

A man with dark hair, wearing a light-colored button-down shirt, is seated at a wooden desk in a dimly lit room. He is looking off to the side with a thoughtful expression. On the desk, there is a large, adjustable desk lamp with a white shade, a pen holder with several pens, a small framed picture, and some papers. A window is visible in the background on the left, and a bookshelf is partially visible on the right.

Performance-Pendel

Transformationsreise für Heilberufler

Du weißt genau, was du kannst. Und trotzdem verändert sich etwas, sobald das Honorar zur Sprache kommt. Diese Reise beginnt genau dort – und führt dich zu einer Sicherheit, die in jedem Gespräch trägt.

Der Punkt, an dem Wissen und Auftreten nicht zusammenpassen

Fachlich gibt es keinen Zweifel. Und trotzdem passiert im direkten Gespräch mit einer Patientin manchmal etwas, das nicht zu diesem Wissen passt. Sobald das Honorar zur Sprache kommt, verändert sich dein Ton. Du erklärst mehr, als nötig wäre. Du rechtfertigst einen Preis, den du eigentlich für angemessen hältst.

Danach ärgerst du dich über dich selbst – weil du genau weißt, dass du das nicht hättest tun müssen.

Das Zögern hat einen Grund

Die Zahl wurde nie wirklich durchgerechnet. Sie wurde irgendwann übernommen, angepasst, grob geschätzt – aber nie so hergeleitet, dass du im Gespräch mit voller Überzeugung dahinterstehen könntest.

Was sich wie Unsicherheit anfühlt

Was sich wie Zögern anfühlt, ist häufig genau das: eine Unsicherheit über die eigentliche Grundlage der Zahl, nicht über dich als Person oder deine fachliche Kompetenz.

Was mit dir passiert, wenn Andreas gemeinsam mit dir kalkuliert

Der Wendepunkt beginnt nicht mit einer Verkaufstechnik. Er beginnt am Tisch mit Andreas – mit einem klaren Bild davon, für welche Patientinnen du in Zukunft wirklich arbeiten willst. Weniger, aber genau die richtigen.



Ihr rechnet das nicht theoretisch durch, sondern live, gemeinsam, mit deinem eigenen Kalkulationstool vor euch. Am Ende steht keine geschätzte Zahl mehr – sondern eine, die ihr gemeinsam hergeleitet habt und die du deshalb auch verteidigen kannst.

Von der geschätzten Zahl zur eigenen Grundlage

So entsteht deine Zahl

Andreas führt dich Zahl für Zahl durch die Frage, ab welchem Honorar sich dein neues, spezialisiertes Modell tatsächlich trägt – und wie viel Zeit dir dadurch übrigbleibt.

- Wie viele Patientinnen pro Woche sind realistisch?
- Wie viel Zeit bindet jede einzelne Sitzung wirklich?
- Was hast du bisher verlangt – und was wünschst du dir?

Das Ergebnis trägt

Mit dieser Zahl in der Hand verändert sich, wie das Honorar zur Sprache kommt. Nicht als Vorschlag, über den sich reden lässt – sondern als Aussage, hinter der eine tatsächliche Grundlage steht.

Eine Grundlage, die standhält, wenn eine Patientin nachfragt, warum genau dieser Betrag.



Honorarkalkulator

<https://healthcareinchange.com/preiskalkulation>

Der Satz, den du nie laut ausgesprochen hast

Einwände bleiben Teil des Alltags. Eine Frage wie „*Woran messe ich, ob sich das lohnt?*“ bringt dich manchmal ins Stocken – obwohl du die Antwort im Grunde kennst. Genau an diesen Punkten arbeitet Andreas mit dir weiter.

„Ich muss mir mein Honorar erst verdienen, bevor ich es nennen darf.“

Meistens steckt hinter dem Zögern ein Satz wie dieser – einer, den du nie laut ausgesprochen hast. Diesen Satz an einem konkreten Einwand zu finden, ist leichter als ihn im luftleeren Raum zu suchen.

1

Satz erkennen

Den unbewussten Glaubenssatz
sichtbar machen

2

Positiv umformulieren

Eine neue, stimmige Überzeugung
entwickeln

3

Verhaltensbrücke bauen

Die neue Haltung in echte
Gesprächssituationen übertragen

Was sich verändert, wenn das Honorar keinen inneren Widerstand mehr auslöst

Sobald deine Zahl steht und dein eigener Satz sich aufgelöst hat, verändert sich etwas im gesamten Gespräch – nicht nur im Moment der Preisnennung.

Du wirkst sicherer

Weil du innerlich nicht mehr gegen dich selbst arbeitest – und weil du weißt, dass die Zahl trägt.

Patientinnen spüren es

Diese Sicherheit wirkt unmittelbar – oft deutlicher als jedes Argument oder jede Erklärung.

Das Honorar wirkt selbstverständlich

Ein Honorar, das ohne Zögern genannt wird, braucht keine Begründung. Es steht für sich.



Ein Honorar, das erklärt und begründet wird, wirkt verhandelbar – selbst wenn es objektiv angemessen ist. Das ist kein Verkaufstrick. Es ist die direkte Folge innerer Klarheit.

Was mit dieser Sicherheit passiert, sobald sie einmal da ist

Diese Sicherheit bleibt nicht auf das einzelne Gespräch beschränkt. Sie trägt jedes Erstgespräch, jede Preisnennung, jede Situation, in der du für dich und deine Arbeit einstehen musst.

Für sich allein

Verändert diese Sicherheit bereits, wie du im Alltag auftrittst. In Gesprächen, bei Anfragen, in Situationen, die dich früher ins Zögern gebracht hätten.

115€

GKV-Vergütung 2026

Durchschnittlicher Stundensatz gesetzlich Versicherter – während Selbstzahler deutlich mehr zahlen, wenn Honorare souverän kommuniziert werden.

In Kombination mit Positionierung

Wenn du weißt, wer du bist und wofür du stehst – und gleichzeitig dein Honorar ohne inneres Zögern kommunizieren kannst – verstärkt sich beides gegenseitig. Das eine steht für sich. Zusammen tragen beide weiter.

DACH

Strukturwandel im Markt

Der Markt für Psychotherapie und Heilpraktik verändert sich. Wer sich jetzt klar positioniert, profitiert von diesem Wandel.

Das Netzwerk für nachhaltigen Praxiserfolg

Andreas Hatzl vereint tiefgreifendes Verständnis des Gesundheitswesens mit fundierter Wirtschaftsexpertise — und bringt diese vielseitigen Erfahrungen gezielt in die Beratung von privaten Psychotherapeuten und Heilpraktikern ein.



Persönliche Haltung

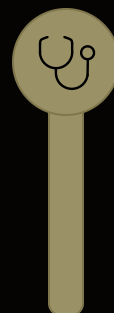
Ihre Identität als Therapeut ist der Kern — nicht ein Geschäftsmodell.

Fachliche Verantwortung

Klare, ehrliche Beratung auf Augenhöhe — partnerschaftlich und ohne Blendwerk.

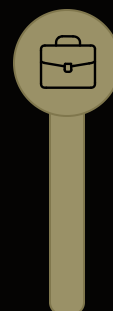
Vertrauen der Patienten

Das unbedingte Vertrauen Ihrer Patienten steht immer im Mittelpunkt.



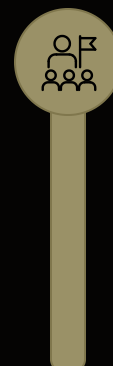
Gesundheits- & Krankenpfleger

Die Basis: ein authentisches Verständnis für Patientenbedürfnisse und die ethischen Anforderungen der Branche.



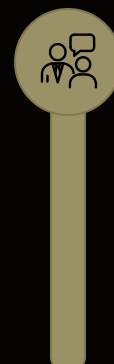
Außendienst Medizinprodukte

Verantwortungsbewusste, bedürfnisorientierte Beratung im direkten Kontakt mit medizinischen Fachkräften.



Vertriebsleiter & Business Development Manager

Nachhaltige Geschäftsstrategien, vertrauensvolle Kooperationen und Erschließung neuer Geschäftsfelder für Süddeutschland.



Beratung für Psychotherapeuten & Heilpraktiker

Heute: ganzheitliche Stärkung von Privatpraxen — wirtschaftlich tragfähig, ohne Kompromisse bei den eigenen Werten.

Dein nächster Schritt

Du musst das Honorargespräch nicht weiter fürchten. Nicht, weil du eine Technik lernst – sondern weil du verstehst, woher deine Zahl kommt und was sie trägt. Das ist der Unterschied zwischen einem Preis, der sich anfühlt wie ein Vorschlag, und einem Honorar, das steht.



Gemeinsam kalkulieren

Deine individuelle Honorargrundlage wird live und gemeinsam erarbeitet – Zahl für Zahl, mit deinem echten Kalkulationstool.



Einwände auflösen

Du findest den Satz, der dich bisher zurückgehalten hat – und formulierst ihn so um, dass er zu dir und deiner Praxis passt.



Mit Sicherheit auftreten

Du gehst in jedes Gespräch mit einer Grundlage, die trägt – und einem Auftreten, das das auch zeigt.

Die Zahl ist nicht das Ziel. Die Zahl ist der Anfang von allem, was danach leichter wird.