

Inhalt

Vorwort	V
1 Vor der Entscheidung	1
1.1 Selbstständig als Ernährungsfachkraft – warum eigentlich nicht?	1
1.1.1 Die gute Nachricht: Sie sind nicht allein!	1
1.1.2 Die schlechte Nachricht: Sie sind nicht allein!	2
1.1.3 Ernährungsberater versus Ernährungsfachkraft	2
1.1.4 Neue Berufe und Qualifikationen entstehen	3
1.1.5 Neue, häufig interdisziplinäre Strukturen entstehen	4
1.2 Welche Motive bewegen Sie?	4
1.2.1 Sie haben eine pfiffige Geschäftsidee?	4
1.2.2 Sie sind unzufrieden im Beruf oder von Arbeitslosigkeit bedroht?	5
1.2.3 Sie möchten Ihr berufliches Leben aus persönlichen Gründen ändern?	5
1.2.4 Sie wünschen sich ökonomische Selbstbestimmung?	5
1.2.5 Sie sind ein sogenannter Quereinsteiger?	6
1.2.6 „Titel gesammelt“ – ein Gründungsmotiv?	6
1.3 Sind Sie ein Unternehmertyp?	7
1.3.1 Ernährungsinformation aus „bester“ Hand	7
1.3.2 Ideen mit Diplom oder Examen	8
1.4 Wie ist die Entwicklung des Beratungsmarkts einzuschätzen?	8
1.4.1 Demografischer und epidemiologischer Wandel und Ernährungsberatung	9
1.4.2 Qualifizierte Beratung ist gefragt	9
1.4.3 Prävention ohne Ernährungsberatung geht nicht – Therapie auch nicht	10
1.4.4 Ambulante Diättherapie – moderner denn je	10
1.4.5 Der Gesundheitsmarkt als Jobmotor	11
1.4.6 Aktuelle Entwicklung der Ernährungsberatung in Ihrem Umfeld	11
1.4.7 Von der Einschätzung zur Entscheidung	11
1.4.8 Vom Tellerwäscher zum Millionär? Vorsicht!	12
2 Praxiskonzepte	13
2.1 Was kann ich – was bin ich?	13
2.2 Welche Leistungen möchten Sie anbieten?	14
2.2.1 Qualifizierte Ernährungsberatung	15
2.2.2 Qualifizierte Diät- bzw. Ernährungstherapie	15
2.2.3 Gruppenberatung	16
2.2.4 Informationsveranstaltung – Workshop – Aktionstag	16
2.2.5 Ernährungsseminar	16
2.2.6 Einkaufstraining	17
2.2.7 Kochseminar	18
2.2.8 Vortrag	18
2.2.9 Unterricht/Vorlesung	19
2.2.10 Projekte/Managementfunktion	20
2.2.11 Presse- und Autorentätigkeit	20
2.2.12 Online-Beratung	21
2.2.13 Auftritte in Funk und Fernsehen	21
2.2.14 Mobiler Service	22

2.3	Worauf möchten Sie sich spezialisieren?	22
2.3.1	Viel hilft viel	22
2.3.2	Spezialisierungen schaffen Synergien	23
2.4	Welche Aus-, Fort- oder Weiterbildungen gibt es?	23
2.4.1	„Ausbildung“ für Ernährungsfachkräfte	23
2.4.2	Fortbildung für Ernährungsprofis	24
2.4.3	Weiterbildung = Bildung + Bildung	25
2.4.4	Qualifizierung als Qualitätssicherung	26
2.4.5	Qualifikationsanforderungen der Krankenkassen – die „Anbieterqualifikation“	26
2.4.6	Zertifikat – der Schlüssel zum Erfolg?	27
2.5	Einstieg mit Teilselbstständigkeit	29
2.5.1	Nebenbei tätig und doch mit aller Energie gefordert	29
2.5.2	Nebenberufliche Ernährungsberatung hat Tradition	30
2.5.3	„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“	30
2.5.4	Was genau heißt entgeltliche Teilselbstständigkeit bzw. Nebentätigkeit?	31
2.5.5	Der Arbeitgeber hat auch Recht(e)	31
2.5.6	Voraussetzungen für Nebentätigkeiten sind rechtlich geregelt	32
2.5.7	Nebentätigkeit in der Ernährungsberatung: Wägen Sie Vor- und Nachteile ab	32
2.6	Welches Konzept könnten Sie verwirklichen?	33
2.6.1	Eigene Praxis – ja oder nein?	33
2.6.2	Praxis- bzw. Unternehmensübernahme	34
2.6.3	Franchising	36
2.6.4	Gründung eines eigenen Instituts	38
2.6.5	Verkauf von Gütern und/oder Präparaten	38
2.7	Alleine starten oder mit Partnern?	40
2.7.1	Praxisgemeinschaft – Gemeinschaftspraxis	41
2.7.2	Schwerpunktpraxen	43
2.7.3	Mitarbeiter	44
2.7.4	Berufsverbände und Interessenvertretungen	47
2.7.5	Netzwerke	48
3	Der Weg zum „Unternehmen Ernährungsberatung“	51
3.1	Wie soll das Unternehmen heißen?	51
3.1.1	Nomen est Omen	52
3.1.2	Seriös, flippig, wissenschaftlich – in jedem Fall individuell	52
3.1.3	Eintrag ins Handelsregister – wie wichtig?	53
3.1.4	Ich bin eine „Marke“	53
3.1.5	Domain (Teilnetz) im internationalen Netz	54
3.2	Welche Räumlichkeiten benötigen Sie?	54
3.2.1	Eigene Praxisräume	55
3.2.2	Keine eigenen Praxisräume	55
3.2.3	Praxispartner und Netzwerke nutzen	55
3.2.4	Raumkosten – Raumnutzen	55
3.2.5	My home is my castle	55
3.2.6	Das Feng Shui des Ortes	56
3.2.7	Gewerbe versus Dienstleistung	57
3.2.8	Krankenkassen reden (vielleicht) mit	57
3.3	Welche Grundausstattung ist sinnvoll?	57
3.3.1	Mein Arbeitsplatz und ich	57

3.3.2	„Sanfte Mittel“ – Software für Ernährungsfachkräfte	58
3.3.3	Vernetzt ausgestattet – auch technisch	59
3.3.4	Ich lade andere Menschen ein	59
3.3.5	Ich zeig dir was	60
3.3.6	Damit es nicht nur professionell aussieht	61
3.3.7	Bequemlichkeit pur	62
3.3.8	(Lehr-)Küchenschlacht – nicht mit uns	62
3.3.9	Mobilität ist Trumpf	62
3.4	Welche Anfängerfehler sollten Ihnen nicht passieren?	63
3.4.1	Gründerschwierigkeiten	63
3.4.2	Zeit ist Geld – aber noch viel mehr	64
3.4.3	Problembewältigung	64
4	Formalitäten	65
4.1	Welche Rechtsform ist für Sie geeignet?	65
4.1.1	Einzelunternehmen	65
4.1.2	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	66
4.1.3	Partnerschaftsgesellschaft	66
4.1.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	67
4.1.5	Unternehmergesellschaft	67
4.1.6	Personen- oder Kapitalgesellschaft	68
4.2	Was sollten Sie über Verträge und Verhandlungen wissen?	68
4.2.1	Verschiedene Arten eines Vertragsschlusses	69
4.2.2	Vertragsfreiheit	70
4.2.3	Allgemeine Geschäftsbedingungen	70
4.2.4	Verschiedene Arten von Verträgen	70
4.2.5	Mietvertrag für Ihre Praxis	71
4.2.6	Mietvertrag für eine Lehrküche	72
4.2.7	Vertragsverhandlungen	72
4.3	Welche rechtlichen Rahmenbedingungen gilt es zu berücksichtigen?	73
4.3.1	Beratungsvertrag	73
4.3.2	Pflichten aus dem Beratungsvertrag	74
4.3.3	Berufsordnung	75
4.3.4	Medizinprodukte und Geräte	76
4.3.5	Hygiene	76
4.3.6	Wann ist ein Pausenraum und wann „Barrierefreiheit“ erforderlich?	77
4.4	Anmeldungen und Genehmigungen	78
4.4.1	Finanzamt	78
4.4.2	Gewerbeamt	78
4.4.3	Berufsgenossenschaft	78
4.4.4	Sozialversicherungsträger	79
4.4.5	Gesundheitsamt	79
4.4.6	Gebühreneinzugszentrale (GEZ)	80
4.5	Welche weiteren Rechtskriterien sind für Sie wichtig?	80
4.5.1	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	80
4.5.2	Gesetz über die Werbung auf dem Gebiete des Heilwesens	81
4.5.3	Verhältnis von HWG und UWG	82
4.5.4	Gesetz über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte	82
4.5.5	Gesetz betreffend das Urheberrecht an Werken der bildenden Künste und der Fotografie ..	84

4.5.6	Gesetz über den Schutz von Marken und sonstigen Kennzeichen	84
4.5.7	Homepage, Impressum und Telemediengesetz	84
4.5.8	Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung	87
5	Finanzierung und Steuern	89
5.1	Wie kalkulieren Sie Ihr Honorar?	89
5.1.1	Wunsch und Wirklichkeit	89
5.1.2	Wie sieht die Wirklichkeit aus – oder was nehmen die anderen?	90
5.1.3	Wie kalkulieren Sie (richtig)?	90
5.1.4	Was gibt der Markt her, was ist üblich?	91
5.1.5	Preisfestlegung	93
5.1.6	Betriebswirtschaftlich kalkuliert – besser?	93
5.1.7	Apropos Seminare und Schulungen	95
5.1.8	Unbezahlte Arbeitszeit	95
5.1.9	Von allem etwas	96
5.1.10	Selbstständig mit Helfersyndrom	96
5.2	Wer ist wann wie steuerpflichtig?	96
5.2.1	Einkommensteuer	97
5.2.2	Gewerbesteuer	98
5.2.3	Kirchensteuer	99
5.2.4	Körperschaftsteuer	99
5.2.5	Lohnsteuer	99
5.2.6	Mehrwert-/Umsatzsteuer.	99
5.3	Wie ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf?	101
5.3.1	Investitions- oder Anschaffungskosten	101
5.3.2	Geschäfts- und Betriebskosten	102
5.3.3	Kosten der privaten Existenzsicherung	103
5.3.4	Break-Even-Point	103
5.3.5	Umsatzplanung	103
5.3.6	Rentabilitätsvorschau	104
5.3.7	Liquiditätsplanung	104
5.3.8	Eigen- und Fremdkapital	105
5.4	Welche Fördergelder bekommen Sie woher?	106
5.4.1	Allgemeine Fremdmittel	106
5.4.2	Bankkredite	106
5.4.3	Leasing.	108
5.4.4	Öffentliche Förderdarlehen	108
5.4.5	Sicherheiten – für die Bank oder für Sie	110
5.4.6	Wie steht es um Ihre Kreditwürdigkeit?	110
5.4.7	Öffentliche Zuschüsse	111
6	Absicherung	113
6.1	Was muss sich ändern – was kann bleiben?	113
6.1.1	Wie gehen Sie „versicherungsstrategisch“ vor?	115
6.2	Welche Krankenversicherung kommt infrage?	115
6.2.1	Privat oder gesetzlich krankenversichert – womit fahren Sie besser?	116
6.2.2	Verdienstausfall bei Krankheit – was nun?	117
6.3	Berufsunfähig? Bloß nicht!	117

6.4	Absicherung der Invalidität – die Unfallversicherung	119
6.4.1	Ist die Unfallversicherung überflüssig?	120
6.5	Berufsgenossenschaft	121
6.6	Das Alter finanzieren – jetzt oder später?	122
6.6.1	Und welches „Produkt“ ist nun für die Altersvorsorge am besten geeignet?	124
6.6.2	Rentenversicherungspflicht für Ernährungsfachkräfte, wenn	125
6.7	Arbeitslos – und nun?	126
6.7.1	Was hätten Sie im Leistungsfall zu erwarten?	127
6.8	Auch der Betrieb haftet – nämlich Sie	127
6.9	Das Inventar sichern	128
6.9.1	Speziell die Technik versichern?	129
6.10	Alles, was Ihr Recht ist	129
6.11	Zusätzliches für die Gesundheit	130
6.12	Zusätzliche Pflege – immer gut	130
6.13	Zusätzliche Vorsorge	131
7	Businessplan	132
7.1	Weswegen lohnt sich ein Businessplan?	132
7.2	Welche Inhalte müssen in einen Businessplan?	133
7.2.1	Zusammenfassung	133
7.2.2	Geschäftsidee	133
7.2.3	Alleinstellungsmerkmale, Chancen und Risiken	134
7.2.4	Markt-, Kunden- und Standortanalyse	134
7.2.5	Marketing	136
7.2.6	Unternehmerprofil/Gründerperson	137
7.2.7	Mitarbeiter	137
7.2.8	Rechtsform	137
7.2.9	Finanzierung	138
8	Marketing	140
8.1	Wer sind Ihre Kunden?	140
8.1.1	Nicht mit der Gießkanne	141
8.1.2	Kennzeichen Kunde	141
8.2	Mit welchen Mitbewerbern müssen Sie rechnen?	142
8.2.1	Wir sitzen alle im gleichen Boot – meines ist gleicher	142
8.2.2	Wettlauf – wie weit?	143
8.3	Wie machen Sie sich und Ihr Unternehmen bekannt?	143
8.3.1	Marketing für Beratungs- und Heilberufe	143
8.3.2	Akquise	144
8.3.3	Die berühmte Corporate Identity	146
8.3.4	Die Homepage – weltweite und doch individuelle Präsenz	148
8.3.5	Social Media	152
8.3.6	Presse	158
8.3.7	„Portfolio“ – Blätter, die Information weitertragen	160
8.3.8	Praxiseröffnung	161
8.3.9	Weitere Werbemittel und -maßnahmen von A–Z	161
8.4	Was kostet die „Werbe“-Welt?	166
8.4.1	Wie man's macht	167

9	Praxisführung	169
9.1	Wie kann Ihr Qualitätsmanagement aussehen?	169
9.1.1	Praxisorganisation	170
9.1.2	Terminmanagement	170
9.1.3	Vertrauen ist gut – „Controlling“ ist besser	171
9.1.4	Buchführung – das Buch mit 7 Siegeln	171
9.1.5	Kosten im Griff?	172
9.1.6	Kalkulatorisches Know-how am Rande	173
9.1.7	Platz ist in der kleinsten Hütte – von wegen	173
9.1.8	„Patientendatenmanagementsystem“ – nicht nur in der Klinik	173
9.2	Welche Dokumentationsunterlagen können Sie verwenden?	174
9.2.1	Praxishilfen – online oder direkt	174
9.2.2	Praxishilfen – praktisch	175
9.3	Wie kommen Sie ans Geld?	177
9.4	Selbst ist der Unternehmer	177
10	Selbstmanagement	179
10.1	Selbstständigkeit: selbst und ständig arbeiten	179
10.1.1	An alles selbst denken	179
10.1.2	Sich Pausen gönnen	180
10.1.3	Den „Preis“ gestalten	180
10.1.4	Sich selbst Sicherheit geben	181
10.2	Sich selbst managen	182
10.2.1	Wir unterschätzen den Aufwand	182
10.2.2	Nicht nur in To-do-Listen denken	183
10.3	Was heißt eigentlich „perfekt“?	183
10.3.1	Zu hohe Ansprüche an uns selbst	184
10.3.2	Für ein gutes Lebensgefühl sorgen	184
10.3.3	Fehler nutzen	185
10.4	Leistungsfähigkeit langfristig erhalten	186
10.4.1	Finden Sie Ihren eigenen Rhythmus	187
10.5	Wie gehen Sie mit parallelen Anforderungen um?	189
10.5.1	Weniger ist oft mehr	189
10.5.2	Aufmerksamkeit auf verschiedenen Levels	190
10.5.3	Gute Leistungsfähigkeit durch innere Gelassenheit und Freude	190
10.5.4	Langsamer ist schneller	191
10.5.5	Und die Freude nicht vergessen	191
10.6	Wie stehe ich mir selbst im Weg?	192
10.6.1	Der innere Zustand wirkt nach außen	193
10.6.2	Lernen Sie aus kritischen Fragen	193
10.6.3	Die Suche nach dem Schuldigen	194
10.7	Worauf es wirklich ankommt	195
11	Das ist mein Unternehmen	196
11.1	Welche Ziele unterstützen mich?	196
11.1.1	Ziele, die motivieren	197
11.2	Selbstbewusst und engagiert auftreten	198
11.2.1	Muss- und Soll-Vorstellungen	198
11.2.2	Persönliche Stärken nutzen	199

11.3	Krisen managen	200
11.3.1	Resilienz.	200

Anhang	203
---------------------	-----

12	Vorlagen	204
12.1	Beispielanschriften für Kaltakquise an Ärzte	204
12.2	Beispielanschriften für Kaltakquise an Betriebe/Unternehmen	205
12.3	Vorschlag für Anamnesebogen	206
12.4	Vorschlag für ärztliche Notwendigkeitsbescheinigung	209
12.5	Vorschlag für Kostenvoranschlag Teil 1	210
12.6	Vorschlag für Kostenvoranschlag Teil 2	211
12.7	Vorschlag für Teilnahmebestätigung	212
12.8	Vorschlag für Rechnung	213
12.9	Checkliste für Kursleiter von Kochkursen	214
12.10	Checkliste zum Einrichten einer Lehrküche	216
12.11	Liquiditätsvorschau	218

13	Hilfreiche Informationen und Adressen	220
13.1	Berufs- und Interessenverbände	220
13.2	Vor der Entscheidung	220
13.2.1	Informationen über hilfreiche Institutionen auf dem Weg zur Selbstständigkeit	220
13.2.2	Informationen und Geschäftsideen für Existenzgründer	221
13.2.3	Existenzgründung für Frauen	221
13.3	Praxiskonzepte	221
13.3.1	Informationen und Definitionen zur Ernährungsberatung und Ernährungstherapie	221
13.3.2	Informationen zu Presse- und Autorentätigkeit im Gesundheitswesen	222
13.3.3	Informationen zum Thema Fort- und Weiterbildung für Ernährungsfachkräfte	222
13.3.4	Informationen zur Zertifizierung	225
13.3.5	Informationen zum Thema Nebenerwerbsgründung	226
13.3.6	Informationen zum Thema Praxisübernahme/Unternehmensnachfolge	227
13.3.7	Anbieter von Franchise-Konzepten für qualifizierte Ernährungsfachkräfte	227
13.3.8	Informationen zum Thema Franchising, Konzepte und Anbieter	227
13.3.9	Informationen zum Thema Praxismgemeinschaften – Kooperationen	228
13.3.10	Informationen zum Thema Mitarbeiter	228
13.3.11	Informationen zu berufsständischen Interessenvertretungen für Ernährungsfachkräfte	228
13.3.12	Informationen zum Thema Netzwerken	228
13.4	Der Weg zum Unternehmen „Ernährungsberatung“	229
13.4.1	Informationen zum Markenrecht	229
13.4.2	Informationen zur Domain und ihre Recherche	229
13.4.3	Informationen zur Mindestausstattung von Praxisräumen	229
13.4.4	Informationen zu Software für Verwaltungs- und Beratungsarbeit, Buchhaltung und Steuern	230
13.4.5	Informationen zu Ernährungssoftware	231
13.4.6	Informationen zur Medizintechnik für das Gewichts- und Ernährungsmanagement	233
13.4.7	Informationen zu Vortrags- und Arbeitsmaterial für Seminare, Schulungen	233
13.4.8	Informationen über Rezeptsammlungen	235
13.4.9	Kriterien für die Planung, Einrichtung und Ausstattung einer (Lehr-)Küche	236
13.5	Formalitäten	236

13.6	Finanzierung und Steuern	236
13.6.1	Informationen zum Sozialgesetzbuch (SGB)	236
13.6.2	Informationen zu Steuern allgemein	236
13.6.3	Informationen zur Kapitalbedarfsplanung	238
13.6.4	Zusatzinformationen zu Investitions- und Anschaffungskosten	238
13.6.5	Informationen zu Geschäfts- und Betriebskosten	239
13.6.6	Informationen zu Beratung über Fördermittel und -programme	242
13.6.7	Informationen über öffentliche Zuschüsse	244
13.7	Absicherung	245
13.7.1	Informationen zur allgemeinen Absicherung	245
13.7.2	Informationen zu Versicherungen	245
13.8	Businessplan	245
13.8.1	Informationen über den Businessplan	245
13.8.2	Informationen über Businessplan-Wettbewerbe	246
13.8.3	Informationen über statistische Daten	246
13.8.4	Informationen über Finanzplanung	246
13.9	Marketing	246
13.9.1	Beispiele für infrage kommende Zielgruppen und Kunden	246
13.9.2	Beispiele für potenzielle Mitbewerber	247
13.9.3	Markt- und Konkurrenzanalyse	247
13.9.4	Stärken-Schwächen-Profil	247
13.9.5	Zulässiges Marketing für Ernährungsfachkräfte	248
13.9.6	Überblick über das Marketing im Gesundheits- und Ernährungsbereich	248
13.9.7	Akquise	248
13.9.8	Logoerstellung	249
13.9.9	Unterstützung beim Erstellen einer Website	249
13.9.10	Zusatzinformation zu Social Media	249
13.9.11	Presseverteiler erstellen	251
13.9.12	Pressearbeit mit Journalisten	251
13.9.13	Verbraucherinformation zum Dialogmarketing	251
13.9.14	Branchenverzeichnisse	251
13.9.15	Adressen aller TV- und Radiosender	251
13.9.16	Praxiseröffnung	251
13.9.17	Werbemittel	252
13.10	Praxisorganisation	253
13.10.1	Informationen zum Qualitätsmanagement	253
13.10.2	Informationen zu Software für Buchführung, Material- und Patienten-/Kundenverwaltung sowie Dokumentation	254
13.10.3	Arbeitshilfen für die Büroorganisation	254
13.10.4	Praxishilfen für die Dokumentation in der Ernährungsberatung	255
13.10.5	Zusatzinformationen zu „Kurskonzept“	255
13.10.6	Praxishilfen für Rechnungs- und Mahnwesen	255
14	Glossar	257
15	Abkürzungsverzeichnis	261
16	Autorenadressen	263
17	Abbildungsnachweis	264
18	Literaturverzeichnis	265
19	Sachverzeichnis	278