprogramme/existenz/HTML/kapitel_2/kapitel_2_1/12000.html



Zieh es durch!

Wenn Du die Entscheidung getroffen hast, Dich selbständig zu machen, lass Dich nicht mehr davon abbringen. Du wirst auf Widerstände treffen, Rückschläge erleben und schwache Momente haben. Mach weiter, so lange Du nicht Deine Gesundheit ruinierst oder die wirtschaftliche Existenz anderer gefährdest. Du hattest die freie Wahl. Du hast Dich dafür entschieden. Jetzt zieh es durch!



In 15 Schritten zur Neueröffnung

Du findest Dich spontan und impulsiv?

Vergiß es!

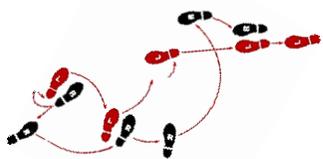
Arbeite in diesem Fall lieber systematisch und planvoll.

Du investierst geliehenes Geld von Freunden oder der Bank – vielleicht auch Deine Ersparnisse. Du strapazierst die Nerven Deiner Familie. Du gehst bis an die Grenzen Deiner Kräfte. Also tue es mit Verstand und mit Übersicht.

Arbeite jeden der folgenden 15 Schritte ab oder mache einen Haken dran, weil Du ihn schon erledigt hast.

Realisiere Dein Vorhaben erst, wenn Du Dir über alle Aspekte der 15 Schritte total klar bist.

Fang heute an! Du willst es ja.



1

Markteinschätzung, Wettbewerb

Wieviele Einwohner hat die ausgewählte Stadt? Unter 15.000 Einwohnern wird es schwierig. Ab 50.000 Einwohnern oder in kleineren Städten mit großem regionalen Einzugsgebiet sind die Voraussetzungen sehr gut.

Je ländlicher und traditioneller die Umgebung, desto wichtiger ist die Frage, wie gut Du in die sozialen Netzwerke Deiner Heimat eingebunden bist oder Dich einbinden kannst. Je städtischer und moderner die Menschen an Deinem gewünschten Standort sind, desto mehr zählen Szenen, Lifestyles, informelle Gruppen und (soziale) Medien.

Analysiere die Mitbewerber. Suche zunächst alle Anbieter im Internet. Suche die besten persönlich auf oder schicke Freunde als „Testkunden“. Notiere Dir Stärken und Schwächen und wesentliche Merkmale ihrer Konzepte.



2

Konzept, USP

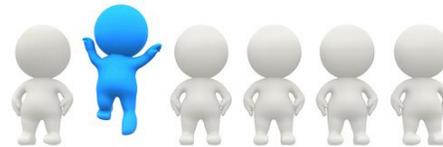
Was soll Dich von den besten Mitbewerbern abheben? Wie willst Du Dich auf den ersten Blick unterscheiden?

Sag es in einem Satz und frag Freunde, ob sie Dein Konzept verstehen.

Gehst Du über Deine Persönlichkeit, die Ladeneinrichtung, das Leistungsangebot, bestimmte Qualitätsmerkmale, den Preis? Es gibt viele Strategien, die zum Erfolg führen. Nur Beliebtheit, Austauschbarkeit, Gesichtlosigkeit, Gleichförmigkeit, Widersprüchlichkeit – das ist die Pest für Deinen Erfolg.

Du bist ein besonderer, einzigartiger Mensch! Mach Dein Geschäft genauso **besonders und einzigartig**. Die Marketingleute nennen das USP = Unique Selling Point.

<http://de.wikipedia.org/wiki/Alleinstellungsmerkmal>



3

Rechtsform

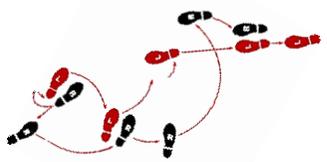
Meldest Du ein Gewerbe an und wählst keine andere Rechtsform, bist Du automatisch ein **Einzelunternehmen**.

Du entscheidest allein über alle Belange und trägst dafür die Verantwortung. Dafür haftest Du mit Deinem gesamten Vermögen, auch mit Deinem **Privatvermögen**. Ob und wie weit Dein Ehepartner ebenfalls haftet, hängt vom Güterstand und etwaigen Bürgschaften ab.

Eine Personengesellschaft oder gar eine Kapitalgesellschaft solltest Du **nur mit einem unabhängigen rechtlichen und steuerlichen Berater** in Erwägung ziehen. Lass Dich von niemanden in etwas hineinquatschen, was Du nicht in letzter Konsequenz überblickst. In manchen Rechtsformen haftest Du für Fehlentscheidungen, die andere ohne Dein Wissen oder sogar gegen Deinen Willen getroffen haben.

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/rechtsform/index.php>





4

Finanzplanung

Kalkuliere in einem **Kostenplan** Deine monatlichen fixen und beweglichen Aufwendungen. Fix ist z.B. die Miete und alles, was unabhängig davon anfällt, wieviele Kunden Du hast. Variabel ist z.B. der Lohn an Mitarbeiter, wenn Du nur zahlst, wenn Kunden kommen oder das Massageöl, das Du nur brauchst, wenn massiert wird.

Denk an diese Kosten: Miete und alle Nebenkosten (Gas, Strom, Wasser etc.), Reinigung (Raum, Wäsche), Löhne (und Sozialversicherung), Versicherungen, Berufsgenossenschaft, Deko (Blumen, Kerzen), Telefon/Internet, Werbung, GEMA/GEZ, Beiträge (Kammer und Verbände), Betriebsmittel (Öl, Balm, Kräuterstempel), Fortbildung, Instandhaltung der Räume.

Abschreibungen bzw. Tilgungen sowie Zinsen ergeben sich später aus Deinem Investitionsplan.

Stelle als nächstes einen **Investitionsplan** auf. Denke an diese Positionen: Renovierung und ggf. Herstellung einer Raumaufteilung (Trockenbau), Massageliegen, Ergo-Hocker, Massagesessel, Möbel, Dekoration, Wäsche, Geschirr und Haushaltsprodukte (Fußbadschüssel, Schalen, Tiegel, Vasen, Körbe) Geräte (Waschmaschine, Trockner, Kompressenofen, Dämpfer für Kräuterstempel, Wasserkocher, Bügeleisen, Ölwärmer, Wärmendecken, Musikanlage), Lampen, Erstausrüstung Marketing (Internetseite, Facebook-Seite, Flyer, Visitenkarten, Geschenkgutscheine, Mehrfachkarten, Außenwerbung), Sanitär- und Hygieneausstattung (Handtuch- und Desinfektionsspender), Sicherheitsausstattung (Feuerlöscher, Löschdecke, Verbandskasten), Betriebswirtschaftliche Beratung.



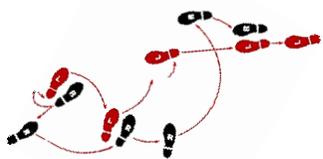
Nun kannst Du Deinen **Erlösplan** aufstellen. Mit welchen Preisen und welcher Anzahl von Massagen kalkulierst Du? Sollen Einzelhandelsumsätze oder andere Erlösarten eine Rolle spielen?

Die drei erstellten Pläne kannst Du in eine **Rentabilitätsberechnung** zusammenführen. Der Überschuss stellt –sehr vereinfacht betrachtet– Deinen Unternehmerlohn dar. Wenn Du erfolgreich bist, fallen natürlich weitere Steuern an. Bedenke und optimiere an dieser Stelle auch Deinen persönlichen Sozialversicherungsstatus.

Da nicht alle Erlöse und Aufwendungen im gleichen Moment anfallen, brauchst Du auch einen **Liquiditätsplan**. Darin schätzt Du monatsweise, wann was reinkommt und wann welche Ausgaben anfallen.

Bevor Du mit den Kalkulationen beginnst, informiere Dich über die Mehrwertsteuer (siehe Schritt 11).





5

Finanzierung

Eine gute Finanzierung ist Profisache. Je höher der Finanzbedarf, je geringer das Eigenkapital, desto höher der Beratungsbedarf. Am besten erst mal zu einer lokalen Bank (nicht zur Hausbank). Dort sitzen sachkundige Leute, die viel Zeit haben und einem alles mögliche erklären können – kostet erst mal nichts.

So ist schnell geklärt, ob Förderprogramme des Bundes (KfW-StartGeld, ERP-Unternehmerkapital) in Frage kommen.

Beim Thema Sicherheiten und Bürgschaften erst einmal zuknöpfen bis oben bleiben. Sicherheiten gibt es nicht und bürgen will keiner. Wir kennen Finanzierungen bis 60 TSD € ganz ohne. Später kann man immer noch schrittweise Zugeständnisse machen.

Unbedingt auch Lieferantenkredite bzw. lange Zahlungsziele nutzen.

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/index.php>



6

Standortwahl

Der Standort ist zweifach Erfolgsfaktor.

1. Ist die Miete zu teuer, stirbst Du an ihr. Die Raumkosten sind neben Löhnen Dein größter Kostenblock. Rechne niemals mehr als 15% der geplanten Nettoerlöse als Raumkosten (Miete und Nebenkosten), besser 8-10 %.
2. Der Standort muss zu Deinem Konzept passen wie ein Catsuit. Billig, familiär, touristenorientiert, exklusiv. Das richtige Konzept am falschen Standort würde Dich sehr traurig machen.

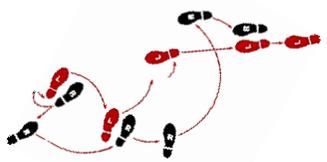
Zunächst entscheidest Du Dich für eine Standortkategorie (Stadtmitte, Stadtteillage / Wohngebiet oder Einfallsstraße), dann für eine Größe, dann für ein Mietlimit. Ab jetzt lässt Du Dich von „einmaligen“ Gelegenheiten und klugen Ratschlägen nicht mehr beirren, sondern nimmst Dir Zeit für die Suche.



Bemühe Dich um einen optimalen Mietvertrag. Man kann über ALLES verhandeln:

- Mietfreie Startmonate
- Renovierungszuschuß oder Anrechnung auf die Miete
- Umsatzmiete
- Laufzeitvertrag mit Verlängerungsoptionen für den Mieter
- Kündigungsverzicht des Vermieters
- Sonderkündigungsrechte bei Mieterhöhungen
- Haftung bei Störung der Ausübung des Gewerbes (durch Modernisierung oder laute Nachbarn im selben Haus)
- Ausschluß von Rückbauverpflichtungen
- Andienungsrecht Nachmieter bei Betriebsverkauf

Bei Objekten, die schon länger leer stehen, ist der Spielraum größer. Mach die Eigentümer ausfindig, kümmere Dich persönlich.



7

Übernahme

Es werden viele Thai Massagen zum Verkauf angeboten. Meist aus guten Gründen.

Schau Dir zunächst nicht den Betrieb an, sondern den Verkäufer. Was kannst Du in Erfahrung bringen? Warum will er oder sie verkaufen? Findest Du kein glaubwürdiges Motiv, ist etwas faul mit dem Laden: Probleme mit dem Vermieter oder mit Nachbarn, absehbare Verschlechterungen des Umfeldes (Bauprojekte, Verkehrsführung), Ordnungsrechtliche Probleme (Brand-schutz, Gewerbeaufsicht, Gesundheitsamt, Bauordnungsamt), Probleme in der Betriebsführung (Zoll, Steuerfahndung, Buchprüfung).

Wenn die Motive plausibel sind (Rückkehr nach Thailand, reich geheiratet, Umzug in eine andere Stadt, Investition in einen größeren Laden), prüfe den Substanzwert des Ladens (Einrichtung, Ausstattung) und den Ertragswert (Erlöse, Kosten).

Der Verkäufer könnte Bargeld von Dir verlangen. Das wirst Du nie zurückfordern können, wenn Du später Mängel oder gar Lug und Trug feststellst. Achte deshalb darauf, dass es (auch) einen offiziellen Kaufvertrag mit bestimmten Gewährleistungen gibt. Die dort vereinbarten Vertragsstrafen sollten so hoch sein, dass sie auch etwaige Nebenzahlungen zum offiziellen Kaufpreis abdecken.

Welcher Preis ist angemessen ?

Zahle zunächst, was es Dich kosten würde, den Laden so hinzustellen, wie er heute steht (Abnutzung berücksichtigen). Zahle dann zusätzlich 5-10% vom Netto-Jahresumsatz lt. Umsatzsteuervoranmeldung. Mehr solltest Du nur bezahlen, wenn eine eingehende betriebswirtschaftliche Beratung durchgeführt wurde.

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/entscheidung/gruendungsarten/nachfolge/03356/>



8

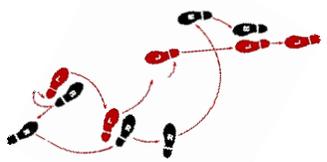
Formalitäten & Bürokratie

Bereite die Beschreibung der Art der gewerblichen Tätigkeit und die Unternehmensbezeichnung vor.

Melde mit Ausweis und ggf. Niederlassungserlaubnis beim örtlichen Gewerbeamt ein Gewerbe an und teile Deinem Finanzamt die Neuigkeit mit.

Das Gewerbeamt informiert automatisch das Finanzamt, die zuständige Berufsgenossenschaft (gib an, dass dies für Dich die BGW ist, siehe Schritt 12), die Industrie- und Handelskammer (gib an, dass Du in der IHK und nicht in der Handwerkskammer Pflichtmitglied sein wirst) und ggf. das Gewerbeaufsichtsamt.

Besorge Dir frühzeitig Deine Betriebsnummer bei der Bundesagentur für Arbeit, auch wenn Du die erst ab dem ersten Beschäftigten (auch Minijobber) benötigst.



9

Kammern, Verbände

Wenn Du als Pflichtmitglied Deiner örtlichen IHK angehörst, solltest Du frühestens ab dem 3. Jahr Grundbeitrag, ab dem 5. Jahr Umlage bezahlen. Erkundige Dich nach den Bedingungen der Beitragsbefreiung.

Bemühe Dich um einen Artikel im IHK-Magazin über Dich als Existenzgründer. Erkundige Dich auch nach Stammtischen, Seminaren, Infoabenden und Themensprechtagen für Existenzgründer.

Wenn zu einem günstigen Beitrag die Mitwirkung in einer örtlichen Werbegemeinschaft oder einem Gewerbeverein möglich ist, denke darüber nach. Wenn Du Dich dafür entscheidest, bringe Dich aktiv ein.

Werde Mitglied in der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. (www.thai-spa-verband.de). Dort knüpfst Du überörtliche Kontakte und profitierst von den Erfahrungen "alter Hasen". Siehe hierzu Seite 25.



10

Buchführung, Controlling

Wenn Du nicht selber über ausreichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügst und auch niemanden hast, der sie Dir beibringt, suche Dir vor der Gründung einen guten Steuerberater oder Buchhalter für die laufende Buchhaltung, die Lohnabrechnungen, ggf. die Umsatzsteuervoranmeldung und den Jahresabschluss. Er sollte auch (zu 50% staatlich geförderte) betriebswirtschaftliche Beratungen durchführen können. Die beiden größten Kostenblöcke sind die lfd. Belegbuchhaltung und die Lohnabrechnungen (z.B. Deiner Minijobber). Prüfe alternativ, ob eine online-Software angeboten wird, mit der Du die lfd. Belege selber kontieren und buchen kannst und in die der Berater jederzeit online Einsicht nehmen kann. Prüfe auch, ob Du die Lohnabrechnungen bei ww.einfachlohn.de selber machen kannst (nur ca. 5,- statt 15,- Euro).

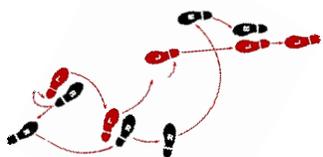
Unter <http://steuerberatervergütung.de/> kannst Du leicht ausrechnen, welche Gebühren ein Steuerberater von Dir verlangen wird. Vielleicht kannst Du eine günstigere Pauschale aushandeln.

Auch wenn Du nicht buchführungspflichtig bist: denke immer an die vielen wertvollen Informationen, die eine gute Buchhaltung Dir liefern kann. Sie wird Dir helfen, Deinen Betrieb besser zu steuern, als nur aus dem Bauch heraus. Wenn Du Entwicklungen wie Filialisierung oder Franchise auch nur in Erwägung ziehst, führt ohnehin kein Weg an einer guten Buchführung (und später auch Kostenrechnung) vorbei.

Hier findest Du wichtige weitere Hinweise und Hilfen:

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmensstart/wissen/rechnungswesen/00071/index.php>





11

Steuern

Diese Steuerarten solltest Du grob kennen, bevor Du eine Existenz gründest:

- Umsatz- bzw. Vorsteuer
- Einkommensteuer
- Gewerbesteuer
- Körperschaftssteuer

Es gibt grundsätzlich keine steuerlichen Vergünstigungen speziell für Existenzgründer und es gibt auch keinen Bonus, wenn Du mit Deinen Steuern nicht klar kommst.

Hier findest Du allgemeine Informationen:

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/steuern/>

Finanzamt

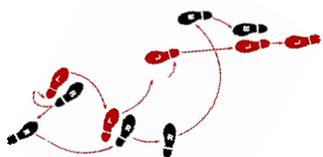
Als gewerblicher Gründer erhältst Du den „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung,“ automatisch nach der Gewerbeanmeldung.

In dem Fragenbogen musst Du Deine künftigen Umsätze und Gewinne schätzen. Kalkuliere nicht zu knapp, aber vermeide auch zu optimistische Schätzungen, da zu hohe Steuervorauszahlungen daraus resultieren können. Fülle den Fragebogen korrekt und sorgfältig aus, sonst bekommst Du eine Betriebsbesichtigung durch das Finanzamt oder es dauert ewig, bis Du Deine **Steuernummer** bekommst.

Auf der Grundlage Deiner Angaben im Fragebogen werden etwaige Vorauszahlungen für Einkommen-, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag und Fälligkeitstermine festgelegt.

Umsatzsteuer

Bezüglich der Umsatzsteuer mußt Du wissen, dass Du **bereits am 10. des Folgemonats nach Deiner Eröffnung Deine erste Umsatzsteuervoranmeldung abgeben mußt**, wenn Du nicht die **Kleinunternehmerregelung** wählst oder einen Antrag auf **Dauerfristverlängerung** gestellt hast. Aber der Reihe nach: Die Umsatzsteuer ist eine Steuer für den Endverbraucher. Bei Dir ist sie ein durchlaufender Posten. Als Massage-Unternehmer bist Du dazu verpflichtet, Deinen Kunden 19% Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen und diese an das Finanzamt abzuführen. Wenn Du eine Massage für 50,- Euro durchführst, dann gehören von dem Erlös dem Staat 8,- Euro und Dir verbleiben 42,- Euro. Du darfst aber als Unternehmer den Betrag von Deiner Steuerschuld abziehen, den Du selber bei Deinen Einkäufen als Mehrwertsteuer bezahlt hast („Vorsteuerabzug“).



... 11

... Umsatzsteuer

Die **Kleinunternehmerregelung** kannst du wählen, wenn Dein Umsatz im letzten Kalenderjahr nicht höher als 17.500,- Euro gewesen ist und im lfd. Kalenderjahr nicht höher als 50.000 Euro (sein wird). Dann kannst Du die gesamten Erlöse behalten. Allerdings kannst Du auch nicht die Mehrwertsteuer geltend machen, die Du beim Einkaufen bezahlt hast. Du kannst Dir also leicht ausrechnen, welche Regelung für Dich vorteilhaft ist. Bei hohen Investitionskosten in den neuen Laden und überschaubaren Anfangserlösen ist wahrscheinlich der Vorsteuerabzug besser. **Unbedingt mit dem Steuerberater besprechen, bevor es losgeht!**

Die **Dauerfristverlängerung** erlaubt Dir, die Umsatzsteuererklärung eines Monats nicht bis zum 10. des nächsten Monats, sondern des übernächsten Monats einzureichen. Du gewinnst Zeit und Liquidität.

Allerdings musst Du 1/11 der (erwarteten) Jahressteuer bei Antragstellung vorauszahlen (Sondervorauszahlung). Du hast doch bestimmt sehr niedrige Erwartungen, oder?

Die Umsatzsteuer-Voranmeldung musst Du auf elektronischem Wege über das Finanzamt-Portal www.elster.de einreichen.

Einkommenssteuer

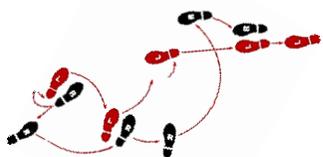
Das wichtigste: Termine und Fristen! Bis zum 31. Mai des Folgejahres musst Du die Einkommensteuererklärung für das vergangene Jahr beim Finanzamt einreichen (mit Steuerberater bis zum 31. Dezember).

Die Höhe des Einkommensteuersatzes richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Du (nach Abzug aller Betriebsausgaben) mit Deinem Unternehmen erwirtschaftest.

Im ersten Jahr Deiner Selbständigkeit geht das Finanzamt von Deinen Angaben im schon erwähnten Fragebogen aus.

Betreibst Du die Thai Massage mit anderen Personen gemeinsam, muss jeder Gesellschafter für seinen Anteil am Gewinn Einkommensteuer bezahlen. Die Anteile werden vom Finanzamt festgestellt und mitgeteilt.

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/steuern/00633/index.php>



...11

Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer wird von den Kommunen auf den Gewerbeertrag eines Unternehmens erhoben. Du kannst einen Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr geltend machen.

Nach Abgabe Deiner Steuererklärungen zum ersten Kalenderjahr erhältst Du –wenn Du überhaupt bezahlen musst– von der Gemeinde den Gewerbesteuerbescheid. Ab dann musst Du die Gewerbesteuer pro Quartal an Deine Gemeinde vorauszahlen.

Beachte bei Deiner Wirtschaftlichkeitsberechnung, dass die Gewerbesteuer keine Betriebsausgabe ist, dafür aber bei der Einkommensteuer auf Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb angerechnet wird.

Körperschaftsteuer

Wenn Du nicht gerade mit einer GmbH (oder anderen Kapitalgesellschaft) startest, fällt diese Steuer nicht bei Dir an.

Lohnsteuer

Wenn Du Mitarbeiter oberhalb der Minijob-Grenzen beschäftigst, musst Du je nach dessen persönlichen Voraussetzungen i.d.R. vom Lohn die Lohnsteuer einbehalten und an das Finanzamt abführen. Für Unternehmen ist die elektronische Lohnsteuer-Anmeldung Pflicht. Den Vordruck findest Du unter www.elster.de. Zieh besser anfangs einen Steuerberater hinzu. Später kannst Du vielleicht zu Anbietern wie www.einfachlohn.de wechseln.

Steuerprüfung

Keine Angst vor einer Steuerprüfung! Wenn Du Deine Buchführung und Steuerangelegenheiten zu 95% zeitnah und korrekt erledigst, dann bleiben dir nach der Ankündigung einer Außenprüfung immer noch ein paar Wochen, in denen Du mit dem Steuerberater noch mal alles durchgehen und letzte Lücken schließen kannst. Kommt eh bei Kleinbetrieben nur alle 11-20 Jahre vor. Eine unangekündigte Steuerprüfung bekommst Du normalerweise nur, wenn Du Dich verdächtig gemacht hast, und dann wirst Du ja wissen, ob Du Dir Sorgen machen musst. Oder es hat Dich jemand angeschwärzt.

Eine Umsatzsteuersonderprüfung kann auch unangemeldet ins Haus kommen, wird aber normalerweise angekündigt. Auslöser: Unklares Geschäftsmodell, starke Abweichung von Branchenwerten, Privatnutzung von Betriebseinrichtungen (Sauna, Whirlpool), regelmäßige Vorsteuerrückerstattung). Info: <http://www.zza-online.de/artikel/110562.html>



12

Versicherungen

Mit drei Versicherungen musst Du Dich beschäftigen. Es werden auch Kombi-Pakete dafür angeboten:

- Die **Betriebs-Haftpflichtversicherung** tritt bei bestimmten Schadenersatzansprüchen Dritter, z. B. von Kunden, Lieferanten, Besuchern und Mitarbeitern ein
- Die **Berufs-Haftpflichtversicherung** schützt Dich vor finanziellen Folgen eines Berufsversehens, wie eines Behandlungsfehlers
- Die **Betriebsräume-Versicherung** kann Dich je nach Gestaltung bei Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Feuer- oder Leitungswasserschäden schützen.

Such Dir einen unabhängigen Versicherungsmakler, der viele Klein- und Mittelbetriebe betreut. Ich arbeite seit 15 Jahren mit Versicherungsmakler Böck in München: www.boeck-vm.de. Eine weitere gute Adresse ist www.mapra.de in Lübeck.

Berufsgenossenschaft

Deine Berufsgenossenschaft ist die BGW. Du bist Pflichtmitglied, sobald Du nur einen einzigen Mitarbeiter beschäftigst. Die BGW ist Träger der gesetzlichen Unfallversicherung für Dich und Deine Beschäftigten. Sie hat die Aufgabe Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten sowie arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren zu verhüten und kann Dich dahingehend kontrollieren. Erleidet jemand einen Arbeitsunfall oder eine Berufskrankheit, kommt die BGW dafür auf und zahlt ggf. eine Rente, wenn Du Deine Pflichten erfüllt hast. Wenn nicht, haftest Du persönlich.

Du kannst zwischen der teuren Regelbetreuung oder der alternativen Betreuung wählen, bei der Du Dich allerdings selber engagieren musst.

Besuche baldmöglichst eine eintägige Schulung der BGW. Dann verstehst Du alle Regelungen und kennst Deine Pflichten. www.bgw-online.de

Deine Sozialversicherung

Je nachdem, ob Du Deine Selbständigkeit im Haupt- oder Nebenberuf ausübst, hast Du verschiedene Optionen in folgenden Punkten:

- Krankenversicherung und Krankentagegeld (Deine Kosten laufen weiter!)
- Berufsunfähigkeit
- Altersvorsorge

Ziehe unbedingt einen neutralen Berater hinzu und führe ein Beratungsgespräch mit der DRV. Vermeide Überraschungen, z.B. weil Du denkst, Du könntest ohne weiteres als Existenzgründer noch beitragsfrei familienversichert sein.

Minijob

Viele Existenzgründer beschäftigen anfangs Minijobber oder sind –neben der Existenzgründung– selber welche. Nutze die Informationsmöglichkeiten wie www.minijob-zentrale.de



13

Rechtsrahmen

Vergesse bitte alles, was Du über die Eröffnung eines kleinen Betriebes in Thailand weißt. Und verwerfe auch die Hoffnung, Schummeleien oder gar Rechtsbruch könnte in Deutschland dauerhaft unentdeckt bleiben. Wenn irgendetwas in Deutschland gut funktioniert, sind es Behörden und Ämter, soweit es darauf ankommt, Dir auf die Schliche zu kommen. Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Wichtige Regelungen für Dich findest Du hier:

- Heilpraktikergesetz
- Arbeitsschutzgesetz
- Arbeitsstättenverordnung
- Gewerbeordnung
- Bauordnungsrecht
- Urlaubs- und Engeltfortzahlungsgesetz
- Wettbewerbsgesetz (UWG).
- Bespreche mit einer rechtskundigen Person, welche Regelungen für Dich wichtig sind.

Heilpraktikergesetz

Eines der wichtigsten Gesetze für Dich ist das Gesetz über die berufsmäßige Ausübung der Heilkunde von 1933, Heilpraktikergesetz genannt. Es verbietet Leistungen als Heilkunde anzubieten, wenn man nicht eine Zulassung als Heilpraktiker oder Arzt hat. Deshalb vermeide alle Bezeichnungen und Hinweise, die in diese Richtung deuten (Wörter wie medizinisch, therapeutisch, heilen, Gesundheitsmassage etc.) und wähle stattdessen Wörter aus dem Wellness-Sektor. Das Landgericht Essen hat einer Thai Massage unter Strafandrohung untersagt, die Durchführung der Fußreflexzonenmassage anzukündigen, in seiner Werbung die Aussagen "Migräne, Nacken-, Kopf- und Rückenschmerzen" zu verwenden und den Massageladen mit der Zusatzbezeichnung "-Medical" zu bewerben.

GEMA

Eine Deiner ersten rechtlichen Auseinandersetzungen ist die mit der GEMA. Produzenten von Musik haben ein Recht auf Bezahlung, wenn Du ihre Musik in Deinem Laden abspielst. Dieses Recht treten sie an die GEMA ab und die versucht bei Dir abzukassieren. Wenn Du Titel von Musikproduzenten abspielst, die der GEMA angehören, hast Du nur eine Chance: zahlen!

Willst Du dies vermeiden, musst Du GEMA-freie Musik benutzen. Für die Zwecke einer Thai Massage sind das hauptsächlich CDs von Arnd Stein (<http://www.vtm-stein.de/>) und Green Music (<http://www.greenmusic.org/>). Ob Hausverbote für die GEMA wirksam sind, ist rechtlich noch umstritten. Sicherheitshalber solltest Du eines erteilen (per Einschreiben).



14

Hygiene

Richte Deinen Betrieb so ein (z.B. Fußböden, Fußleisten) und statte ihn so aus (z.B. Massageliegen, Waschmaschine, Textilien), dass Du beste Voraussetzungen für eine herausragend gute Hygiene schaffst. Du wirst damit viele Mitbewerber hinter Dir lassen. Erstelle für Deinen Betrieb einen individuellen Hygiene- und Reinigungsplan (Bsp. im Internet). Darin schreibst Du detailliert auf, was Du und deine Mitarbeiter tun und beachten. Dazu gehört:

- Personalhygiene
- Betriebsreinigung
- Flächendesinfektion
- Geräte- und Wäschedesinfektion

Unumgängliche Mindestmaßnahmen sind die Bereitstellung von Einmalhandtüchern und von Dosierpumpen für Händedesinfektion, z.B. Sterilium.



15

Marketing

Marketing kommt von Markt und ist viel mehr als Werbung.

Mache Dein Marketing so individuell, besonders und persönlich, wie Du Dein Betriebskonzept formuliert hast (Schritt 2).

Plane Dein Marketing mit den vier Bausteinen des Marketing-Mix:

- Angebot
- Preise
- Vertrieb
- Kommunikation

Denke stets in Zielgruppen: für wen mache ich das, wen will ich hier im Laden haben?

Beim Marketing gilt das Fußball-Trainer-Phänomen: jeder versteht was davon, hat sich was angelesen, quatscht Dir rein.

Finde echte Experten (ja, man kann so was studiert haben!) und höre mehrere davon an. Und folge dann Deiner Intuition.

Besuche einen eintägigen Marketing-Kurs und studiere diese Internetseiten:

<http://www.existenzgruender.de/selbst-aendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/marketing/>

Beachte Gesetze und Regeln, das kann gerade hier sonst schnell teuer werden, weil alle Deine Aktivitäten darauf angelegt sind, öffentlich wahrgenommen zu werden. Auch von Anwälten, Abmahnvereinen, Inhabern von Urheber- und Nutzungsrechten, der GEMA etc.. Rede niemals herabsetzend („anschwärzend“) über Mitbewerber. Informiere Dich bei Wikipedia über das UWG

Dein wichtigstes Kapital bei der Kommunikation ist die Identität Deines Kommunikationspartners (=Kunden), sein Name, seine Adresse, seine Email-Adresse, sein Facebook-Profil. Erbitte die Erlaubnis, diese zu speichern und zu verwenden. Gehe überaus sorgsam mit diesem Vertrauen um. Spare viel Geld und sei erfolgreich.



5 häufige Fehler – und wie Du sie einfach vermeiden kannst

Fehler Nr. 1: Zu viel des Guten

Beschränke Dein Angebot auf Kernprodukte bzw. -leistungen. Verzettel Dich nicht. Schärf Dein Profil.

Fehler Nr. 2: Mit dem Bauch kalkulieren, statt mit dem Hirn

Wem nichts Gescheites einfällt, der macht erst mal billig. Vertraue auf Dein Konzept. Verlange das, was Deine Leistung wert ist. Ist sie es wirklich wert, wirst Du Dich durchsetzen. Reagiere nicht spontan auf irrationale Verhaltensweisen Deiner Konkurrenten. Es sind gar nicht wirklich Deine Konkurrenten. Sie machen etwas anderes als Du: Sie ruinieren sich und ihre Läden.

Fehler Nr. 3: Begeisterung kann blind und taub machen.

Vergesse Deine eigene Begeisterung über Deine Leistungsfähigkeit. Verlasse Dich auch nicht auf den Zuspruch von Mama oder Ehemann. Verschaffe Dir ein objektives Urteil darüber, wie gut Du bist und was Du kannst. Wenn es noch nicht genug ist: lerne! Wenn Dein Laden erst einmal eröffnet ist, tut Dir jeder Tag, jede Woche Fortbildung etwas weh. Jetzt lässt es sich noch einrichten.

Fehler Nr. 4: Einzelkämpfer

Vernetze Dich! Integriere Dich ! Öffne Dich für örtliche Gemeinschaften und bringe Dich ein. Wer sich einigelt und nur im eigenen Laden auf Kunden wartet, macht etwas falsch. Mache Dich bekannt, präsentiere Dich, zeig Dich ansprechbar. Suche die Gemeinschaft mit anderen Existenzgründern, anderen Unternehmern, anderen Thai Massage Betreibern. Wer Beziehungen erst pflegt, wenn er sie dringend braucht, kommt zu spät.

Fehler Nr. 5: Falsche Berater

Existenzgründer reden mit ihrem Partner, ihren Bekannten, ihren Nachbarn über ihre Pläne. Nachher ist das Konzept häufig eine Sammlung wohlmeinender, angelesener Halbwahrheiten. Suche Dir einen echten Experten und vertraue seinem Rat.





Fotograf: www.zimmering.de

Thai Massage in Deutschland im Wandel

Eine detaillierte Analyse zum Thema von Mario Mensing

Das Erscheinungsbild und das Image der Thai-Massage sind in Deutschland im Wandel. Derzeit gibt es drei Typen von Thai-Massagen: die älteste Erscheinungsform ist die Rotlicht-Thai Massage in der Form der Erotik-Massage mit einer sehr freizügigen Auslegung der Massagetechniken. Sie präsentiert sich häufig in einfachster Aufmachung als Matratzenlager mit Lichterkette, gelegentlich aber auch mit Spa-Charakter.

Sie wird gelegentlich als "unseriös" im Sinne einer moralischen Verurteilung bezeichnet. In diesem Artikel geht es aber um Geschäftsmodelle und nicht um Sittenfragen. Natürlich kann auch eine Erotik-Massage seriös im Sinne der Ernsthaftigkeit und Zuverlässigkeit betrieben werden.

Der zweite Typ ist die erotikfreie traditionelle Thai Massage als Ein-Frau-Betrieb, gelegentlich mit Freundinnen oder einer Schwester als Verstärkung. Hier stimmt häufig das Produkt, also die Qualität der Massage, aber die Einrichtung, Betriebsführung und Vermarktung sind manchmal rührend semiprofessionell. Demnach machen oft solche Betriebe weder die Kunden noch die Besitzerinnen richtig glücklich und häufig sind sie nach einer Sozialversicherungsprüfung

oder einem deftigen Brief vom Finanzamt stillschweigend wieder geschlossen oder werden in andere Hände weitergegeben.

Und dann gibt es seit ein paar Jahren einen dritten Typ, von dem hier ausführlich die Rede sein soll und für den wir am Ende ein paar Beispiele vorstellen. Bei dieser "2. Generation der Thai Massage" handelt sich um professionell konzipierte und geführte Firmen, häufig mit dem Zusatz "Spa", häufig mit mehreren Betriebsstätten. Sie werden mit auffälliger Regelmäßigkeit im synergetischen Zusammenwirken einer thailändischen Masseurin und eines deutschen (Ehe-)Partners mit betriebswirtschaftlichem und/oder Marketing know how geführt. Viele von ihnen haben sich in der Thai Spa Vereinigung Deutschland zusammengeschlossen, einige gehören zusätzlich der thailändischen Spa Association an.

Individuell oder als Gruppe setzen sie (sich) hohe Maßstäbe in Punkte Raumgestaltung, Hygiene, Aus- und Weiterbildung und Qualitätssicherung. Dieser Typ boomt und besetzt eine großer werdende Nische im Grenzbereich zwischen Gesundheitsprävention, Sinn- und Selbstsuche und Wellness-Bedürfnissen. In seinem Fahrwasser entwickelt sich auch der zweite Typ, der Ein-Frau-Betrieb, ordentlich und wertet sich allmählich auf. Nur

die Erotik-Massagen scheitern, wenn sie zusätzlich zu ihrem Kerngeschäft auch noch die (häufig weibliche) Kundschaft der traditionellen Thai Massage "mitnehmen" wollen. Die Transparenz des Internets (Freierberichte auf Hurenforen) und die Vorlieben der Freier (Öffnungszeiten bis Mitternacht, diskrete Lage) verhindern weitgehend, die beiden Typen unbemerkt zu vermischen. Man schmunzelt manchmal über die Empörung von weiblichen Kunden, wenn sie naiv oder gutgläubig doch im falschen Laden auf einer "happy end"-Matratze gelandet waren und dies später, z.B. durch eine Internetrecherche, erfahren. Hätte man doch vorher recherchiert.

Keine spezifischen Auflagen und Richtlinien

In Deutschland gibt es keine spezifischen Auflagen und Richtlinien für die Thai-Massage. Wie jeder Gewerbebetrieb unterliegen Unternehmen der Thai-Massage / Thai Spa dennoch vielen Gesetzen und Verordnungen, etwa dem Arbeitsschutzgesetz, der Arbeitsstättenverordnung, der Gewerbeordnung und dem Baurechtsrecht. Im Vergleich zu ihren Ursprungsländern, wo die Kunst der Thai Massage sich in über 2500 Jahren

entwickelt hat, ist der Rechtsrahmen in Deutschland also relativ eng gesteckt. Eines der wichtigsten Gesetze für Betreiber von Thai Massagen ist das Gesetz über die berufsmäßige Ausübung der Heilkunde von 1933, auch Heilpraktikergesetz genannt. Es verbietet den Betreibern der Thai Massage, wenn sie nicht eine Zulassung als Heilpraktiker oder Arzt haben, ihre Leistungen als Heilkunde anzubieten. Deshalb bezeichnen sich die meisten Thai Massagen in Deutschland, selbst bei hoher fachlicher Qualifikation der dort tätigen Masseure, als Wellness-Einrichtungen.

Jede natürliche Person kann nach Einreichen einer Gewerbeanmeldung ein Unternehmen der Thai-Massage gründen. Dies bringt mit sich, dass gerade im laufenden Aufwärtstrend auch Gründungen erfolgen, bei denen die Betreiber sich des komplexen Rechtsrahmens für Gewerbetreibende in Deutschland überhaupt nicht bewusst sind und daher bestehende Auflagen nicht kennen (z.B. die Hygienestandards).

Die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. versucht als Interessenverband die Betreiber von Thai-Massagen und Thai Spas in zweierlei Hinsicht zu unterstützen: bessere Kenntnis und Erfüllung des bestehenden Rechtsrahmens und Formulierung zusätzlicher, freiwilliger Standards und Richtlinien. Die Vereinigung will damit Grundlagen für eine langfristige und nachhaltige Existenz ihrer Mitgliedsbetriebe schaffen, nämlich eine hohe Kundenzufriedenheit und einen fairen Verbraucherschutz.

Eines der Projekte des Verbandes ist die Etablierung von Qualitätsstandards für den Betrieb und auch für das Personal. Das Projekt basiert zurzeit auf der freiwilligen Teilnahme und Selbstkontrolle der mitwirkenden Betriebe. In Zusammenarbeit mit dem Thailändischen Gesundheitsministerium, dem Thailändischen Wirtschaftsministerium, dem Thailändischen Arbeitsministerium und deutschen Institutionen (u.a. dem Deutschen Hygienezertifikat in Berlin) wurden Qualitätsrichtlinien für Thai Massagen entwickelt, die an die hohen Ansprüche in Deutschland angepasst wurden.

An einigen Punkten sollen nun typische Merkmale der "2. Generation der Thai Massage" anschaulich gemacht werden. Häufig stehen die Betreiberinnen mit ihrem eigenen Namen für ihr Konzept ein und bürgen damit für Wertigkeit und dass sie nichts zu verbergen haben (z.B. Galerie auf der Website), Wertigkeit (z.B. Raumgestaltung, Werbemittel) und Qualität (z.B. Ausbildung und Hygiene).



Um die Kernkompetenz "Thailand" auszudrücken, verzichten viele auf modische Wellnessprodukte wie Hotstone oder Lomi Lomi, die nichts mit Thailand zu tun haben.

Ein sinnvolles Preiskonzept

Ein gravierender Unterschied zwischen semi-professionell und professionell geführten Betrieben ist das Preiskonzept. Während die Semiprofis ihre Defizite durch einen billigen Preis zu kompensieren und zu entschuldigen versuchen, verlangen die Profis so viel, dass es für Schwächen und Fehler keine Entschuldigung mehr gibt, aber auch genug Geld reinkommt, um sie abzustellen. Nur bei einem Preisniveau zwischen 45,- und 60,- Euro pro Stunde sind nach Abzug von 19% Mehrwertsteuer (8 bis 11,- Euro) und Personalkosten (Arbeitgeber-Bruttolohnstunde zwischen 20,- und 29,- Euro pro Stunde, etwa 15-22 Euro netto für die Masseurin) Deckungsbeiträge in Höhe von 17-21 Euro pro Massagestunde zu erzielen, die einen nachhaltigen und gesetzeskonformen Betrieb ermöglichen.

Es gibt zwar laut *John Ruskin* "kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte", aber es liegt auf der Hand, dass an der Stunde Thai Massage für 20 Euro irgendwas faul sein muß. Auch die Kundinnen und Kunden können erheblichen Einfluß auf das Preis-Leistungsverhältnis der Thai Massage in Deutschland nehmen. Wer den letzten Euro aus den Anbietern herauspressen und sich nur am Preis statt an der Leistung orientieren will und immer den billigsten Anbieter bevorzugt, wird, wie beim Pferdefleisch und falsch deklarierten Eiern, auch nicht die erhoffte Leistung erhalten können. Eine gute Ausbildung und hohe Qualitätsstandards müssen auch durch einen angemessenen Preis gewürdigt werden.

Das Preiskonzept einer guten Thai Massage beruht auf einer "value for money"-Strategie, die für den Kunden mit der Kurzformel: "das bin ich mir wert" übersetzt wird. Schließlich gibt es Thai-Massage nicht auf Rezept!

Bitte umblättern!



Fortsetzung von Seite 23

Die Läden befinden sich in gepflegten Gebäuden, häufig in urbanem Innenstadtmilieu. Natürlich ist eine Thai Massage für alle da und kann kaum irgend eine Kundengruppe ausschließen. Aber wenn man analysiert, welche Zielgruppen besonders attraktiv sind und auf diese seine Kommunikationsstrategie ausrichtet, kann man mit wenig Werbung großen Erfolg erzielen. Die Kernzielgruppen der Thai-Massage sind:

- thai/asia/körperkult-affine, abgeschlossene Menschen, Sportler
- Therapeuten, Ärzte
- Touristen (sich was gönnen, neue Erfahrung, Ausgleich zum vielen Rumlaufen)
- Bildungsbürgerliche ab 50 (reisereifen, Suche nach Spirit, kulturell aufgeschlossen)
- Junge berufstätige Frauen von 25-40 (statusbewußt, sich was gönnen, relaxen, hab ich mir verdient)
- Originelle Schenker (Gutscheine, trendbewußt, alles andere schon verschenkt)
- Seelenreicher (Zuwendung, Berührung, sich fallen lassen, aufmerksame Bekümmern)

Bei der Ladengestaltung, beim Marketing und im laufenden Betrieb wird häufig alles auf diese Zielgruppen ausgerichtet, vom Raumduft über die Farbgebung bis zu den Getränken. So schaffen viele Betriebe ein unverwechselbares Ambiente, das den Besucher in der ersten Minute in eine andere Welt entückt und ihn den Aufenthalt als kleinen Urlaub erleben lässt. Das hat natürlich auch seinen Preis bei der Einrichtung. *Michael Penzler* von Tara Thai (Kassel), der schon einige Erfahrungen mit der Einrichtung von Massageböden gesammelt hat, nennt Richtwerte: "Für Möbel und Ausstattung sollte man bei einem kleinen Thai Mas-

Thai Massage im Wandel

sage Studio von 70-100 qm rund 25.000,- Euro einplanen. Ein kleines Spa (ab 100 qm) erfordert Investitionen bis 50.000,- Euro. Im Wettbewerb zu gehobenen Spas und Wellness-Einrichtungen (z.B. in Hotels) sollte man auf einer Fläche ab 250 qm planen und mit Aufwendungen deutlich über 100.000,- Euro rechnen."

Einen anderen Hinweis auf das Thema Investitionsbedarf gibt *Suphaporn*

nen vieler Läden der zweiten Generation treten nicht nur als Masseurinnen auf, sondern auch als Botschafterinnen Thailands und vermitteln Kultur, Gebräuche und Lebensart.

Der Kontakt zu den Kunden soll auch nicht an der Ladentür enden. Durch die Gewinnung von Kundendaten führen einige vorbildlich geführte Betriebe einen intensiven, individuellen und teils perso-



Mensing von SU WANYO (Lübeck): "Wir planen prinzipiell nur in charaktervollen, authentischen Immobilien, bevorzugt Altbau. Da kommen für die reine Ertüchtigung des Gebäudes schnell hohe Beträge zusammen, bevor das erste Möbelstück oder Dekor gekauft ist. Da braucht man entweder Eigentum oder sehr faire, langfristige Mietverträge. Der unseres Day Spas läuft zum Beispiel über 18 Jahre, weil wir sonst die hohe Investition nicht hätten vertreten können."

Aber natürlich ist alles, was bislang beschrieben wurde, nur eine "Bühne" für die Masseurinnen, die mit ihrer natürlichen Herzlichkeit und Wärme dem Konzept die Seele geben. Die Mitarbeiterin-

nalisierten Kundendialog – überwiegend per Email und social media (Facebook, Twitter). In dieser Dialogkommunikation sollten immer Werte wie Partnerschaft und das kulturelle Vermittlungsinteresse im Vordergrund stehen und nicht die vordergründige Absicht, in diesem Moment etwas Konkretes zu verkaufen.

Traditionelle Thai Massage: Prävention, Heilbehandlung oder Wellness?

Viele Kunden traditioneller Thai Massagen sind überrascht, wenn man sie über die aktuelle Rechtslage aufklärt, die den gesetzlichen Rahmen für Thai Massage

absteckt. Das Landgericht Essen hat einer Thai Massage unter Strafanordnung untersagt, die Durchführung der Fußreflexzonenmassage anzukündigen, in seiner Werbung die Aussagen "Migräne, Nacken-, Kopf- und Rückenschmerzen" zu verwenden und den Massagekunden mit der Zusatzbezeichnung "Medical" zu bezeichnen.

Vor dem Oberlandesgericht Frankfurt ging es um eine Massage zur Lockerung der Muskulatur im Bereich der Halswirbel. Die Masseurin hatte versprochen, dass sich durch die Selbstheilungskräfte des Körpers Wirbelblockaden "von selber" lösen würden. Im sog. "Atlaswirbel-Urteil" entschied das Gericht: Eine Behandlung, die geeignet sein soll, die Selbstheilungskräfte des Körpers zu aktivieren, stellt die Ausübung von Heilkunde im Sinne von § 1 Heilpraktikergesetz dar. Die Masseurin wird unter Strafanordnung eines Bußgeldes von 250.000,- Euro ersatzweise Ordnungshaft bis zu sechs Monaten verurteilt, die Ausübung der Heilkunde zu unterlassen.

In Deutschland unterliegt die Zulässigkeit von Heilbehandlungen einem Gesetz aus der Nazizeit von 1939. Die 2500-jährige Tradition und das über Generationen gesammelte und vermittelte Wissen über die gesundheitsfördernde und heilende Wirkung der traditionellen thailändischen Massage, Nud Phan Boran, kommt in dem Gesetz nicht vor. Ausbildungen und Zertifikate aus Thailand werden in Deutschland nicht anerkannt. Die Konsequenz ein Teil des Wissens und Könnens der thailändischen Massage muß, wenigstens in der Werbung und Außerdarstellung der Studios, gelehrt werden. Zuwiderhandlungen werden, siehe die Beispiele aus Essen und Frankfurt, empfindlich bestraft.

Thai Massage - was ist tabu?

Da wären z.B. die Halsschlagader, der Schläfenbereich, der Kehlkopf, das Steißbein und der Wirbel beim Übergang Halswirbelsäule zur Brustwirbelsäule. Nicht, dass diese Punkte gar nicht berührt werden dürften, jedoch können Berührungen bei falscher Stärke und Länge des Druckes schädlich sein.

Wird der Schläfenbereich ganz sanft mit kreisenden Bewegungen massiert, ist das sehr angenehm bei Kopfschmerzen und sogar Migräne. Ein starker anhaltender Druck an dieser Stelle wäre schädlich. Der Blutstau in der Leistengegend durch Abdrücken der Arterie sollte nur von sehr erfahrenen Masseuren durchgeführt werden und natürlich gar nicht bei Kunden mit Bluthochdruck, Krampfadern oder Thrombosen. Bei Thrombosen sollte man jedoch generell nicht massieren.

Ohne eine spezielle Ausbildung sollten keine Schwangeren massiert werden.

"Einrenkungen" jeglicher Art im Halswirbelbereich sollten nicht oder nur bei ausgewiesener Fachkunde vorgenommen werden. Bei einer guten Thai Massage sind aber solche Manipulationen häufig gar nicht nötig, weil die Muskelentspannung eine Selbstheilung ermöglicht und Wirbelblockaden sich "von alleine" lösen. Wird Thai Massage regelmäßig als Prävention genutzt, nimmt die Häufigkeit von Wirbelblockaden ohnehin schnell ab.

Die Masseure sollte nicht nur eine fundierte Ausbildung haben, sondern genug Erfahrung und Gespür/Talent, wie stark sie wen massieren dürfen.

Wie erkenne ich eine seriöse (und wahrscheinlich gute) Thai Massage?

Der Laden bzw. die Praxis ist sauber und gut einsehbar (keine verklebten Fensterscheiben). Wenn man sich offenkundig Mühe mit der Einrichtung und Ausstattung gemacht hat, ist das ein gutes Zeichen. Schmutzige Matratzenlager in kalten Räumen sind ein K.O.-Kriterium.

Zertifikate seriöser Massageschulen hängen aus oder werden auf der Internetseite abgebildet. Fragen Sie nach, wie lange die Masseurin ausgebildet wurde. Es gibt z.B. bei Wat Po drei Stufen der Ausbildung (general-advanced-professional). Bedenken Sie aber bitte, dass die einfachen Zertifikate von Wat Po auch ohne Kursteilnahme auf der Straße verkauft werden.

Masseurinnen, die die Qualität ihrer Arbeit in den Vordergrund stellen wollen, posieren nicht mit kurzen Röcken, engen Tops und tiefen Ausschnitten auf der Internetseite. Je mehr die Masseurinnen und Masseure von ihrem Namen und ihrer Identität preisgeben, desto weniger empfinden sie selber ihre Arbeit als anstößig.

Erotische Dienstleistungen werden eindeutig und gut sichtbar auf Werbemitteln, auf der Internetseite und an der

YING
THAIMASSAGE VOM FEINSTEIN
VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR
www.ying-thaimassage.de

Ladentür ausgeschlossen.

Beim Googeln der Praxis im Internet tauchen keine Sexberichte auf, sondern bestenfalls positive Empfehlungen von Kunden, die über traditionelle Massagen berichten.

Die Preise sollten nicht deutlich über oder unter 1,- Euro pro Minute liegen.

Der Betrieb ist Mitglied der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. oder der Thai Spa Association Thailand und einer gesetzlichen Berufsgenossenschaft, z.B. der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW).

Der Betrieb verfügt über eine Haftpflichtversicherung, damit etwaige Schäden an Gesundheit und Eigentum der Kunden abgedeckt sind. Natürlich könnte es theoretisch auch bei einer Wellness-Massage zu einem Behandlungsfehler kommen.

Der Betrieb verfügt über einen Reinigungs- und Hygieneplan und Grundregeln der Körper- und Flächendesinfektion werden erkennbar eingehalten.



Thai-Massage: Qualifizieren oder Importieren

Sollte die Spezialitäten-Köche-Regelung auf Thai-Massage-Therapeuten ausgeweitet werden?



Anhand von Steinstatuen werden auf dem Gelände des Tempels Wat Pho unterschiedliche Massagepositionen veranschaulicht.

Sprachlehrer und Spezialitätenköche aus Nicht-EU Ländern wie Thailand konnten schon auf der Grundlage der bisher geltenden Beschäftigungsverordnung (BeschV) unter erleichterten Bedingungen einen befristeten Aufenthaltstitel mit Arbeitslaubnis in Deutschland erhalten. Voraussetzungen sind u.a. der Einsatz in einem Spezialitätenrestaurant (nicht Imbiss), die Zahlung von Tariflohn (zwischen 1.500 und 2.300 brutto, je nach Tarifregion) sowie ein Prüfungszertifikat eines bei der Arbeitsagentur akkreditierten Bildungsträgers im Herkunftsland. Mit Blick auf die Neuregelung der Beschäftigungsverordnung zum 01.07.2013 wird eine ähnliche Regelung immer wieder auch für Thai-Massage Therapeuten vorgeschlagen, u.a. von der deutschen Thai Spa Vereinigung. **Zunächst möchte ich einen Blick in die Statistik werfen:**

In Deutschland leben derzeit (legal und angemeldet) 57.000 Thailänder, überwiegend Frauen (86%). Bei einem Durchschnittsalter von 39 Jahren leben die Menschen im Schnitt seit 12,5 Jahren hier. Jährlich kommen 1.200-2.000 Thai-



Zertifikat in der Hand: Von der größten und berühmtesten Ausbildungsstätte Thailands für Massage, der Wat Pho Medical School.

länderinnen (und wenige Thailänder) durch Familienzusammenführung nach Deutschland hinzu, aber es gibt natürlich auch Sterbefälle und Fortzüge z.B. zurück nach Thailand. Hinzuzurechnen sind Angehörige des diplomatischen Korps, Studenten und Offizierschüler, die teilweise nicht in der amtlichen Statistik enthalten sind. Im Jahresdurchschnitt dürften sich außerdem jederzeit ca. 3.000-4.000 Thailänder auf der Grundlage eines kurzfristigen Besuchsvisums (geschäftlich oder privat) in Deutschland aufhalten.

Da viele Kinder mit thailändischen Wurzeln bereits als deutsche Staatsbürger hier leben und nicht mehr in der Statistik erscheinen, handelt es sich bei den 57.000 überwiegend um Erwachsene. Davon waren am Stichtag 30.06.2012 nur 14.439 sozialversicherungspflichtig beschäftigt, das entspricht rund 25%. Weitere xx% sind als Minijobber beschäftigt, weitere xx% sind selbständig. Insgesamt ist die hier lebende thailändische Bevölkerung also von der bundesdurchschnittlichen Erwerbsquote von knapp 70% ein gutes Stück entfernt, um es mal nett zu sagen. Was machen die anderen? Von den 4.714 als arbeitssuchend gemeldeten Thailändern beziehen 3.671 Leistungen aus dem Rechtskreis SGB II ("Hartz IV"). Da verbleibt eine Lücke von mehreren zehntausend Thailändern, die lt. Statistik als Hausfrauen oder Lebenskünstler anzusehen wären. Die Möglichkeit, dass einige davon ein Einkommen aus Schwarzarbeit beziehen, z.T. neben dem Empfang staatlicher Transferleistungen, ist wohl nicht ganz von der Hand zu weisen.

Bei der Abwägung, ob es richtig wäre, mit erleichterten Visumsregeln neue, zusätzliche thailändische Massage-Therapeuten nach Deutschland zu holen, steht man also vor der Frage, wieviele der Personen, die heute schon in Deutschland leben, den Beruf einer Masseurin erlernen und ausüben könnten. Es scheint Hemmnisse und Alternativen zu geben, die sie bisher davon abhalten:

Einige Thailänderinnen haben kein Verständnis für das deutsche Staats-, Fiskal- und Sozialversicherungswesen. Sie suchen eine Existenz daran vorbei, z.T. mit Blick auf eine spätere Rückkehroption nach Thailand im Alter. Aus Sicht mancher Thailänderinnen ist es ökonomisch sinnvoller, in der Gegenwart hohe Bar-einnahmen zu generieren und einen Teil davon nach Thailand zu transferieren, um dort z.B. Grundstücke und Häuser zu erwerben, als in das deutsche Rentensystem einzuzahlen. Wohlgermerkt gilt dies

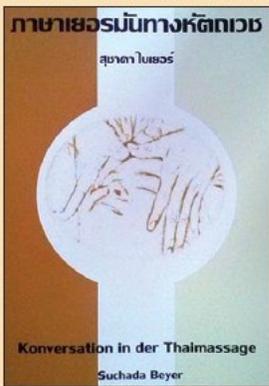
für einige, für viele gilt es nicht.

Viele Thai Massagen in Deutschland werden ohne vertiefte Kenntnisse der Betriebswirtschaft und des Marketings geführt. Im Konkurrenzkampf sehen dann diese Betriebe oft ihr Heil in preisaggressiven Dumpingangeboten. In Berlin und im Ruhrgebiet wird nicht selten eine Stunde Thai Massage für 20-25 Euro angeboten. Das sind nach Abführung der Mehrwertsteuer (viele wissen allerdings nicht, ob sie dazu verpflichtet sind) 17-21 Euro. Da diese Betriebe die Thai Massage unter Wert verkaufen, erzielen sie in der Folge keine ausreichenden Erlöse, um akzeptable Löhne zu bezahlen. Eine Thai Masseurin müsste wohl mind. 15 EUR/Stunde netto verdienen, um angemessen bezahlt zu sein.

Damit in der Thai Massage höhere Erlöse erzielt werden können, müssen nicht nur die Massagen fachgerecht sein. Auch die Einrichtung und Ausstattung der Betriebe, das Marketing, die persönliche Kommunikation muß auf ein höheres Niveau. Dafür ist der Zugang zu Investitionsmitteln erforderlich, was betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse voraussetzt.

Es gibt nicht wenige deutsche Ehemänner, die Vorbehalte gegen eine Erwerbsarbeit ihrer Frauen in der Thai Massage haben. Sie haben teils selber Vorurteile oder Unsicherheiten, ob es eine ausreichende Trennschärfe zwischen traditioneller Thai Massage und Erotik-Massage gibt.

Es ist wichtig, in der Thai Massage akzeptable Löhne zu bezahlen, da die Arbeit als Thai Masseurin u.a. mit der Arbeit als Erotik-Masseurin oder auch als Prostituierte konkurriert und der Verdienstabstand nicht zu groß sein darf.



Die Krankenschwester und Sprachlehrerin Suchada Beyer aus Paderborn hat ein Übungsbuch für die deutschsprachige Konversation in der Thai Massage geschrieben.



Steintafeln mit Wandmalereien im Medizinpavillon des Wat Pho Tempels in Bangkok.

Man könnte niemals als Thai Masseurin ein annähernd gleich hohes Einkommen erzielen. Man kann allerdings nur darüber spekulieren, wie viele Frauen umsteigen würden, wenn sie zuverlässig ein brauchbares Einkommen erzielen könnten, um den Lebensunterhalt oder einen Beitrag zum Familienunterhalt zu verdienen.

Das Ausbildungsangebot für Thai Massage in Deutschland in thailändischer Sprache ist sehr begrenzt und hinsichtlich der Qualität nicht abgesichert. Dies müsste verbessert werden. Im Rahmen dieser Ausbildung müsste ein fachspezifischer Deutschunterricht verpflichtend genommen werden. Es kommt nicht auf fehlerfreie Grammatik an, sondern auf eine reibungslose Kommunikation mit gesundheits- und wellnessbezogenem Fachvokabular. Einige der in Deutschland speziell für Thailänder angebotenen Massagekurse erfüllen aber genau dieses Kriterium nicht, da die Lehrer speziell aus Thailand eingeflogen werden und selber kein oder kaum Deutsch sprechen. **Qualifizieren oder "importieren"?**

Vielleicht schließen sich beide Möglichkeiten gar nicht gegeneinander aus, sondern man könnte sie auch nacheinander realisieren? Erst müßte das deutsche Gemeinwesen (Arbeitsagentur, Kommunen, Integrationsbeauftragte) in Zusammenarbeit mit der thailändischen Botschaft und Verbänden wie der deutschen Thai Spa Vereinigung am Abbau der dargelegten Hemmnisse arbeiten und mehr bereits in Deutschland lebende Thailänderinnen und Thailänder in eine Tätigkeit als Massage-therapeut führen (und qualifizieren). Sobald dieses Potenzial ausgeschöpft ist, müßte das Thema der erleichterten Auslandsanwerbung forciert werden. Dazu würde nach dem neuen Regelwerk der Beschäftigungsverordnung

YING
THAIMASSAGE VOM FEINSTEN

VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR

www.ying-thaimassage.de

Thai Massage-Ausbildung: auf gut deutsch?

„Geh doch nach Thailand“, hören deutsche Masseure und Physiotherapeuten, wenn sie sich bei **Patrick Colin Ladewig**, ehemals einem der am besten beschäftigten Berliner Anbieter von Thai Massage-Ausbildungen, danach erkundigen, wo in Deutschland sie am besten eine Ausbildung zur Thai Massage absolvieren sollten.

„In Thailand bekommst Du mit entsprechender Vorbildung die Ausbildung für das kleinste Geld und lebst für einige Wochen oder Monate in der Kultur, in der die Thai Massage zu einer weltweiten

Faszination geworden ist. Das führt zu einem tieferen Verständnis, als wenn Du nur Griffe und Techniken studierst“, erläutert der Therapeut, Buchautor und Lehrer, der seine eigene Lehrerausbildung an der ITM in Chiang Mai absolviert hat. Er vermittelt aber zugleich auch Skepsis gegenüber der typisch thailändischen Ausbildung zur Thai Massage. Für Berufsanfänger ohne Vorkenntnisse sei diese Ausbildung sehr oft unzureichend, um Kunden aus der westlichen Welt zu massieren. „Das Klima ist in Thailand anders, die Ernährung und Lebensgewohnheiten, der Knochenbau und die Muskulatur vieler Europäer unterscheiden sich

und erst Recht die Krankheitsbilder. Osteoporose kennt man in Thailand fast gar nicht, hoher Blutdruck und Herz-Kreislauf-Erkrankungen kommen erst seit wenigen Jahrzehnten auf, um nur Beispiele zu nennen.“

Da aber viele thailändische Massagelehrer selten oder nie außer Landes kamen, ist der größte Teil der Anpassung der Thai Massage an westliche Patienten auch von westlichen Lehrern und Therapeuten erbracht worden. Während in den thailändischen Lehrplänen die Anatomie häufig zu kurz kommt und viele Massageabläufe stereotyp antrainiert werden, ist z.B. in Deutschland eine intuitive Massage, die sich dauernd auf individuelle Gegebenheiten der Patienten einstellt, häufig das Ausbildungsziel.

Eine der Vorreiterinnen in der Vermittlung der Thai Massage ist **Evelyn Un-**



Alle Fotos dieser beiden Seiten vom Institut für traditionelle Thai Yoga Massage in Köln.



ger vom Institut für traditionelle Thai Yoga Massage in Köln. Mit 350-400 Schülern pro Jahr und einem Kursangebot vom Workshop oder Schnupperkurs über den zehntägigen Grundkurs bis zur Ausbildung zum Gesundheitspraktiker für Thai Yoga Massage mit Zertifikat der „Deutschen Gesellschaft für alternative Medizin“ DGAM, der Therapeuten- und Lehrerausbildung oder gar zum Heilpraktiker mit Schwerpunkt Thai Massage ist das Institut nach eigenen Angaben Europas größte Ausbildungsakademie für traditionelle Thai Massage. „Eine solide Thai Massage kann man nicht an einem Wochenende oder einem 3-4 Tagesseminar erlernen“, stellt die Physiotherapeutin **Evelyn Unger** klar, die bezüglich ihrer eigenen Ausbildung auf mehr als 1.500 train-the-trainer-Stunden beim Sunshine Network Chiangmai Thailand unter den Altmestern **Pichet Boonthamee** und **Asokananda, Lek Chaya, Khun Nit** und nach den Richtlinien der „International



Chutima Karath

Society of Traditional Thai-Yoga-Massage“ verweist. Bevor sie 2006 ihre Schule eröffnete, und seitdem verfügt die autorisierte Dozentin der „International Society of Traditional Thai Yoga Massage“ über langjährige Erfahrung in der Heilbehandlung bei neurologisch, neurochirurgisch und orthopädisch erkrankten Patienten



mittels Thai Yoga Massage in einer Rehaklinik in Köln.

Seit Beginn der Ausbildungstätigkeit wird sie von einem internationalen Netzwerk von Lehrerinnen und Lehrern begleitet, die Kurse an ihrem Institut in Köln (oder an der Außenstelle in Khao Lak) abhalten oder die Schule mit dem Wissen verschiedener Altmester der Thai Massage unterstützen. In Köln ist die studierte Thailänderin **Chutima Karath** ihre wichtigste Stütze und Dozentin. Sie begann 2010, nach einer mehrjährigen Trainer-Ausbildung an der Wat Po Medical School, als Assistentin am Institut und gilt heute in ganz Europa als eine der wenigen thailändischen Lehrerinnen, die ihren Unterricht auf Deutsch, Thai und Englisch in gleich hoher Qualität geben kann.

Was zeichnet nun die Kölner Schule besonders aus? „Das – nach Maßstäben deutscher Ausbildungsberufe – hohe therapeutische Niveau und das Lernziel, ei-

ne individuelle, an die Ausgangsbedingungen des Kunden angepasste Behandlung, statt ein festes Programm durchzuführen“, findet **Evelyn Unger**. Und sie verweist auf das modular aufgebaute Ausbildungsangebot mit insgesamt 22 Kursen, das Anfängern, Fortgeschritten und Profis einen effizienten Einstieg und eine schrittweise Steigerung der Fähigkeiten ermöglicht.

Wie geht sie damit um, dass viele Thailänderinnen in Deutschland lieber Kurse mit Hilfe der Thai-Botschaft eingeflogener Landsleute in thailändischer Sprache besuchen oder sich von einer guten Freundin anlernen zu lassen, anstatt auf ihre Schule zu kommen? „Das kann jeder machen, wie er möchte. Aber ich möchte unsere Schule nicht mit sporadischen Kursangeboten, gleich von wem sie organisiert oder unterstützt werden, vergleichen. Da wäre der Vergleich von Äpfeln mit Birnen. Wir bieten auch speziellen Unterricht für Thailänder auf Thai. In jedem unserer Kurse der letzten 24 Monate war auch eine oder mehrere Thailänderinnen. Trotzdem denken manche Thailänderinnen, dass eine Europäerin das Wissen um die Traditionelle Thai Massage nicht so gut unterrichten kann. Dabei verbinden wir die Tradition Thailands mit dem Wissen um die deutsche Mentalität, den deutschen Körperbau und die ganz andere Spiritualität der Menschen hier. Mit diesen Kenntnissen kann ein erfolgreiches Geschäft in der buddhistischen Tradition des Gebens und Nehmens geführt werden. Hochqualifiziertes Können darf nicht verschleiert werden.“

Bei einem Empfang der Deutsch Thailändischen Gesellschaft wurde **Evelyn Unger** sogar Ihrer königlichen Hoheit Prinzessin **Siridhorn** von Thailand vorgestellt, als Auszeichnung ihrer Arbeit.

Hinsichtlich der Anpassung an spezi-

YING
THAIMASSAGE VOM FEINSTEN
VORBERG 1 / HAUPTSTRASSE
10823 BERLIN / T 78 70 57 16
MO-SA 10-21 UHR
www.ying-thaimassage.de

elle europäische Gegebenheiten verfolgt **Hubert Schöneberger**, Leiter des Original WatPo Thai Massage-Ausbildungszentrums in Innsbruck (Österreich), eine ganz eigene Philosophie. „Wir unterrichten ausschließlich nach den Standards der WatPo Thai Traditional & Medical School Bangkok, ohne diese zu vereuropäisieren“, erklärt der gelernte Masseur und Spa-Manager. Zweimal im Jahr kommt für jeweils ca. zwei Monate eine erfahrene Lehrerin der WatPo Schule Bangkok nach Innsbruck, derzeit ist es **Khun Saowalak Wareechol**, die bereits seit zehn Jahren am WatPo lehrt. Die Kurse werden auf Englisch gehalten mit den Original-Skripten in deutscher Übersetzung, aber ergänzende Erläuterungen werden auf Thai und Deutsch gegeben. Die Schüler sind automatisch registrierte Schüler der WatPo Schule in Thailand

Bitte umblättern!



Thai Massage-Ausbildung

in der WatPo NUAD THAI Massage Schule in Innsbruck.



Fortsetzung von Seite 25

und erhalten nach erfolgreich abgelegter Prüfung deren Zertifikat. Dies berechtigt sie auch, weiterführende Kurse in der WatPo Schule zu besuchen.

Insgesamt werden in Innsbruck jährlich rund 100-150 Schüler ausgebildet. In der Zeit ohne Anwesenheit der WatPo-Lehrerin unterrichtet **Hubert Schneeberger** Basiskurse und Fußmassage selber.

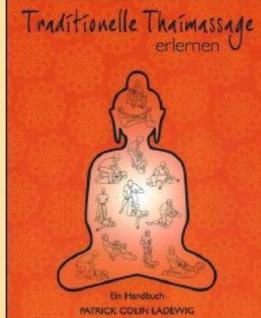
Die Schüler erhalten dann ein Zertifikat seiner Schule. Den Schülern steht es offen, später die Prüfung bei der Lehrerin aus Thailand abzulegen und zusätzlich das WatPo Zertifikat zu erlangen. Wenn es auch das Ziel dieser Schule ist, dass die Schüler die originale Thai Massage möglichst unverfälscht erlernen, so bekennt sich **Hubert Schneeberger** doch zu Anpassungen an europäische Rahmenbe-

dingungen während der späteren Durchführung der Massagen, besonders mit Blick auf die Intensität der Massage, die für viele Europäer völlig ungewohnt ist und langsam aufgebaut werden muß. Gegenüber einigen Veränderungen der originalen WatPo Massage, wie sie an manchen deutschen Schulen unterrichtet oder in Lehrbüchern dargestellt werden, ist er aber überaus skeptisch: "Da werden teilweise gefährliche Übungen gezeigt, die so an der WatPo Schule niemals unterrichtet würden und die nur in die Hände von sehr erfahrenen Therapeuten gehören." Ein großes Problem sieht der Österreicher auch darin, dass Absolventen von Basiskursen nicht zögern, ihr Wissen derartig zu überschätzen, dass sie ihrerseits Kurse an Anfänger erteilen. Selbst für den einfachen Gebrauch zu Hause (an Freunden und Familienmitgliedern) empfiehlt er, nach einem Basiskurs erst einmal viel Erfahrung unter Aufsicht einer fachkundigen Person zu sammeln. Deshalb können seine Schüler, um ihre Ausbildung zu festigen, innerhalb eines halben Jahres nach Abschluss des Kurses beliebig viele Übungstage in seiner Schule kostenlos besuchen.

Das Ausbildungsangebot zur Thai

Einige Schulen für die Thai Massage

Name der Schule	Standort(e)	Internetadresse	Anmerkungen
Stefan Peters Praxis & Schule für Thai Massage	Leipzig	www.sp-wellness.de/home	100-200 Schüler pro Jahr
Betty Schätzchen	Berlin, auch Kurse in Leipzig, Düsseldorf, Norwegen	www.thai-yoga-massage-ausbildung.de/	60-70 Schüler pro Jahr; sehr interessant für Heilpraktiker, Physiotherapeuten, Ärzte, Masseure, Yogalehrer, Körpertherapeuten
Institut für Traditionelle Thai Yoga Massage	Köln, Khaolak	www.thaimassage.de	350-400 Schüler pro Jahr, Europas größte Ausbildungsakademie für tradit. Thai Massage
TME Thai Massage Europe Gaby Gaida	Stuttgart, Wiesbaden, Heidelberg, Oldenburg u.a.	www.tme-thaimassage-ausbildung.de	100 Schüler/Jahr; Chefin thainämig; Partner von TMC Thai Massage School Chiang Mai
Nuad Thai Akademie Nicole Wetzler	München	www.nuad-thai.de	12-24 Schüler pro Jahr, Intuitive Thai Massage
Massage Art - Private Massage Schule	Düsseldorf	www.massage-art-schule.de	30 Schüler pro Jahr; Grundausbildung nach TMC
NUAD Deutschland Institut Joachim Schulz	Düsseldorf, München, Berlin	www.traditionelle-thaimassage.de	100 Schüler pro Jahr; Kurse für den Verband der Physiotherapeuten VPT; Buchautor "Thai-Massage: Arbeitshandbuch..."
Sen sib Markus Henning Giess	Hamburg	www.sensibmassage.de	12-40 Schüler pro Jahr;
Thai Wellness Zentrum Ratiporn Becker	Freiburg	www.thai-wellnesszentrum.de	Keine festen Kurse, Terminierung auf Anfrage; i.d.R. 2-er Gruppen in den Sommermonaten
NuadPhaenBoran Andreas Pfletschinger	Bad Waldsee	www.nuadphaenboran.de	40-50 Schüler pro Jahr
WatPo NUAD THAI Massage Schule Innsbruck	Innsbruck (Österreich)	www.nuad-thaimassage-ausbildung.at	100-150 Schüler pro Jahr; Lehrer und Zertifikat von WatPo Medical School Bangkok



Massage in Deutschland ist riesig. Es ist fast ausgeschlossen, sich einen vollständigen Marktüberblick zu verschaffen. Unsere Service-Tabelle nennt einige Schulen auf der Basis von Selbstauskünften, ohne dass wir die nicht genannten Schulen herabsetzen wollen. Über die Angebote im Mund-zu-Mund-Netzwerk der thailändischen Community in Deutschland, die von der thailändischen Botschaft unterstützt werden und mit eingeflogenen Lehrern durchgeführt werden, wollen wir in einem zukünftigen Artikel im **FARANG** gesondert berichten.

Mario Mensing

Institut für Traditionelle Thai Yoga Massage in Köln: www.thaimassage.de
 WatPo NUAD THAI Massage Schule in Innsbruck, www.nuad-thaimassage-ausbildung.at



Ein Farang als Thai Masseur?

Kann er das? Darf er das? Mithelfende Ehemänner sind in Thai Massagen keine Seltenheit. Manche machen im Hintergrund die Buchhaltung oder das Marketing, andere stehen im Laden und verkaufen Gutscheine und führen das Terminbuch. Bei manchen Betrieben läuft sogar das ganze Gewerbe auf den Namen des deutschen Mannes.

Es gibt auch rein deutsche Thai Massagen, die von Männern betrieben werden. Aber eines gibt es richtig selten: deutsche (Ehe-) Männer, die als Masseur in der Thai Massage neben ihrer thailändischen Frau (mit-) arbeiten. Bei meinen Recherchen habe ich 3 exotische "Exemplare" gefunden und ein Interview mit ihnen geführt. **Ulf Khorsuk** ist gelernter Krankenpfleger, arbeitet an einer Klinik und lebt in Münster. Dort betreibt er zusammen mit seiner Frau **Unruan** die *Orchidee Thai Massage & Wellness* (www.orchidee-muenster.de), die im März dieses Jahres eingeweiht wurde. Seit er mehrere Wochen an der Massageschule von Wat Pho und später auch in Deutschland in verschiedenen Massage-Techniken ausgebildet wurde, arbeitet er gelegentlich als Masseur im eigenen Betrieb mit.

Dagegen ist **Thomas Wagner** fast schon ein Veteran der Thai Massage in Deutschland. Seit mehr als zehn Jahren arbeitet er Seite an Seite mit seiner Frau **Tanutra** als Masseur und führt die *Vital Oase Thaimassage* in Vechelde bei Braunschweig (www.thaicraft.de).

Michael Talbot ist gelernter medizinischer Masseur mit einer Zusatzausbildung an Wat Pho und betreibt zusammen mit seiner Frau **Kaewjai** in Berchtesgaden die *Thai Massage Siamhattip* (www.siamhattip.de), die mit einem Nagelstudio kombiniert ist. Überraschenderweise sind hier die Rollen so verteilt, dass **Kaewjai** das Nagelstudio und das Manage-



ment des Studios macht und **Michael** neben seinem Hauptberuf im Edel-Spa eines 5-Sterne-Hotels auf Termin im familieneigenen Studio als Masseur arbeitet.

Während **Thomas** zu den Gründungsmitgliedern der Thai Spa Vereinigung Deutschland gehört, ist **Ulf** erst vor wenigen Monaten diesem Verband beigetreten und **Michael** gehört ihm gar nicht an.

Wann und unter welchen Umständen seid Ihr auf den Gedanken gekommen, Euch als Thai Masseure ausbilden zu lassen und in dem Beruf zu arbeiten?

Ulf: Ich hatte drei Motive, mich in diesem Jahr als Thai Masseur ausbilden zu lassen: meine Ehefrau **Unruan** besser zu verstehen, bei Personalmangel einzuspringen und die Kunden besser zu beraten und zu betreuen.

Thomas: Meine Entscheidung liegt schon zehn Jahre zurück. Meine Frau machte eine Weiterbildung im Wat Pho. Mir fehlte in meinem alten Beruf die Perspektive. Da habe ich mich angeschlossen. Ich habe erst gelernt, um meine Frau nach der Arbeit zu massieren. Dann merkte ich und andere bestätigten es, dass mir die Thaimassage sehr liegt.

Michael: Ich hatte schon seit 18 Jahren als Masseur und med. Bademeister in Reha-Kliniken gearbeitet, bevor ich natür-

lich eine thailändische Frau in Bad Pymont kennen gelernt habe. Dann habe ich mich aus Begeisterung entschlossen, eine Ausbildung im Wat Pho zu machen.

Wie reagieren die Kunden, wenn sie in einer Thai Massage auf einen deutschen Mann als Masseur treffen?

Ulf: Am Anfang ist es für die Kunden unerwartet. Ohne es groß zu hinterfragen erwarten sie eine kleine zierliche thailändische Frau als Masseurin.

Michael: Bei manchen hat die Ablehnung nichts mit der Nationalität, sondern nur mit dem Geschlecht zu tun. Einige Frauen fühlen sich einfach wohler, wenn sie von einer Frau massiert werden.

Thomas: Stimmt, aber da gibt es auch viel Offenheit. Die meisten ändern ihre Meinung, wenn sie mal eine Massage bei einem Mann ausprobiert haben.

Habt Ihr spezielle Vor- oder Nachteile bei der Ausübung des Berufes?

Ulf: Nicht als Mann, sondern durch meine deutsche Ausbildung. Da ich gelernter Krankenpfleger bin und ausgebildeter Praxisanleiter habe ich viel Know-how: z.B. Hygienemaßnahmen, Standards, Personalbetreuung.

Thomas: Ich sehe es wie **Ulf**. Kein Vorteil als Mann, aber ein klarer Vorteil ist die Sprache. Bei Kunden mit Einschränkungen oder Problemen kann ich optimal kommunizieren. Aber ich sehe auch einen klaren Nachteil: Als deutschem Mann wird Dir erst einmal die Beherrschung der Massage nicht gleich zuge-
traut. Um zu überzeugen, musst Du vielleicht sogar besser massieren als eine Thailänderin.

Michael: Dieser Nachteil entfällt bei mir, da jeder weiß, dass ich eine hiesige Massageausbildung habe. Und durch die Vielfalt der Kombinationen der Thai Massage mit der klassischen Massage oder auch der Lymphdrainage habe ich natür-



lich einen Alleinstellungsvorteil. **Gibt es einen Kundentyp, der sich besonders gerne von Euch massieren lässt?**

Ulf und Michael: Nein. Das geht quer durch alle Gruppen.

Thomas: Ich werde von Kunden mit körperlichen Einschränkungen oder gesundheitlichen Problemen bevorzugt. Thailändische Mönche kommen zu mir, aber auch Thailänderinnen und Thailänder, die meine kraftvolle Massage schätzen. **Gab es schon Kunden, die es völlig abgelehnt haben, von Euch massiert zu werden? Wie geht Ihr damit um?**

Ulf: Ja, das gab es. Wir respektieren die Wünsche der Kunden. Da stelle ich mein Ego zurück.

Thomas und Michael: Manchmal möchte man schon nach dem Hintergrund der Ablehnung fragen. Aber man akzeptiert es natürlich.

Was sagen Eure Partnerinnen dazu, dass Ihr den gleichen Beruf ausübt wie sie?

Ulf: Meine Frau hat mich ermutigt, die Ausbildung zu machen. Zusammen sind wir ein starkes Team.

Thomas: Im Großen und Ganzen findet meine Frau es gut. Fast 24 Stunden am Tag zusammen zu sein ist jedoch auch



nicht immer einfach (er lacht).

Michael: Meine Frau arbeitet ja als Nageldesignerin, nicht als Masseurin. Sie ist den ganzen Tag im Studio, während ich im Hauptberuf im *InterContinental Berchtesgaden Resort* arbeite. Insofern bleibt trotz gemeinsamer Interessen jedem sein eigenständiger Bereich.

Wie reagierte Euer deutscher Bekannter und Freundeskreis, wie die thailändischen Freundinnen Eurer Partnerinnen?

Ulf: Bis auf ganz wenige Ausnahmen nur positiv. Vor allen bei den thailändischen Mitarbeiterinnen bin ich auf 100% Anerkennung gestoßen.

Thomas: Durchweg positiv. Sie finden das sehr interessant. Inzwischen lassen sich viele thailändische Freundinnen meiner Frau auch gerne von mir massieren.

Michael: Ich kann das unterstreichen. Die Reaktionen sind positiv, und man bekommt mehr Respekt.

Welche Aufgaben übernimmt Ihr im Betrieb außer der Tätigkeit als Masseur?

Ulf: Verwaltung, Werbung und Kundenbetreuung. Sowie alle Arten von Putz- und Hilfsdiensten.

Thomas: Oh, da fällt immer was an: Buchhaltung, Rezeption, Hausmeister, Reini-

gung, Marketing, Arbeitsplanung – das nimmt kein Ende.

Michael: Ich mache außer Massieren nichts im Studio. Das macht alles **Kaewjai**. **Habt Ihr Tipps oder Hinweise für deutsche (Ehe-)Männer, die auch mit dem Gedanken spielen als Thai Masseur zu arbeiten?**

Ulf: Das Fundament ist immer eine richtige Ausbildung. Vieles spricht dafür, in die Wat Pho-Schule zu gehen und gründlich zu lernen. Eine kaufmännische Ausbildung wäre die ideale Ergänzung.

Thomas: Man sollte nur daran denken, wenn einem die Thaimassage sehr liegt und man sehr positive Rückmeldungen bekommt. Und man darf den wirtschaftlichen Erfolg nicht überschätzen. Das ist hart verdientes Geld und manchmal wird es knapp, wenn man auch noch Krankenversicherung und Altersvorsorge bedienen muß.

Michael: Da man bei der Thai Massage medizinisch gesehen schnell an die Grenzen kommen und sogar Schaden anrichten kann, finde ich berufliche Vorkenntnisse in einem medizinischen Beruf sehr gut. Andererseits sollte man immer klarstellen, dass man reine Wellnessbehandlungen durchführt.

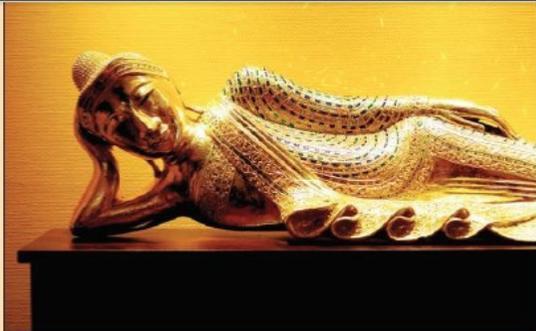
Mario Mensing

Ab 15.09.13 in Berlin erhältlich
Unser Sortiment beinhaltet
1 Liter Flaschen + 3 Liter Kanister
In Duftnoten: Lemon Grass,
Moke Flower, Jasmine, Rose Marry,
Rachawadee und No Scent.
Haben wir Ihr Interesse geweckt,
rufen Sie uns an und vereinbaren
Sie einen Termin, wir kommen
zu Ihnen und führen Ihnen
gerne die Waren vor.
Telefon Thai: +49 162 5212660
Telefon Deutsch: +49 162 5212495

Carebeau
Das thailändische Massageöl

สิ่งซื้อได้ตั้งแต่วันที่ ๑๕ กันยายน พ.ศ. ๒๕๕๖ เป็นต้นไป
สินค้าในตอนนี้ของเราเป็นชาว ๑ ลิตร และกึ่ง ๑ ลิตร มีกลิ่น ๑๒ ไครบ้าน ดอกโอบก กลิ่นมะลิ โรสแมรี่ ราชวาดิ และโรกลิน
ถ้าคุณสนใจ สามารถโทรติดต่อ ได้เพื่อนัดพบกับ
เราจะมาบริการให้แสดงให้ทุกคน
โทรศัพท์ (ไทย): +49 162 5212660
โทรศัพท์ (เยอรมัน): +49 162 5212495

www.siam-trader.de, info@siam-trader.de



SU WANYO Traditionelle Thai Massage & Day Spa

Als *Suphaporn Mensing*, die Gründerin von SU WANYO, in einer idyllischen Nebenstraße der historischen Lübecker Altstadt im Sommer 2010 auf nur 60 qm ihr erstes Massagestudio eröffnete, hoffte sie zwar auf einen gewissen Erfolg, hatte



sich aber nicht vorgestellt, dass zwei Jahre später Gäste extra aus Rostock, Hamburg und Kiel anreisen würden, um ihr im Oktober 2012 als zweiten Laden neu eröffnetes thailändisches Day Spa zu besuchen. Neben erstklassigen Massagen und einem die Herzen erobrenden Service ihrer zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzt SU WANYO merklich auf hohe Designqualität.

Ihr Mann, ein Unternehmensberater und das internationale Designbüro RO-GIER TIJM aus Haaren/Munkfors ha-

ben auf zwei Geschossen eines um 1600 errichteten Renaissance-Giebelhauses eine einzigartige Atmosphäre geschaffen. Aus den bisher gewonnenen Erfahrungen nennt *Suphaporn* zwei Richtwerte für die Investition: bei einem Studio rechnet sie mit 500 Euro pro Quadratmeter, bei einem Day Spa mit 1.000 Euro. Bei der Finanzierung sollte man auf günstige Existenzgründerdarlehen achten. Das Thai Day Spa liegt im Weltklasse-Ambiente zwischen Holstentor und Malerwinkel mit grandiosem Wasserblick direkt am Ufer der Trave. Es ist nicht nur ein erfolgreiches, sondern wahrscheinlich auch eins der schönsten Thai Day Spas in Europa. "Die Schönheit der Räume ist kein Selbstzweck. Wenn wir Menschen binnen Minuten aus dem Alltag in eine andere Welt holen möchten, damit sie nach ein oder zwei Stunden Aufenthalt maximal entspannt sind, dann muss die Reise mit dem ersten Schritt in unsere Räumlichkeiten und nicht erst auf der Massage liege beginnen.", erklärt die junge Gründerin *Suphaporn Mensing*. "Es ist ein Geschenk mit anzusehen, wie Menschen spontan berührt sind, wenn sie beim Eintreten unserem Buddha gegenüberstehen. Die Stimme senkt sich, die Bewegungen werden ruhiger, der letzte schwere Gedanke verfliegt. Hier geht es doch um viel mehr, als nur um eine sehr gute Massage. Wer hier her kommt, hat angefangen, sich selbst zu finden und etwas für sich zu tun. Oft genug Menschen, die sonst immer viel an andere denken."

Bevor *Suphaporn Mensing* und ihr Ehemann mit den Planungen für den ers-



ten Thai Massage Laden begannen, son- dierten sie bei Reisen durch ganz Deutsch- land die Branche. Auf der Suche nach Inspiration und know how sammelten sie zwar viele Eindrücke, aber die wichtigste Erfahrung war, dass Ambiente und Lage einer Thai Massage nur eine Bühne dar- stellen, auf der Menschen, nämlich die Masseurinnen, die Hauptrollen ausfüllen können müssen. Dafür müssen die Mas- seurinnen fachlich qualifiziert sein, aber auch starke, charaktervolle Persönlich- keiten mit hohem Wiedererkennungswert. "Wir suchen keine stillen, dienstba- ren Mäuschen, sondern starke Frauen, die mit unseren Kunden auf Augenhöhe umgehen können. Dafür zahlen wir in un- serer Stadt die höchsten Löhne und bie- ten die besten Arbeitsbedingungen.", beschreibt der Ehemann das Suchprofil. Ob überhaupt ein weiterer Laden eröff- net wird, hängt für die *Mensing*s deshalb zunächst an der Frage, ob weitere, geeig- nete Mitarbeiter zu finden sind. "Die richtigen Mitarbeiter zu finden und zu binden ist Kunst, der Rest ist Handwerk."

Mehr Info: www.wanyo.de



Thai Massagen der zweiten Generation



Tara Thai Massage & Spa

Im Jahr 2005 erkannten *Manthana* und *Michael Penzler* das Potential der Thai Massage und schufen mit dem Tara Thai Massage & Spa in Kassel das – nach ih- rem Wissen – erste traditionelle Thai Spa in Deutschland. Mit hohem Standard und wertigem Ambiente entwickelten sie eine Leitlinie, der sie bis heute treu bleiben wollen: "Wenn Du etwas machst, dann mach es richtig".



Unter Berücksichtigung der entschei- denden Faktoren wie einer fundierten Standortwahl auf Basis einer Marktanaly- se und dem vorbereitenden Personalauf- bau folgten weitere Niederlassungen in Fulda (2007), Hünfeld (2009) und Bebra (2013). Aufgrund des erfolgreichen Kon- zepts, in dem neben den klassischen tra- ditionellen Thai Massagen auch weitere Wellness Massagen, Körperkosmetik und entspannende Bäder nach asiatischem Vorbild angeboten werden, ist im Jahr 2013 eine weitere Niederlassung in Fulda

eigenen Betriebe aufgebaut. Sie gehören auch zu den Köpfen und Motoren der Gründung und des Aufbaus der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. und haben die Thailändische Wellness hierzulande sehr gefördert. In der Vereinsarbeit be- treiben beide eine ähnliche Aufgabenteilung, die auch ihr Unternehmen schon so erfolgreich macht. Deshalb überrascht es nicht, dass beide eine Thai-Deutsche Lebenspartnerschaft als die beste Vor- aussetzung für einen nachhaltigen Ge- schäftserfolg ansehen. Der deutsche

– das Absolute Tara Thai Mas- sage & Spa – ent- standen, welches mit edlem und hochwertigem Ambiente einen Meilenstein für die thailändische Wellness und Kultur darstellt und mit über 250 qm das größte seiner Art in Deutschland ist.

Alles im Un- ternehmen ori- entiert sich an maximaler Kundenzufrie- denheit, die insbesondere durch Service, Leistung und Hygiene in Verbindung mit authentischem Ambiente auf hohem Ni- veau erreicht werden soll. Der Kunde er- fährt thailändische Wellness auf einem ganzheitlichen Weg, frei nach dem Motto des Unternehmens: "Bei uns sind Sie in guten Händen".

Manthana und *Michael Penzler* haben in den Jahren seit 2005 nicht nur ihre



Partner sollte den Rechtsrahmen, Behör- denangelegenheiten, Verhandlungen und Verträge einbringen können. Der thailän- dische Partner verantwortet idealerweise den gesamten fachlichen Part (Massage, Spa, Yoga), die Personalentwicklung und den Personaleinsatz, Interior-Design und Kulturvermittlung.

Mehr Info: www.tara-thai.de
In den nächsten Ausgaben stellen wir Ihnen weitere Thai Massagen & Spas vor.

06/2013 • FARANG • 27

Thai Massagen der zweiten Generation



Bua Siam Thai-Massage & Spa

Bua Siam ist ein elegantes Thai Boutique Spa im Stil des thailändischen Nordens mit fünf Filialen in München (2 x Stadtmitte, 2 x Schwabing, 1 x Pasing). Bua Siam startete im März 2008 mit zwei Massageräumen in einem Doppelhaus. Seitdem hat Bua Siam praktisch jedes Jahr



ein neues Studio (in der Größe um 150 qm) eröffnet. Die Läden und die Inhaberin, *Ornpreeya Hoffmann*, sind wohl die am meisten in den Medien vertretenen Repräsentanten der deutschen Thai Massage Branche. In zahlreichen Fernseh-, Zeitungs- und Magazinbeiträgen wurde Bua Siam bereits vorgestellt oder in Szene gesetzt. Die Mission von Bua Siam ist es, thailändische Massage- und Wellnessanwendungen in einer authentischen At-



mosphäre zu einem preiswerten Betrag anbieten, so dass die Kunden eine schöne Zeit genießen können. Das Motto ist: "We love to service". Zudem sind der Eigentümerin Sauberkeit, Qualität der Massage und eine außerordentliche Kundenorientierung der Mitarbeiterinnen wichtig.

Der deutsche Ehemann von *Ornpreeya*, *Detlef Hoffmann*, spielt nach Einschätzung beider eine wichtige Rolle für den Gesamterfolg. Bei der Größe des Unternehmens, man beschäftigt mehr als 60 Mitarbeiterinnen, sei eine gut deutsch sprechende Person unerlässlich. Nicht nur bei der Anmietung der Ladenimmobilie, je nach Eigenkapitalausstattung auch bei Kreditanträgen und der Kommunikation mit Behörden. Auch das Gespräch mit Lieferanten, Handwerkern und nicht zuletzt mit den Kunden wird bei Bua Siam nicht selten von Ehemann *Detlef* geführt. Mehr Info: www.buasiam-massage.de



26 • FARANG • 07/2013



Gold Elephant Royal Thai Wellness

Am mittleren Niederrhein wirbt Gold Elephant Royal Thai Wellness mit dem Slogan, "das Original" sei nicht zu kopieren. Und tatsächlich mögen die bisherigen Nachahmungsversuche dies bestätigen. Die Distanz zu dem hohen Niveau von Gold Elephant scheint aus Kunden-

scher Spas in luxuriösem Ambiente.

Inhaberin *Techinee Hubold* hat seit sechs Jahren jährlich einen neuen Laden eröffnet. Ihre Devise lautet "high class", und sie ist überzeugt: "Thai darf nicht billig sein". Das gilt nicht nur für die Qualität der Einrichtung und Dekoration der Läden, sondern auch für die Spa-Angebote und Preise. Der "Verwöhntag für Anspruchsvolle" etwa dauert 6,5 Stunden

und ihres Berufsstandes bedeuten ihr viel. Sie ist Mitglied (und sogar amtierende Präsidentin) der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., der Thai Spa Association und der renommierten Union of Traditional Thai Medicine. Diese Mitgliedschaften sieht *Techinee Hubold* als Bemühen, sich selbst ständig an den höchsten Ansprüchen zu messen und den Kunden die bestmöglichen Wellnessbehand-



sicht deutlich erkennbar und spürbar. So denkt man unweigerlich an ein chinesisches Sprichwort: "Die Kopie ist eine Ehre für das Original."

Die Firmengruppe Gold Elephant gehört zu den Größen am Rhein. Sie steht auf 4 Säulen: Massage und Wellness, Pflege- und Beautyprodukte, Thai Restaurant und Thai Massage-Ausbildung. In sieben Filialen in Krefeld, Mönchengladbach (2), Duisburg, Düsseldorf und Neuss bietet Gold Elephant traditionelle thailändische Massagen und ausgesuchte Wellness-Angebote im Stile großer thailändi-

mit diversen Anwendungen und kostet am Ende 370,- Euro für zwei Personen. Liest man auf QYPE oder anderen Kundenportalen die vielen positiven Empfehlungen über ihre Wellness-Center, so scheint es ihr gut zu gelingen, ihren persönlichen Anspruch mit Hilfe ihrer Mitarbeiterinnen auch vor Ort zu verwirklichen. Dafür sucht sie Mitarbeiterinnen gezielt aus, die sich neben Massagequalität und Sauberkeit durch besondere Serviceorientierung auszeichnen.

Die Einbindung in überbetriebliche Kooperationen und die Interessenvertre-

lungen zu garantieren.

Auch *Techinee* hat einen deutschen Ehepartner, der sie neben seinem Beruf als Arzt in vielen betrieblichen Angelegenheiten unterstützt und auf den sie nach eigener Einschätzung niemals verzichten könnte. "Alles, was auf dem Papier und in deutscher Sprache stattfindet – also Behördenachen, Verträge, Werbung – geht nicht ohne ihn", erklärt die Unternehmerin – übrigens in fehlerfreiem besten Deutsch.

Mehr Info: www.GoldElephant.de
Mario Mensing



07/2013 • FARANG • 27

Thai Massage der 2. Generation



Lotus Balance, Braunschweig

"In den letzten beiden Ausgaben des **FARANG** wurden nur große Betriebe mit mehreren Filialen vorgestellt. Das ist interessant, aber nicht gerecht. Auch in einem kleinen Laden kann man mit einem ganz hohen Qualitätsanspruch arbeiten und viel für den guten Ruf der Thai Massage tun. So wie wir".

Mit diesen Worten wandten sich *Jiraporn (ji)* und *Pascal Benke*, die Betreiber von **LOTUS BALANCE** in Braunschweig, an den **FARANG**. Im Jahr 2009 eröffneten die beiden unweit der Innenstadt in einem Wohngebiet ihren Massageladen. Genau genommen waren sie damals noch zu viert: Zwei befreundete Thai-Länderinnen und deren deutsche Ehemänner. Sind das nicht zu viele Beteiligte für einen 72 qm Laden mit 6 Behandlungsplätzen in einer Nebenlage? Nein, antworten die *Benkes*, das würden sie aus heutiger Sicht wieder so machen, wenn sie sich auch inzwischen von dem anderen Ehepaar geschäftlich getrennt haben und den Laden alleine betreiben. "Wir konnten uns das Risiko der Startinvestition von 24.000 Euro teilen, indem jeder seine Ersparnisse eingebracht hat. Geteilte Verantwortung bedeutet auch, dass du nicht an den Laden gekettet bist, sondern während des Urlaubs in Thailand sicher bist, dass alles in besten Händen ist." Aber warum besteht dann die Partnerschaft heute nicht mehr? "Unser ehemaliger Geschäftspartner ist auch mit einer Computerfirma selbständig, und insgesamt wurde ihm die zeitliche Belastung zu hoch. Wir sind aber weiterhin befreundet und haben uns im Guten getrennt."

Chefin *Jiraporn* beschäftigt heute 6 Mitarbeiterinnen auf Minijob-Basis. Sie investiert in die Aus- und Weiterbildung, wobei sie Wert auf eine Mischung der Teilnahme an Seminaren auf Thai mit thailändischen Trainern und Schulungen in

deutscher Sprache legt, damit sich auch das Kommunikationsvermögen des Teams Richtung Kunden weiterentwickelt.

Das Massage Studio erzeugt in seiner Werbung eine starke Erwartungshaltung in Punkto Qualität. Jeder Besucher der Internetseite erfährt, dass dieses Studio zu einer Gruppe von nur 14 in ganz



Deutschland gehört, die durch die thailändische Regierung (Ministry of Public Health, Ministry of Commerce) für einen hohen Qualitätsstandard ausgezeichnet wurden. Außerdem beweist das Zertifikat des Deutschen Hygieneinstituts, das überall zu sehen ist, dass die Einhaltung von geltenden Hygienerichtlinien (Hygieneplan, Desinfektionsplan, Hautdesinfektion, Flächendesinfektion, Waschwahrschriften für verwendete Textilien, etc.) unabhängig geprüft wird.

Auch auf die Mitgliedschaft in der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V. wird an jeder Ecke hingewiesen als weiteres Zeichen der Bemühung um höchste Qualität. "Gerade für so ein kleines Studio wie uns ist die Kooperation im Verband von großem Nutzen. Wir profitieren von den Erfahrungen anderer, größerer Betriebe und erhalten Feedback, wenn wir an Dritte weitergeben, was wir in den 4 Jahren gelernt haben. Es ist ein Geben



und Nehmen und ein menschlich überaus angenehmes Miteinander."

Während die *Benkes* bei der anfänglichen Möblierung des Ladens in Teilen auch noch auf IKEA setzten und erst in den folgenden Jahren nach und nach die Möbelstücke durch thailändische Importmöbel ersetzen, war die Ausstat-

tung, mit der Kunde direkt in Berührung kommt, wie z.B. Handtücher, vom ersten Tag an sehr hochwertig und nicht billig. Der Laden ist sehr hell und ansprechend eingerichtet, durch die großen Schaufenster kommt viel Sonnenlicht rein und man schaut auf einen schönen Baum vor dem Haus. Im Hintergrund klingt leise thailändische Musik, und der angenehme Duft des Massagebalsms liegt in der Luft.

Derzeit wird in Braunschweigs Thai Massage Studio Nr. 1, so bezeichnet sich **LOTUS BALANCE** in seiner Werbung selbst, an den Plänen für eine räumliche Erweiterung gearbeitet. Aus den schriftlichen Kundenfragebögen, die seit dem ersten Tag im Studio ausliegen und durch viele Gespräche beim Entspannungsteer nach der Massage, die Eigentümerin *Ji* mit ihren Kunden führt, sind die zusätzlichen Bedürfnisse klar und sollen baldmöglich erfüllt werden. **Mario Mensing**
www.lotusbalance.de



Nicht Zertifikate und Bilder der thailändischen Königsfamilie fallen mir an den Wänden als erstes ins Auge, sondern ein Punkt aus der Unternehmensphilosophie: *"Wir bedienen Sie mit Achtsamkeit, Mitleid und Hingabe. Mit außergewöhnlichem und echtem Einfühlungsvermögen verhelfen wir Ihnen zu innerer Ruhe und Balance."*

Mich ziehen diese Worte sofort in ihren Bann. Ich befinde mich in der 2010 eröffneten Wellness-Oase Spa Nok in Schongau, einer oberbayerischen Kleinstadt mit 13.000 Einwohnern. Ist damit auch das Erfolgsrezept schon offenbart? *"Deutsche Kunden schätzen ungeteilte Aufmerksamkeit, und sie merken, dass wir unsere Arbeit lieben"*, erklärt mir die Besitzerin *Orrachon Hacker*, genannt *Nok*. Sie hatte keine Ahnung, dass die von der Oma gelernten Geheimnisse alter traditioneller Heilmethoden – und das Massieren – in ihrem Leben in Deutschland so eine große Rolle spielen würden. Vor

ihrer Auswanderung im Jahr 2005 arbeitete sie zuletzt als Fertigungsplanerin des Nike Werkes Bangkok und hatte gehofft, daran beruflich anknüpfen zu können.



Aber schon nach kurzer Orientierungszeit in Deutschland, Sprachkurs und Test-Besuch von zwei Dutzend thailändischen Massageläden (mit Fotoapparat, Checkliste und Protokoll) weiß sie, was sie will und trifft gemeinsam mit ihrem Mann *Michael* die Entscheidung, *Spa Nok* zu eröffnen.



20 • FARANG • 09/2013

Spa Nok: Innere Ruhe und Balance



Thai Massagen der 2. Generation

Neben vielen positiven Eindrücken, gab es denn bei den Testbesuchen in so vielen Läden auch negative Erkenntnisse? *"Ja, es wurde schnell klar, welche Fehler ich vermeiden will. Manches erschien mir sehr vertraut aus einfachsten Massageläden in Thailand. Es roch nach Nam Pla und Reis, Kinder spielten in den Ecken und ältere Frauen saßen auf einem Sofa und erzählten sich was. Es war ein unruhiges Kommen und Gehen"*. Stattdessen wurde bei der Konzeption des Spa Nok alles auf die zuvor genau festgelegte Kunden-Zielgruppe (Jung gebliebene Alte, Gesundheitsbewusste, Gebildete Mittelschicht, Unternehmer, Selbstständige) abgestimmt: Lage (Randlage der Innenstadt, gute Parksituation) und Größe (125 qm, acht Plätze) des Studios, Einrichtung und Dekoration, Hygiene und Service vermitteln eine Wohlfühlatmosphäre.

Dann wurden die Preise festgelegt. *Nok: "Wir haben wegen des angestrebten hohen Standards auf die Münchner Preise 10 Prozent draufgelegt. Und verlangen für 60 Minuten Aromaölmassage 59 Euro. Kunden kommen zu uns, weil sie eine sehr gute Massage und innere Ruhe und Balance wollen. Niemand kommt nur wegen eines billigen Preises ein zweites Mal in eine Thai Massage."*

Zu diesem Konzept gehört es auch, erläutern *Nok* und ihr Mann *Michael*, bei der Betriebsführung gute deutsche und gute thailändische Eigenschaften zu verbinden. *"Deutsch"* steht für professionell, zuverlässig, in Kenntnis aller Gesetze und Regeln. *"Deutsch"* heißt auch, dass sich eine thailändische Unternehmerin in ihrem Ort, zumal in der Kleinstadt, sehen lässt, Kontakte pflegt, bei ihren Kunden einkauft, sich integriert. Wie es eben für eine deutsche Kauffrau selbstverständlich ist. *"Und der Erfolg gibt meiner Frau Recht"*, bilanziert *Michael* mit bescheidenem Stolz in der Stimme. *"Nach zwei Jah-*



ren eröffnete *Nok* im November 2012 schuldenfrei ihr zweites und größeres Studio in Landsberg am Lech."

Nok beginnt jeden Tag mit einem Gebet und beschließt ihn auch so. Und sie ist eine Kämpferin, die nicht nur auf hö-

here Mächte, sondern auch auf eigene Kraft und Fähigkeiten vertraut. Und sie weiß um das Geheimnis der Stärke von Verbündeten. Sie ist überzeugtes Mitglied im Thai Spa Verband. Dort schätzt sie vor allem den Erfahrungsaustausch

im Netzwerk: *"Warum alles neu erfinden. Manches habe ich von anderen gelernt, und manches machen andere heute so, wie ich es ihnen erklärt habe."*

Mario Mensing
Info: www.spanok.de

K.B. Traditionelle Thaimassage

Wir bieten an:
01-Kräutermassage
01-Massage

Fußreflexzonen-Massage
Nachts-Massage

Kopf-Massage
Hot Stone Massage

*Sonderpreise von 19 bis 12 Uhr
Mo. So. 10 - 21, So. 12 - 20 Uhr*

*Störingstr. 1 in 13349 Berlin
direkt am U-Bhf Reinberge U6*

*Telefon: 030 - 45 08 25 91
www.kb-thaimassage.de*

09/2013 • FARANG • 27



Tradition und grüne Lebensklugheit.
Kittima (40) und *Rolf Ebeling* (54) hat das Schicksal zusammengeführt. Weltweit wurden nach dem verheerenden Tsunami von 2004 Spenden gesammelt, um den Menschen in Thailand zu helfen. Auch im nordrhein-westfälischen Minden. *Rolf* wurde ausgewählt, Spenden aus Minden persönlich nach Thailand zu bringen und die Verwendung zu überwachen. Dabei lernte er *Kittima*, seine spätere Frau und heutige Betreiberin von LANAI Thai Massage & Green Spa kennen, die ursprünglich aus der Elefantstadt Surin stammt. Im Jahr 2007 kam sie nach Deutschland.

Nach kleinen Anfängen und Gehversuchen – zu Beginn betrieb *Kittima* eine 1-Frau-Thai Massage auf 12 qm – entstanden schrittweise die Ideen für das heutige Konzept: Im Mittelpunkt stehen Mas-

LANAI Thai Massage & Green Spa

Im Erdgeschoß eines großen Anwesens am Stadtrand von Minden, der geschichtsträchtigen 80.000 Einwohner-Stadt am Wasserstraßenkreuz von Weser und Mittellandkanal, befindet sich eine der ungewöhnlichsten und wohl auch schönsten Thai Massagen Deutschlands. Es handelt sich im doppelten Sinne um ein "Green Spa". Der große und liebevoll angelegte Garten, in den man aus dem als Ruheraum genutzten Wintergarten blickt, während einen das gemütliche Kaminfeuer wärmt, ist im asiatischen Stil mit Gräsern, Schilfen und Bambus gestaltet und mit einer original-thailändischen Sala ausgestattet. Der Garten scheint kein Ende zu haben und in die Weite der Naturlandschaft überzugehen, da sich in alle Richtungen Felder und Koppeln anschließen. Der Blick aus dem Spa wechselt zwischen der Ruhe gebenden unendlichen Weite und Harmonie der Landschaft und den steinernen Buddha-Figuren und ei-



nem Brunnen, bis er überraschend aber irgendwie konsequent an High-Tech Installationen grüner Umwelttechnik, solarthermischen und photovoltaischen Sonnensegeln, hängenbleibt. Das ganze Spa ist auf Energieeffizienz, CO2-Minimierung, Ressourcenschonung und Nachhaltigkeit optimiert. Hier treffen sich Natur,

sagen auf dem höchsten fachlichen Niveau. *Kittima* hat eine erstklassige Ausbildung und Prüfungen in Wat Pho absolviert. Dazu kommen Spa Anwendungen von der Aroma-Dampfdusche bis zur Hydrotherapie und Ultraschall-Unterwasser-massage im Whirlpool. Völlig einzigartig ist das Entspannungsambiente vor und nach der Massage in der großzügigen Gartenlandschaft des Privathauses, in dem die Familie auch wohnt. Für alle Gäste werden großzügige Nachruhezzeiten nach den Massagen eingeplant. Viele möchten bei einer Tasse Tee in den Korbsesseln des Wintergartens oder auf einer der Terrassen sitzen und die Harmonie und den Frieden des Ortes spüren, um etwas davon mit in den Alltag zu nehmen.

Mit dem außergewöhnlich individuellen Qualitätskonzept hat LANAI auch die Qualitätsprüfer der thailändischen Regierung überzeugt. Das Spa gehört zu den ersten 14 Thaimassagen weltweit, die



außerhalb von Thailand den **Quality Award** für das hohe Qualitätsniveau in Ausführung der Thai-Massagen erhalten haben. Für *Rolf* und *Kittima* war die Reise nach Bangkok, um das Zertifikat entgegenzunehmen, ein Höhepunkt. "Ein unglaubliches Gefühl, wenn du in deiner geliebten Heimat Anerkennung für das bekommst, was du im Ausland in der Umgebung einer fremden Kultur und Sprache aber mit riesiger Unterstützung deiner Familie auf die Beine gestellt hast", erzählt *Kittima*. "Aber das schönste Gefühl", so die eigentlich toughen Thailänder-

in weiter, während sie aufsteigende Rührung unterdrückt, "war die Reaktion der Mindener, unserer Freunde und Kunden, als sich nach unserer Rückkehr die Nachricht von unserem Triumph durch einen Zeitungsartikel und Mund-zu-Mund-Propaganda verbreitete. Sie kamen über Wochen mit Geschenken, Blumen, Schokolade und zeigten ihre Freude und Stolz, dass das jemand aus ihrer Stadt geschafft hat."

Längst ist das offene, gastfreundliche Haus in Minden zu einem beliebten Treffpunkt der deutschen Thai Massage

Szene geworden. Wegen der verkehrsgünstigen Lage und der engagierten und aufgeschlossenen Gastgeber *Rolf* und *Kittima* finden immer wieder Treffen und Besprechungen der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., bei der LANAI zu den Gründungsmitgliedern gehört, hier statt. Und auch in den Augen der Verbandskollegen, deren Betriebe ja selber zu den besten in Deutschland zählen, genießen *Rolf* und *Kittima* die höchste Anerkennung für das, was sie in den letzten Jahren geschaffen haben. **Mario Mensing**
www.thai-massage-minden.de





Vital Oase Thaicraft

Schon die Anfahrt zur Vital Oase Thaicraft ist ein Vergnügen. Auf einem schmalen Weg geht es entlang einer Parkanlage aus der Ortsmitte von Vechelde, einer 15.000 Einwohner-Gemeinde nahe Braunschweig, fast hinaus ins Grüne. Man blickt über Wiesen und Felder, und die Luft ist frisch und voller Vogelzwitschern. Parkplätze sind direkt vor der Tür, das ist natürlich ein toller Komfort, wenn man von außerhalb kommt.

Viele Kunden nehmen längere Anfahrt auf sich, kommen aus Hannover, Wolfsburg, Braunschweig, Salzgitter, Peine und Hildesheim. Die meisten Einheimischen scheinen hier mit dem Fahrrad unterwegs zu sein oder wie Thaicraft-Chef **Thomas Wagner** mit der wunderschönen, antiken Fahrradrikscha, die vor der Vitaloase parkt. Ich werde sehr herzlich begrüßt, nehme auf einem beque-

men Sofa Platz und soll erst einmal einen kurzen Fragebogen ausfüllen. Man ist hier also sehr vorsichtig und professionell, was eventuelle Vorerkrankungen oder Verletzungen angeht, die bei der Massage zu berücksichtigen wären. Da der Name meiner Krankheit der Masseurin, die mich betreut, noch nicht bekannt ist, fragt sie ihren Chef und der gibt ihr Erläuterungen. Teilweise spricht er sogar thailändisch mit ihr. Ich bin sehr beeindruckt. Der Inhaber, **Thomas**, erzählt mir später, dass die thailändische Kultur und Heilkunst für ihn nicht nur ein Beruf, sondern eine große Leidenschaft ist, die er mit seiner thailändischen Frau **Tanutra** teilt. Das hätte er fast nicht sagen müssen, denn man spürt es an diesem Ort in jedem Moment. Herzlichkeit, Warmherzigkeit, Gastfreundschaft wirklich eine Oase.

Ich tausche meine Straßenschuhe gegen frisch desinfizierte Badelatschen (überhaupt scheint Hygiene hier ein großes Thema zu sein, es gibt sogar ein Hygienezertifikat), dann führt mich die Masseurin in einen Behandlungsraum. Ich bin begeistert, wie groß und hell die Räumlichkeiten sind, mit offenem Fenster und frischem Frühlingsduft. Ich habe eine Fußmassage reserviert, die aber anders als gedacht nicht auf einem Sessel stattfindet, sondern auf einer Liege. Das stellt sich im weiteren als überaus bequem und entspannend dar und schon, so der Besitzer, den Rücken der Masseurinnen. Meine Füße werden gewaschen, ich erhalte noch ein extra Kissen und ein leichtes Tuch zur Verdunklung übers Gesicht. Die Massage ist intensiv und sehr einfühlsam. Manchmal denke ich, jetzt wird der Druck auf einen Punkt aber zu stark und in diesem Moment lässt der Druck wieder etwas nach und es fühlt sich 100% angenehm an.

Eine Stunde ist viel zu schnell vorbei. Die Masseurin muß mich fast etwas schütteln, bis ich wieder richtig zu mir komme, so tief war ich entspannt. Nach dem Anziehen erhalte ich noch einen Tee und blättere in den Informationsschriften, die ausliegen. Zwei Sachen fallen mir besonders auf: 1. Obwohl Vechelde nicht gerade der Nabel der Welt ist, hat die Vital Oase sogar eine Auszeichnung des



Thailändischen Gesundheitsministeriums für qualitative hochwertige Thai Massagen erhalten. Das entspricht auch meinem Eindruck von dem hohen Niveau. 2. Eine örtliche Apothekenzeitschrift präsentiert die Vital Oase auf ihrem Titelblatt und preist die hohe Qualität und die Wirksamkeit der Massagen. Das heißt wohl, dass auch vor Ort alle wissen, was für einen besonderen Schatz man hier in seiner Mitte hat und dies zu schätzen wissen.

Thomas und **Tanutra** sind in der Kleinstadt bestens integriert, seit 10 Jah-

ren mit Thaicraft Massage & Spa präsent, kooperieren mit örtlichen Therapeuten und Einzelhändlern, beteiligen sich an Festen und Veranstaltungen. Zum Abschied zeigt mir der Eigentümer der Vital Oase, der eine Ausbildung zum Thai Masseur hat (vgl. FARANG 11-2013: Ein Farang als Thai Masseur), seine Fahrradkünste auf der uralten Fahrrad-Rikscha. Die quetscht und fächert zwar bei jeder Bewegung, aber das tun manche Kunden ja auch bei einer kräftigen Thai Massage. Ein gewohntes Geräusch als für **Thomas**. Siehe: www.thaicraft.de **Mario Mensing**



Das thailändische Massageöl

Carebeau

www.siam-trader.de, info@siam-trader.de

น้ำมันนวดตัวเพื่อวดแผนไทยและสปาคุณภาพดีนำเข้ามาจากเมืองไทย ซึ่งผ่านการทดลองใช้แล้วให้ความนุ่มชุ่มชื้นต่อผิวไม่เหนียวเหนอะหนะ ไม่แห้งเร็ว ไม่แพ้และไม่ระคายเคืองผิว มีกลิ่นหอมนุ่มนวลของดอกไม้สมุนไพรไทย มีทั้งหมด 5 กลิ่น อาทิเช่น กลิ่นมะลิ, กลิ่นโมก, กลิ่นตะไคร้บ้าน, กลิ่นราชาวดี, กลิ่นโรสเน่และไม่มีกลิ่น เรามีขนาด 1 ลิตรและ 3 ลิตร สนใจสั่งซื้อ สอบถาม หรือต้องการขอลิสต์ค่าได้ฟรีโทรฟรี ภาษาเยอรมัน / 0162 5212660 ภาษาไทย/0162 5212495 เรามีบริการจัดส่งทั่วประเทศ



Jetzt in Berlin erhältlich! Wir führen die Duftnoten: Jasmin, Lemon Gras, Moke Flower, Rose Marry, Rachawadee, ohne Duft. Erhältlich in 1 Liter Flaschen und 3 Liter Kanistern. Sie haben dazu noch Fragen oder Wünsche? Sie erreichen uns telefonisch, Deutsch, Tel.: 0162 52 12 660 Thai, Tel.: 0162 52 12 495. Versand auch bundesweit möglich!

Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Die Traditionelle Thai Massage (TTM) in Deutschland braucht eine starke Gemeinschaft.

Im März 2009 gab es ein Treffen von Betreibern traditioneller Thai Massagen und Spas mit Vertretern des Thailändischen Gesundheitsministeriums. Man wollte Erfahrungen über den Betrieb von Thai Massagen in Deutschland austauschen und erfahren, ob es Möglichkeiten der Unterstützung durch offizielle thailändische Stellen gibt. Eine Unterstützung wurde in Aussicht gestellt, falls es gelingt, eine Vereinigung zu gründen, die als nicht gewinnorientierte Dachorganisation die Thailändische Wellness in Deutschland fördert und ihre Mitglieder unterstützt. Dies wurde sofort beschlossen und umgesetzt. Schon im Juli 2009 wurde ein Verein gegründet, die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V..

Bis dahin waren die Betreiber von Thai Massagen auf sich allein gestellt. Dadurch wurde viel Arbeit und Mühe doppelt und dreifach gemacht. Dabei haben alle die gleichen Probleme: wie wasche ich das Öl aus den Handtüchern, muß ich GEMA bezahlen, was mache ich bei einer Steuerprüfung, wie führe ich eine Preiserhöhung durch, wie verhalte ich mich, wenn Kunden ohne Absage einfach nicht kommen, wie grenze ich mich gegenüber Erotik-Massagen ab, und ... und ... und ?

Es gibt nur eine Lösung: die Thai Massagen müssen ihre Erfahrungen untereinander austauschen, sich gemeinsam informieren und fortbilden und schlagkräftig gegenüber Behörden, Medien und der Öffentlichkeit ihre Interessen vertreten. Inzwischen haben sich der Vereinigung fast 100 Thai Massage-Betriebe angeschlossen.

Trotzdem geht es bei den Treffen, die stets in verschiedenen Städten stattfinden, sehr persönlich und individuell zu. Fast immer ist auch Zeit für ein gemeinsames Essen und Gespräche am Rande, um neue Bekanntschaften zu machen oder Freundschaften zu schließen.

Zu den Aktivitäten und Projekten der Vereinigung zählen regionale „Stammtische“ (lockere Treffen, bei denen Mitgliedsläden angeschaut und Themen besprochen werden), Seminare (Spa Manager, Marketing, Umgang mit Vorerkrankungen), Präsentation der Thai Massage auf Veranstaltungen (wie auf dem jährlichen Thailandfest in Bad Homburg) und Kontakte zu deutschen und thailändischen Behörden, Verbänden und Medien.

... Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Mitglieder der Thai Spa Vereinigung Deutschland können Privatpersonen (Jahresbeitrag 90 Euro /Jahr) und Firmen (besonders traditionelle Thai Wellness & Massage; Jahresbeitrag 180,- Euro) werden. Es gibt zwar schon einige handfeste Vorteile durch die Mitgliedschaft, aber noch ist der Verband im Aufbau und es werden Mitglieder gesucht, die dazu etwas beitragen wollen und nicht nur nach dem materiellen Nutzen fragen. Was man als Mitglied durch Besuch der Treffen und Kontaktpflege sofort erhält, sind Informationen über die Marktentwicklung, über gesetzliche Bestimmungen, über Qualitätsstandards und über gute Marketingideen.

Die Vorsitzende der Vereinigung ist Techinee (genannt „Bee“) Hubold aus Duisburg, die am Niederrhein sechs Thai Massage Studios unter dem Namen „Gold Elephant“ betreibt (vgl. Farang Ausgabe 7/2013). Sie wird vom Schatzmeister Peter Beer aus Gärtringen bei Stuttgart unterstützt, der dort zusammen mit seiner Frau Juan den „massageTEMPEL“ betreibt. So sind das thailändische und das deutsche Element, das ja auch in vielen Thai Massagen in Deutschland gemeinsam in der Verantwortung steht, auch in der Führung des Verbandes gut repräsentiert.

Mehr Informationen: www.thai-spa-verband.de

Kontakt:



Vorsitzende
Techinee Hubold
Email: president1@thai-spa-verband.de

Telefon: +49 170-4111414



Schatzmeister
Peter Beer
Email: treasurer@thai-spa-verband.de

Telefon: +49 171-7358171

Die Traditionelle Thai Massage braucht eine starke Gemeinschaft



Im März 2009 gab es ein Treffen von Betreibern traditioneller Thai Massagen und Spas mit Vertretern des Thailändischen Gesundheitsministeriums. Man wollte Erfahrungen über den Betrieb von Thai Massagen in Deutschland austauschen und erfahren, ob es Möglichkeiten der Unterstützung durch offizielle thailändische Stellen gibt. Eine Unterstützung wurde in Aussicht gestellt, falls es gelingt, eine Vereinigung zu gründen, die als nicht gewinnorientierte Dachorganisation die Thailändische Wellness in Deutschland fördert und ihre Mitglieder unterstützt. Dies wurde sofort beschlossen und umgesetzt. Schon im Juli 2009 wurde ein Verein gegründet, die Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V.

Bis dahin waren die Betreiber von Thaimassage auf sich allein gestellt. Dadurch wurde viel Arbeit und Mühe dop-



pelt und dreifach gemacht. Dabei haben alle die gleichen Probleme: wie watscht man das Öl aus den Handtüchern, muß ich GEMA bezahlen, was mache ich bei einer Steuerprüfung, wie führt man eine Preiserhöhung durch, wie verhalte ich mich, wenn Kunden ohne Absage nicht kommen, wie grenze ich mich gegenüber Erotik-Massagen ab, und... und... und ?

Es gibt nur eine Lösung: die Thai Massagen müssen ihre Erfahrungen austauschen, sich gemeinsam informieren, fortbilden und schlagkräftig gegenüber Behörden, Medien und Öffentlichkeit ihre Interessen vertreten.

Inzwischen haben sich der Vereinigung fast 100 Thai Massage-Betriebe angeschlossen. Trotzdem geht es bei den Treffen, die stets in verschiedenen Städten stattfinden, sehr persönlich und individuell zu. Fast immer ist auch Zeit für



ein gemeinsames Essen und Gespräche, um Bekanntschaften zu machen und Freundschaften zu schließen.

Zu den Aktivitäten und Projekten der Vereinigung zählen regionale "Stammische" (lockere Treffen, bei denen Mitgliedsblättern angeschaut und Themen besprochen werden), Seminare (Spa Manager, Marketing, Umgang mit Vorerkrankungen), Präsentation der Thai Massage auf Veranstaltungen (wie auf dem jährlichen Thailandfest in Bad Homburg) und Kontakte zu deutschen und thailändischen Behörden, Verbänden und Medien.

Mitglieder der Thai Spa Vereinigung Deutschland können Privatpersonen (Jahresbeitrag 90,- Euro/Jahr) und Firmen (besonders traditionelle Thai Wellness & Massage; Jahresbeitrag 180,- Euro) werden. Es gibt zwar schon einige handfeste Vorteile durch die Mitgliedschaft, aber



Seminar für Spa-Manager im Jahr 2011 im Schlosshotel in Kassel.



Seminar Spa-Manager in der Königlich Thailändischen Botschaft in Berlin (Sept./Okt. 2011).

noch ist der Verband im Aufbau, und es werden Mitglieder gesucht, die dazu etwas beitragen wollen und nicht nur nach dem materiellen Nutzen fragen. Was man als Mitglied durch Besuch der Treffen und Kontaktpflege sofort erhält sind Informationen über die Marktentwicklung, über gesetzliche Bestimmungen, über Qualitätsstandards und über gute Marketingideen.

Die Vorsitzende der Vereinigung ist *Techinee* (genannt "Bee") *Hubold* aus Duisburg, die am Niederrhein sechs Thai Massage Studios unter dem Namen "Gold Elephant" betreibt (vgl. *FARANG* Ausgabe 7/2013). Sie wird vom Schatzmeister *Peter Beer* aus Gärtingen bei Stuttgart unterstützt, der dort zusammen

mit seiner Frau *Juan* den "massage-TEMPEL" betreibt. So sind das thailändische und das deutsche Element, das ja auch in vielen Thai Massagen in Deutschland gemeinsam in der Verantwortung steht, auch in der Führung des Verbandes gut repräsentiert. **Mario Mensing**
Mehr Informationen:

www.thai-spa-verband.de
Kontakt:
Vorsitzende *Techinee Hubold*
Email: president1@thai-spa-verband.de
Telefon: +49 170 - 41 11 414
Schatzmeister *Peter Beer*
Email: treasurer@thai-spa-verband.de
Telefon: +49 171 - 73 58 171



Absolventen des Thai Spa Manager Seminars in Kassel in 2013.



Zertifikatsübergabe beim Pilotprojekt Q-Standards auf der "Health and Beauty Show" in Bangkok (Januar 2012), unterstützt durch Ministry of Public Health and DITP.

Thai Massage - Teste selber Deine Qualität!

Die Thai Massage boomt in ganz Deutschland. Wöchentlich eröffnen neue Läden. Der Wettbewerb wird härter. Die Kunden werden immer kompetenter und mündiger. Sie probieren unterschiedliche Läden aus und vergleichen die Qualität und das Preis-Leistungsverhältnis. Die Medienberichterstattung nimmt zu und immer häufiger werden den Verbrauchern Kriterien genannt, auf die sie bei der Auswahl ihrer Thai Massage achten sollen. Wer diese Kriterien nicht erfüllt, wird künftig immer häufiger Kunden verlieren. Wer keine oder wenig Qualität hat, kann nur über billige Preise argumentieren. Das kann für den Betrieb ruinös sein und zieht auch eine schwierige Klientel an, mit der man häufig wenig Freude hat.

Ein echtes Qualitätsmanagement braucht viel Zeit und Aufmerksamkeit. Das geht natürlich nicht im Schnellverfahren. Deshalb sollte man den nachfolgenden Test nicht zu ernst nehmen. Aber auch nicht auf die leichte Schulter, denn er bietet unabhängig vom Ergebnis viele Anhaltspunkte, mit denen man sich als Kunde oder Inhaber eines Betriebes auseinandersetzen kann. Viele Verbesserungen kosten nicht großes Geld, sondern nur etwas Mühe. Für viele Themen gibt es Rat und Unterstützung, wenn man alleine nicht weiterkommt. Zum Beispiel bei der Thai Spa Vereinigung Deutschland e.V., die hierzulande der Vorreiter der Qualitätsentwicklung in der Thai Massage ist (www.thai-spa-verband.de). Übrigens hat die Vereinigung auch mit den Testfragen zu tun. Es handelt sich um einen kleinen Auszug aus der Selbstauskunft zur freiwilligen Zertifizierung der Qualitäts-Standards des Verbandes. Man kann auch schriftliche Ratgeber wie den des Autors dieses Artikels nutzen (Mario Mensing, Existenzgründung und Ladenöffnung für Thai Massage, kostenlos unter Info@wanyo.de). Entscheidend ist es, keine Zeit zu verlieren, sondern mit den ersten Verbesserungen gleich heute anzufangen.

So funktioniert der Test: Für jedes Ja gibt es einen Punkt. Am Ende werden die Punkte summiert. Niemand soll entmutigt oder entnervt sein, wenn man beim ersten Mal wenige Punkte erreicht. Einfach den Test aufbewahren, einige Verbesserungen anpacken und nach vier Wochen

erneut durchführen. Frei nach Erich Kästner: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

- Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor)
 Ja Nein
1. Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor) 1. Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor) 1. Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor) 1. Ist klargestellt, dass die angebotenen Wellness-Leistungen keine Heilbehandlung darstellen? (außer eine Zulassung nach dem Heilpraktikergesetz liegt vor)
- Erhält der Kunde –bei Bedarf– eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen?
 Ja Nein
2. Erhält der Kunde –bei Bedarf– eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen? 2. Erhält der Kunde –bei Bedarf– eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen? 2. Erhält der Kunde –bei Bedarf– eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen? 2. Erhält der Kunde –bei Bedarf– eine Erklärung/Vorstellung der angebotenen Leistungen?
- Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen?
 Ja Nein
3. Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen? 3. Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen? 3. Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen? 3. Erfolgt eine Befragung der Kunden nach gesundheitlichen Beeinträchtigungen, die einer Anwendung entgegenstehen?
- Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf– im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert?
 Ja Nein
4. Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf– im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert? 4. Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf– im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert? 4. Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf– im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert? 4. Werden Auswirkung und Durchführung der Anwendung –bei Bedarf– im persönlichen Gespräch durch den/die Mitarbeiter erläutert?
- Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden?
 Ja Nein
5. Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden? 5. Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden? 5. Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden? 5. Ist sichergestellt, dass keine erotischen Dienstleistungen angeboten werden?

- Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung?
 Ja Nein
6. Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung? 6. Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung? 6. Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung? 6. Haben die Mitarbeiter für die ausgeübten Massagen und Anwendung eine entsprechende Ausbildung und Zertifizierung?
- Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar?
 Ja Nein
7. Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar? 7. Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar? 7. Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar? 7. Sind die Zertifikate der Mitarbeiter für Kunden einsehbar?
- Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden?
 Ja Nein
8. Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden? 8. Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden? 8. Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden? 8. Sind bei allen eingesetzten Mitarbeitern mindestens Grundkenntnisse der deutschen Sprache vorhanden?
- Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei?
 Ja Nein
9. Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei? 9. Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei? 9. Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei? 9. Ist die Arbeitskleidung zweckmäßig und hygienisch einwandfrei?
- Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden?
 Ja Nein
10. Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden? 10. Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden? 10. Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden? 10. Sind Kenntnisse über die verwendeten Produkte und deren Anwendung/Wirkung vorhanden?

- Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt?
 Ja Nein
11. Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt? 11. Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt? 11. Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt? 11. Sind die eingesetzten Produkte nach gültigen Vorschriften gekennzeichnet und ordnungsgemäß in der EU eingeführt?
- Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert?
 Ja Nein
12. Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert? 12. Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert? 12. Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert? 12. Werden Produkte ordnungsgemäß gelagert?
- Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt?
 Ja Nein
13. Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt? 13. Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt? 13. Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt? 13. Werden die Haltbarkeits- und Öffnungsdaten berücksichtigt?
- Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor?
 Ja Nein
14. Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor? 14. Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor? 14. Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor? 14. Liegt eine behördliche Anmeldung / Genehmigung für die Ausübung der gewerblichen / freiberuflichen Tätigkeit vor?
- Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet?
 Ja Nein
15. Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet? 15. Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet? 15. Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet? 15. Sind alle Mitarbeiter sozialversicherungsrechtlich ordnungsgemäß angemeldet?
- Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis?
 Ja Nein
16. Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis? 16. Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis? 16. Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis? 16. Haben alle Mitarbeiter eine Arbeitslaubnis?
- Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen?
 Ja Nein
17. Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen? 17. Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen? 17. Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen? 17. Ist eine ordnungsgemäße Betriebspflichtversicherung abgeschlossen?
- Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege?
 Ja Nein
18. Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege? 18. Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege? 18. Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege? 18. Besteht eine Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege?

- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
19. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 19. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 19. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 19. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
20. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 20. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 20. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 20. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
21. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 21. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 21. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 21. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
22. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 22. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 22. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 22. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
23. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 23. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 23. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 23. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
24. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 24. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 24. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 24. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
- Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?
 Ja Nein
25. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 25. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 25. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers? 25. Beinhaltet die Produkte eine Kennzeichnung mit dem Namen des Herstellers?

- Auswertung**
- 0-10 Punkte:**
 Es scheint, Sie müssen sich noch klare Ziele stecken, was Sie mit Ihrem Betrieb erreichen möchten. Möglicherweise setzen Sie sich auch zur Zeit dem Risiko aus, dass Ihr Betrieb behördlich geschlossen wird oder ihm Auflagen auferlegt werden. Gleichzeitig kann es passieren, dass Sie Kunden verlieren und keine neuen gewinnen, sobald neue Mitbewerber mit mehr Qualität auftreten. Es kann passieren, dass Sie Ihre Leistungen nur noch über den billigen Preis verkaufen können.
- 11-20 Punkte:**
 Sie können Ihren Betrieb noch in wichtigen Punkten verbessern. Aber Sie verfügen schon über eine beachtliche Basis. Man merkt, dass Sie Ihren Betrieb mit professionellen Zielen führen. Haben Sie den Mut und den Ehrgeiz, jetzt die nächsten Schritte zu gehen? Es könnte sein, Sie brauchen Unterstützung. Suchen Sie den Kontakt zu einer anderen Thai Massage in der Nachbarstadt, mit der sie Erfahrungen austauschen können. Gemeinsam geht es leichter!
- 21-25 Punkte:**
 Glückwunsch! In Ihrem Betrieb sind nur noch wenige Verbesserungen erforderlich. Vielleicht sollten Sie Mitglied werden und von den Vorteilen der Thai Spa Vereinigung profitieren? Möglicherweise könnten Sie sogar an einem der nächsten Zertifizierungsprozesse teilnehmen und eine Auszeichnung durch das thailändische Gesundheitsministerium oder eine andere unabhängige Institution erreichen. Aber auch ohne förmliche Zertifikate könnte Ihnen die Zusammenarbeit mit den besten Thai Spa Betrieben Deutschlands, von denen viele in der Vereinigung zusammengeschlossen sind, helfen: kollegialer Erfahrungsaustausch, Netzwerke, Einkaufsvorteile.
- Mario Mensing



Südostasienmagazin FARANG

Der Farang ist das einzige Medium in Deutschland, das sich ausführlich und kontinuierlich seit dem Sommer 2013 mit der Situation der Thai Massage in Deutschland auseinandersetzt.

Außerdem enthält das Magazin viele interessante Beiträge über die thailändische Kultur in Deutschland (Feste, Tempel, Events), Gastronomiereports über thailändische Restaurants, Reiseberichte und Nachrichten aus Thailand sowie Klatsch und Tratsch aus der „Thai-Szene“ in Deutschland.

Das Jahresabo ist sowohl als gedruckte Version (12 Ausgaben, 50 Euro jährlich) als auch als Online Version (12 x PDF-Download, 29 Euro jährlich) erhältlich.

<http://www.farang.de/Abo/Abo.html>

Adressen

Hier entsteht eine Sammlung nützlicher Adressen und Links zu allen Themen, die Existenzgründern in der Thai Massage helfen.

Was kannst Du dazu beitragen?

Bitte Mail an Info@wanyo.de

Über den Autor dieses Leitfadens

Ich heiße Mario S. Mensing, bin 47 Jahre alt und lebe in der Hansestadt Lübeck an der deutschen Ostseeküste.

Ich bin studierter Dipl.-Betriebswirt und arbeite seit vielen Jahren als Projektleiter und Geschäftsführer einer Unternehmensberatung (www.cima.de) mit ca. 70 Beschäftigten.

Seit ich hier in Deutschland meine Frau Suphaporn kennengelernt habe, liebe ich Thailand, viele thailändische Menschen und die thailändische Kultur und Lebensart – und besonders das Essen. Arroy mak mak!

Leider muss ich zugeben, dass ich mich vor meiner Beziehung mit Su für ganz andere Länder der Welt interessiert habe. Ich habe ja auch nie gedacht, dass ich mal mit einer Thailänderin zusammenkommen würde.

Deshalb habe ich noch viel Nachholbedarf und lerne jeden Tag etwas über Thailand dazu.

Meine Frau Su eröffnete im Jahr 2010 ihre erste Thai Massage in der Lübecker Altstadt. Ein vorsichtiger aber entschlossener Beginn auf 60 qm – zunächst ohne Mitarbeiter.

Ich konnte sie nicht nur als Unternehmensberater unterstützen und begleiten. Ich war auch Hausmeister, Anstreicher und Blitzableiter in dieser Zeit.

Der Laden war schnell recht erfolgreich. Su wurde für den örtlichen Existenzgründerpreis nominiert, erreichte viel Aufmerksamkeit in den Medien, gewann viele deutsche Freunde und Unterstützer.

So konnten wir schon im September 2012 ein großes thailändisches Day Spa in touristischer Top-Lage Lübecks vis a vis dem weltberühmten Holstentor eröffnen.

Wir sind glücklich über die positive Entwicklung und den Erfolg, versuchen aber neben den Geschäften auch anderen Dingen im Leben viel Raum zu geben: Freunde, Familie, Reisen, Kochen, Ausgehen etc.



Kontakt:

SU WANYO
Thai Massage & Day Spa
Mario S. Mensing
An der Obertrave 8
23552 Lübeck

Tel. 0451 70785330
Email: Info@wanyo.de
Web: www.wanyo.de