

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 2. Auflage . . . . .	5
Vorwort zur 1. Auflage . . . . .	6
Anschriften . . . . .	18
Herausgeberinnen . . . . .	19

## Teil 1

### Damit Ihr Unternehmen erfolgreich anläuft

<b>1</b>	<b>Vor der Entscheidung</b> . . . . .	22
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
1.1	<b>Selbstständig als Ernährungsfachkraft – warum eigentlich nicht?</b> . . . . .	22
1.1.1	Die gute Nachricht: Sie sind nicht allein! . . . . .	23
1.1.2	Die schlechte Nachricht: Sie sind nicht allein! . . . . .	23
1.1.3	Ernährungsberater versus Ernährungsfachkraft. . . . .	23
1.1.4	Neue Berufe und Qualifikationen entstehen. . . . .	24
1.1.5	Neue, häufig interdisziplinäre Strukturen entstehen . . . . .	25
1.2	<b>Welche Motive bewegen Sie?</b> . . . . .	25
1.2.1	Sie haben eine pfiffige Geschäftsidee? . . . . .	25
1.2.2	Sie sind unzufrieden im Beruf oder von Arbeitslosigkeit bedroht. . . . .	26
1.2.3	Sie möchten Ihr berufliches Leben aus persönlichen Gründen ändern? . . . . .	26
1.2.4	Sie wünschen sich ökonomische Selbstbestimmung? . . . . .	27
1.2.5	Sie sind ein sogenannter Quereinsteiger? . . . . .	27
1.2.6	„Titel gesammelt“ – ein Gründungsmotiv? . . . . .	28
1.3	<b>Sind Sie ein Unternehmertyp?</b> . . . . .	28
1.3.1	Ernährungsinformation aus „bester“ Hand . . . . .	29
1.3.2	Ideen mit Diplom oder Examen . . . . .	29
1.4	<b>Wie ist die Entwicklung des Beratungsmarkts einzuschätzen?</b> . . . . .	30
1.4.1	Demografischer und epidemiologischer Wandel und Ernährungsberatung. . . . .	30
1.4.2	Qualifizierte Beratung ist gefragt . . . . .	31
1.4.3	Prävention ohne Ernährungsberatung geht nicht – Therapie auch nicht . . . . .	31
1.4.4	Ambulante Diättherapie – moderner denn je . . . . .	32
1.4.5	Der Gesundheitsmarkt als Jobmotor . . . . .	32
1.4.6	Aktuelle Entwicklung der Ernährungsberatung in Ihrem Umfeld . . . . .	33
1.4.7	Von der Einschätzung zur Entscheidung . . . . .	33
1.4.8	Vom Tellerwäscher zum Millionär? Vorsicht! . . . . .	34
1.4.9	Betriebliche Gesundheitsförderung . . . . .	34
1.4.10	Betriebliches Gesundheitsmanagement . . . . .	35
<b>2</b>	<b>Praxiskonzepte</b> . . . . .	37
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
2.1	<b>Was kann ich – was bin ich?</b> . . . . .	37
2.2	<b>Welche Leistungen möchten Sie anbieten?</b> . . . . .	38
2.2.1	Qualifizierte Ernährungsberatung . . . . .	39
2.2.2	Qualifizierte Diät- bzw. Ernährungstherapie . . . . .	39

2.2.3	Gruppenberatung . . . . .	40
2.2.4	Informationsveranstaltung – Workshop – Aktionstag . . . . .	40
2.2.5	Ernährungsseminar . . . . .	41
2.2.6	Einkaufstraining . . . . .	41
2.2.7	Kochseminar . . . . .	42
2.2.8	Vortrag . . . . .	43
2.2.9	Unterricht/Vorlesung . . . . .	43
2.2.10	Projekte/Managementfunktion . . . . .	43
2.2.11	Moderations- und Leitungsarbeit in Gesundheitszirkeln des Betrieblichen Gesundheitsmanagements . . . . .	44
2.2.12	Presse- und Autorentätigkeit . . . . .	46
2.2.13	Auftritte in Funk und Fernsehen . . . . .	46
2.2.14	Mobiler Service . . . . .	47
<b>2.3</b>	<b>Ambulante Ernährungsberatung als Heilmittel . . . . .</b>	<b>47</b>
2.3.1	Hintergrund zur Heilmittel-Richtlinie (HeilM-RL) . . . . .	47
2.3.2	Nutzenbewertung der ambulanten Ernährungsberatung . . . . .	47
2.3.3	Ernährungstherapie in der Heilmittel-Richtlinie . . . . .	48
2.3.4	Zulassungs- und Rahmenempfehlungen des GKV-Spitzenverbandes . . . . .	49
<b>2.4</b>	<b>Worauf möchten Sie sich spezialisieren? . . . . .</b>	<b>50</b>
2.4.1	Viel hilft viel . . . . .	50
2.4.2	Spezialisierungen schaffen Synergien . . . . .	51
<b>2.5</b>	<b>Welche Aus-, Fort- oder Weiterbildungen gibt es? . . . . .</b>	<b>51</b>
2.5.1	„Ausbildung“ für Ernährungsfachkräfte . . . . .	51
2.5.2	Fortbildung für Ernährungsprofis . . . . .	52
2.5.3	Weiterbildung = Bildung + Bildung . . . . .	53
2.5.4	Qualifizierung als Qualitätssicherung . . . . .	54
2.5.5	Qualifikationsanforderungen der Krankenkassen – die „Anbieterqualifikation“ . . . . .	54
2.5.6	Zertifikat – der Schlüssel zum Erfolg? . . . . .	55
<b>2.6</b>	<b>Einstieg mit Teilselbstständigkeit . . . . .</b>	<b>57</b>
2.6.1	Nebenbei tätig und doch mit aller Energie gefordert . . . . .	57
2.6.2	Nebenberufliche Ernährungsberatung hat Tradition . . . . .	58
2.6.3	„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ . . . . .	58
2.6.4	Was genau heißt entgeltliche Teilselbstständigkeit bzw. Nebentätigkeit? . . . . .	58
2.6.5	Der Arbeitgeber hat auch Recht(e) . . . . .	59
2.6.6	Voraussetzungen für Nebentätigkeiten sind rechtlich geregelt . . . . .	60
2.6.7	Nebentätigkeit in der Ernährungsberatung: Wägen Sie Vor- und Nachteile ab . . . . .	60
<b>2.7</b>	<b>Welches Konzept könnten Sie verwirklichen? . . . . .</b>	<b>61</b>
2.7.1	Eigene Praxis – ja oder nein? . . . . .	61
2.7.2	Praxis- bzw. Unternehmensübernahme . . . . .	62
2.7.3	Franchising . . . . .	63
2.7.4	Gründung eines eigenen Instituts . . . . .	65
2.7.5	Verkauf von Gütern und/oder Präparaten . . . . .	66
<b>2.8</b>	<b>Alleine starten oder mit Partnern? . . . . .</b>	<b>68</b>
2.8.1	Praxismgemeinschaft – Gemeinschaftspraxis . . . . .	69
2.8.2	Schwerpunktpraxen . . . . .	71
2.8.3	Mitarbeiter . . . . .	72
2.8.4	Berufsverbände und Interessenvertretungen . . . . .	74
2.8.5	Netzwerke . . . . .	76

<b>3</b>	<b>Der Weg zum „Unternehmen Ernährungsberatung“</b> . . . . .	<b>79</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
<b>3.1</b>	<b>Wie soll das Unternehmen heißen?</b> . . . . .	<b>79</b>
3.1.1	Nomen est omen . . . . .	80
3.1.2	Seriös, flippig, wissenschaftlich – in jedem Fall individuell. . . . .	80
3.1.3	Eintrag ins Handelsregister – wie wichtig? . . . . .	81
3.1.4	Ich bin eine „Marke“ . . . . .	81
3.1.5	Domain (Teilnetz) im internationalen Netz . . . . .	82
<b>3.2</b>	<b>Welche Räumlichkeiten benötigen Sie?</b> . . . . .	<b>83</b>
3.2.1	Eigene Praxisräume . . . . .	83
3.2.2	Keine eigenen Praxisräume . . . . .	83
3.2.3	Praxispartner und Netzwerke nutzen . . . . .	83
3.2.4	Raumkosten – Raumnutzen . . . . .	83
3.2.5	My home is my castle. . . . .	84
3.2.6	Das Feng-Shui des Ortes . . . . .	84
3.2.7	Gewerbe versus Dienstleistung . . . . .	85
3.2.8	Krankenkassen reden (vielleicht) mit . . . . .	85
<b>3.3</b>	<b>Welche Grundausstattung ist sinnvoll?</b> . . . . .	<b>85</b>
3.3.1	Mein Arbeitsplatz und ich . . . . .	86
3.3.2	„Sanfte Mittel“ – Software für Ernährungsfachkräfte . . . . .	86
3.3.3	Vernetzt ausgestattet – auch technisch . . . . .	87
3.3.4	Ich lade andere Menschen ein. . . . .	88
3.3.5	Ich zeig dir was .... . . . . .	89
3.3.6	Damit es nicht nur professionell aussieht . . . . .	89
3.3.7	Bequemlichkeit pur . . . . .	90
3.3.8	(Lehr-)Küchenschlacht – nicht mit uns . . . . .	90
3.3.9	Mobilität ist Trumpf. . . . .	91
<b>3.4</b>	<b>Welche Anfängerfehler sollten Ihnen nicht passieren?</b> . . . . .	<b>91</b>
3.4.1	Gründerschwierigkeiten . . . . .	91
3.4.2	Zeit ist Geld – aber noch viel mehr . . . . .	92
3.4.3	Problembewältigung . . . . .	93
<b>4</b>	<b>Formalitäten</b> . . . . .	<b>94</b>
	<i>Suzan Ulusal</i>	
<b>4.1</b>	<b>Welche Rechtsform ist für Sie geeignet?</b> . . . . .	<b>94</b>
4.1.1	Einzelunternehmen . . . . .	95
4.1.2	Gesellschaft bürgerlichen Rechts . . . . .	95
4.1.3	Partnerschaftsgesellschaft . . . . .	96
4.1.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung . . . . .	96
4.1.5	Unternehmergesellschaft . . . . .	97
4.1.6	Personen- oder Kapitalgesellschaft . . . . .	97
<b>4.2</b>	<b>Was sollten Sie über Verträge und Verhandlungen wissen?</b> . . . . .	<b>98</b>
4.2.1	Verschiedene Arten eines Vertragsschlusses . . . . .	98
4.2.2	Vertragsfreiheit . . . . .	99
4.2.3	Allgemeine Geschäftsbedingungen . . . . .	99
4.2.4	Verschiedene Arten von Verträgen . . . . .	99
4.2.5	Mietvertrag für Ihre Praxis . . . . .	100
4.2.6	Mietvertrag für eine Lehrküche . . . . .	101
4.2.7	Vertragsverhandlungen . . . . .	101

<b>4.3</b>	<b>Welche rechtlichen Rahmenbedingungen gilt es zu berücksichtigen?</b>	102
4.3.1	Beratungsvertrag	102
4.3.2	Pflichten aus dem Beratungsvertrag	103
4.3.3	Berufsordnung	104
4.3.4	Medizinprodukte und Geräte	105
4.3.5	Hygiene	105
4.3.6	Wann ist ein Pausenraum und wann „Barrierefreiheit“ erforderlich?	106
<b>4.4</b>	<b>Anmeldungen und Genehmigungen</b>	107
4.4.1	Finanzamt	107
4.4.2	Gewerbeamt	107
4.4.3	Berufsgenossenschaft	107
4.4.4	Sozialversicherungsträger	108
4.4.5	Gesundheitsamt	108
<b>4.5</b>	<b>Welche weiteren Rechtskriterien sind für Sie wichtig?</b>	109
4.5.1	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	109
4.5.2	Gesetz über die Werbung auf dem Gebiet des Heilwesens	110
4.5.3	Verhältnis von Heilmittelwerbegesetz und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb	110
4.5.4	Gesetz über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte	111
4.5.5	Gesetz betreffend das Urheberrecht an Werken der bildenden Künste und der Fotografie	112
4.5.6	Gesetz über den Schutz von Marken und sonstigen Kennzeichen	113
4.5.7	Homepage, Impressum und Telemediengesetz	113
4.5.8	Datenschutz	115
4.5.9	Streitbeilegung, Hinweispflichten	116
<b>5</b>	<b>Finanzierung und Steuern</b>	118
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
<b>5.1</b>	<b>Wie kalkulieren Sie Ihr Honorar?</b>	118
5.1.1	Wunsch und Wirklichkeit	118
5.1.2	Wie sieht die Wirklichkeit aus – oder was nehmen die anderen?	119
5.1.3	Wie kalkulieren Sie (richtig)?	120
5.1.4	Was gibt der Markt her, was ist üblich?	120
5.1.5	Preisfestlegung	123
5.1.6	Betriebswirtschaftlich kalkuliert – besser?	124
5.1.7	Apropos Seminare und Schulungen	125
5.1.8	Unbezahlte Arbeitszeit	126
5.1.9	Von allem etwas	126
5.1.10	Selbstständig mit Helfersyndrom	126
<b>5.2</b>	<b>Wer ist wann wie steuerpflichtig?</b>	127
5.2.1	Einkommensteuer	127
5.2.2	Gewerbsteuer	129
5.2.3	Kirchensteuer	129
5.2.4	Körperschaftsteuer	129
5.2.5	Lohnsteuer	129
5.2.6	Mehrwert-/Umsatzsteuer	129
<b>5.3</b>	<b>Wie ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf?</b>	132
5.3.1	Investitions- oder Anschaffungskosten	132
5.3.2	Geschäfts- und Betriebskosten	132
5.3.3	Kosten der privaten Existenzsicherung	133
5.3.4	Break-even-Point	133

5.3.5	Umsatzplanung . . . . .	134
5.3.6	Rentabilitätsvorschau. . . . .	134
5.3.7	Liquiditätsplanung . . . . .	134
5.3.8	Eigen- und Fremdkapital . . . . .	135
<b>5.4</b>	<b>Welche Fördergelder bekommen Sie woher?</b> . . . . .	<b>136</b>
5.4.1	Allgemeine Fremdmittel . . . . .	136
5.4.2	Bankkredite . . . . .	137
5.4.3	Leasing . . . . .	138
5.4.4	Öffentliche Förderdarlehen . . . . .	139
5.4.5	Sicherheiten – für die Bank oder für Sie . . . . .	140
5.4.6	Wie steht es um Ihre Kreditwürdigkeit? . . . . .	141
5.4.7	Öffentliche Zuschüsse . . . . .	141

## Teil 2

### Damit Ihr Unternehmen erfolgreich und gut weiterläuft

<b>6</b>	<b>Absicherung</b> . . . . .	<b>146</b>
	<i>Suzanne Weiler</i>	
<b>6.1</b>	<b>Was muss sich ändern – was kann bleiben?</b> . . . . .	<b>146</b>
6.1.1	Wie gehen Sie „versicherungsstrategisch“ vor? . . . . .	148
<b>6.2</b>	<b>Welche Krankenversicherung kommt infrage?</b> . . . . .	<b>148</b>
6.2.1	Privat oder gesetzlich krankenversichert – womit fahren Sie besser? . . . . .	148
6.2.2	Verdienstausfall bei Krankheit – was nun? . . . . .	150
<b>6.3</b>	<b>Berufsunfähig? Bloß nicht!</b> . . . . .	<b>151</b>
<b>6.4</b>	<b>Absicherung der Invalidität – die Unfallversicherung.</b> . . . . .	<b>152</b>
6.4.1	Ist die Unfallversicherung überflüssig? . . . . .	153
<b>6.5</b>	<b>Berufsgenossenschaft</b> . . . . .	<b>155</b>
<b>6.6</b>	<b>Das Alter finanzieren – jetzt oder später?</b> . . . . .	<b>155</b>
6.6.1	Und welches „Produkt“ ist nun für die Altersvorsorge am besten geeignet? . . . . .	157
6.6.2	Rentenversicherungspflicht für Ernährungsfachkräfte, wenn ... . . . . .	158
<b>6.7</b>	<b>Arbeitslos – und nun?</b> . . . . .	<b>160</b>
6.7.1	Was hätten Sie im Leistungsfall zu erwarten? . . . . .	160
<b>6.8</b>	<b>Auch der Betrieb haftet – nämlich Sie.</b> . . . . .	<b>160</b>
<b>6.9</b>	<b>Das Inventar sichern</b> . . . . .	<b>161</b>
6.9.1	Speziell die Technik versichern? . . . . .	162
<b>6.10</b>	<b>Alles, was Ihr Recht ist</b> . . . . .	<b>162</b>
<b>6.11</b>	<b>Zusätzliches für die Gesundheit</b> . . . . .	<b>163</b>
<b>6.12</b>	<b>Zusätzliche Pflege – immer gut</b> . . . . .	<b>163</b>
<b>6.13</b>	<b>Zusätzliche Vorsorge.</b> . . . . .	<b>165</b>
<b>7</b>	<b>Businessplan</b> . . . . .	<b>166</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
<b>7.1</b>	<b>Weswegen lohnt sich ein Businessplan?</b> . . . . .	<b>166</b>
<b>7.2</b>	<b>Welche Inhalte müssen in einen Businessplan?</b> . . . . .	<b>167</b>
7.2.1	Zusammenfassung . . . . .	167
7.2.2	Geschäftsidee . . . . .	167
7.2.3	Alleinstellungsmerkmale, Chancen und Risiken. . . . .	168
7.2.4	Markt-, Kunden- und Standortanalyse . . . . .	168

7.2.5	Marketing . . . . .	170
7.2.6	Unternehmerprofil/Gründerperson . . . . .	171
7.2.7	Mitarbeiter . . . . .	171
7.2.8	Rechtsform . . . . .	171
7.2.9	Finanzierung . . . . .	172
<b>8</b>	<b>Marketing</b> . . . . .	<b>174</b>
	<i>Birgit Blumenschein und Susanne Hagedorn</i>	
<b>8.1</b>	<b>Wer sind Ihre Kunden?</b> . . . . .	<b>174</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.1.1	Nicht mit der Gießkanne . . . . .	175
8.1.2	Kennzeichen Kunde . . . . .	175
<b>8.2</b>	<b>Mit welchen Mitbewerbern müssen Sie rechnen?</b> . . . . .	<b>176</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.2.1	Wir sitzen alle im gleichen Boot – meines ist gleicher. . . . .	176
8.2.2	Wettlauf – wie weit? . . . . .	177
<b>8.3</b>	<b>Wie machen Sie sich und Ihr Unternehmen bekannt?</b> . . . . .	<b>177</b>
	<i>Birgit Blumenschein und Susanne Hagedorn</i>	
8.3.1	Marketing für Beratungs- und Heilberufe . . . . .	177
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.2	Akquise . . . . .	178
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.3	Die berühmte Corporate Identity . . . . .	180
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.4	Die Homepage – weltweite und doch individuelle Präsenz. . . . .	183
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.5	Social Media. . . . .	185
	<i>Susanne Hagedorn</i>	
8.3.6	Presse . . . . .	192
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.7	„Portfolio“ – Blätter, die Information weitertragen . . . . .	194
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.8	Praxiseröffnung. . . . .	195
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.3.9	Weitere Werbemittel und -maßnahmen von A–Z . . . . .	196
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
<b>8.4</b>	<b>Was kostet die „Werbe“-Welt?</b> . . . . .	<b>201</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
8.4.1	Wie man's macht ... . . . . .	201
<b>9</b>	<b>Praxisführung</b> . . . . .	<b>204</b>
	<i>Birgit Blumenschein</i>	
<b>9.1</b>	<b>Wie kann Ihr Qualitätsmanagement aussehen?</b> . . . . .	<b>204</b>
9.1.1	Praxisorganisation . . . . .	205
9.1.2	Terminmanagement. . . . .	205
9.1.3	Vertrauen ist gut – „Controlling“ ist besser. . . . .	206
9.1.4	Buchführung – das Buch mit 7 Siegeln . . . . .	206
9.1.5	Kosten im Griff? . . . . .	207
9.1.6	Kalkulatorisches Know-how am Rande . . . . .	208

9.1.7	Platz ist in der kleinsten Hütte – von wegen. . . . .	208
9.1.8	„Patientendatenmanagementsystem“ – nicht nur in der Klinik. . . . .	208
<b>9.2</b>	<b>Welche Dokumentationsunterlagen können Sie verwenden?</b> . . . . .	<b>209</b>
9.2.1	Praxishilfen – online oder direkt. . . . .	209
9.2.2	Praxishilfen – praktisch . . . . .	210
<b>9.3</b>	<b>Wie kommen Sie ans Geld?</b> . . . . .	<b>212</b>
9.3.1	Rechnungen . . . . .	212
9.3.2	Mahnungen . . . . .	212
<b>9.4</b>	<b>Selbst ist der Unternehmer</b> . . . . .	<b>212</b>

## Teil 3

### Damit Sie als Unternehmer erfolgreich sind und bleiben

<b>10</b>	<b>Selbstmanagement</b> . . . . .	<b>216</b>
	<i>Susanne Klein</i>	
<b>10.1</b>	<b>Selbstständigkeit: selbst und ständig arbeiten</b> . . . . .	<b>216</b>
10.1.1	An alles selbst denken . . . . .	217
10.1.2	Sich Pausen gönnen . . . . .	217
10.1.3	Den „Preis“ gestalten . . . . .	218
10.1.4	Sich selbst Sicherheit geben . . . . .	218
<b>10.2</b>	<b>Sich selbst managen</b> . . . . .	<b>219</b>
10.2.1	Wir unterschätzen den Aufwand . . . . .	219
10.2.2	Nicht nur in To-do-Listen denken . . . . .	220
<b>10.3</b>	<b>Was heißt eigentlich „perfekt“?</b> . . . . .	<b>220</b>
10.3.1	Für ein gutes Lebensgefühl sorgen . . . . .	221
10.3.2	Fehler nutzen . . . . .	222
<b>10.4</b>	<b>Leistungsfähigkeit langfristig erhalten</b> . . . . .	<b>223</b>
10.4.1	Finden Sie Ihren eigenen Rhythmus . . . . .	224
<b>10.5</b>	<b>Wie gehen Sie mit parallelen Anforderungen um?</b> . . . . .	<b>226</b>
10.5.1	Weniger ist oft mehr . . . . .	226
10.5.2	Aufmerksamkeit auf verschiedenen Levels . . . . .	227
10.5.3	Gute Leistungsfähigkeit durch innere Gelassenheit und Freude . . . . .	228
10.5.4	Langsamer ist schneller. . . . .	228
10.5.5	Und die Freude nicht vergessen. . . . .	229
<b>10.6</b>	<b>Wie stehe ich mir selbst im Weg?</b> . . . . .	<b>229</b>
10.6.1	Der innere Zustand wirkt nach außen . . . . .	230
10.6.2	Lernen Sie aus kritischen Fragen . . . . .	230
10.6.3	Die Suche nach dem Schuldigen . . . . .	231
<b>10.7</b>	<b>Worauf es wirklich ankommt.</b> . . . . .	<b>232</b>
<b>11</b>	<b>Das ist mein Unternehmen</b> . . . . .	<b>233</b>
	<i>Susanne Klein</i>	
<b>11.1</b>	<b>Welche Ziele unterstützen mich?</b> . . . . .	<b>233</b>
11.1.1	Ziele, die motivieren . . . . .	234
<b>11.2</b>	<b>Selbstbewusst und engagiert auftreten</b> . . . . .	<b>235</b>
11.2.1	Muss- und Soll-Vorstellungen . . . . .	235
11.2.2	Persönliche Stärken nutzen . . . . .	236

11.3	Krisen managen . . . . .	237
11.3.1	Resilienz . . . . .	237

## Teil 4

### Anhang

12	<b>Vorlagen</b> . . . . .	242
12.1	Beispielanschreiben an Ärzte für Kaltakquise . . . . .	242
12.2	Beispielanschreiben für Kaltakquise an Betriebe/Unternehmen . . . . .	243
12.3	Vorschlag für Anamnesebogen . . . . .	244
12.4	Vorschlag für ärztliche Notwendigkeitsbescheinigung . . . . .	247
12.5	Vorschlag für Kostenvoranschlag Teil 1 . . . . .	248
12.6	Vorschlag für Kostenvoranschlag Teil 2 . . . . .	249
12.7	Vorschlag für Teilnahmebestätigung . . . . .	250
12.8	Vorschlag für Rechnung . . . . .	251
12.9	<b>Checkliste für Kursleiter von Kochkursen</b> . . . . .	252
12.9.1	Organisatorisches für die Vorbereitung . . . . .	252
12.9.2	Organisatorisches für die Durchführung . . . . .	252
12.9.3	Hygiene in der Küche . . . . .	253
12.10	<b>Checkliste zum Einrichten einer Lehrküche</b> . . . . .	254
12.10.1	Arbeitsmittel . . . . .	254
12.11	<b>Liquiditätsvorschau</b> . . . . .	255
13	<b>Hilfreiche Informationen und Adressen</b> . . . . .	257
13.1	<b>Berufs- und Interessenverbände</b> . . . . .	257
13.2	<b>Vor der Entscheidung</b> . . . . .	257
13.2.1	Informationen über hilfreiche Institutionen auf dem Weg zur Selbstständigkeit . . . . .	257
13.2.2	Informationen und Geschäftsideen für Existenzgründer . . . . .	258
13.2.3	Existenzgründung für Frauen . . . . .	258
13.3	<b>Praxiskonzepte</b> . . . . .	258
13.3.1	Informationen und Definitionen zur Ernährungsberatung und Ernährungstherapie . . . . .	258
13.3.2	Hintergrundinformation zum Heilmittel der ambulanten Ernährungstherapie bei seltenen Stoffwechselerkrankungen und Mukoviszidose . . . . .	259
13.3.3	Informationen zu Presse- und Autorentätigkeit im Gesundheitswesen . . . . .	261
13.3.4	Informationen zum Thema Fort- und Weiterbildung für Ernährungsfachkräfte . . . . .	261
13.3.5	Informationen zur Zertifizierung . . . . .	264
13.3.6	Informationen zum Thema Nebenerwerbsgründung . . . . .	266
13.3.7	Informationen zum Thema Praxisübernahme/Unternehmensnachfolge . . . . .	266
13.3.8	Anbieter von Franchise-Konzepten, Koordinationsstellen und Partner für Kooperationen für qualifizierte Ernährungsfachkräfte . . . . .	267
13.3.9	Informationen zum Thema Franchising, Konzepte und Anbieter . . . . .	267
13.3.10	Informationen zum Thema Praxisgemeinschaften – Kooperationen . . . . .	268
13.3.11	Informationen zum Thema Mitarbeiter . . . . .	268
13.3.12	Informationen zu (berufsständischen) Interessenvertretungen für Ernährungsfachkräfte . . . . .	268
13.3.13	Informationen und Plattformen zum Thema Netzwerken . . . . .	268
13.4	<b>Der Weg zum Unternehmen „Ernährungsberatung“</b> . . . . .	268
13.4.1	Informationen zum Markenrecht . . . . .	268
13.4.2	Informationen zur Domain und ihre Recherche . . . . .	268

13.4.3	Informationen zur Mindestausstattung von Praxisräumen . . . . .	269
13.4.4	Informationen zu Software für Verwaltungs- und Beratungsarbeit, Buchhaltung und Steuern . . . . .	270
13.4.5	Informationen zu Ernährungssoftware . . . . .	271
13.4.6	Informationen zur Medizintechnik für das Gewichts- und Ernährungsmanagement. . . . .	272
13.4.7	Informationen zu Vortrags- und Arbeitsmaterial für Seminare, Schulungen . . . . .	273
13.4.8	Informationen über Rezeptsammlungen. . . . .	274
13.4.9	Kriterien für die Planung, Einrichtung und Ausstattung einer (Lehr-)Küche. . . . .	275
<b>13.5</b>	<b>Formalitäten.</b> . . . . .	275
<b>13.6</b>	<b>Finanzierung und Steuern.</b> . . . . .	275
13.6.1	Informationen zum Sozialgesetzbuch (SGB). . . . .	275
13.6.2	Informationen zu Steuern allgemein . . . . .	275
13.6.3	Informationen zur Kapitalbedarfsplanung . . . . .	276
13.6.4	Zusatzinformationen zu Investitions- und Anschaffungskosten. . . . .	277
13.6.5	Informationen zu Geschäfts- und Betriebskosten. . . . .	278
13.6.6	Informationen zu Beratung über Fördermittel und -programme. . . . .	282
13.6.7	Informationen über öffentliche Zuschüsse. . . . .	282
<b>13.7</b>	<b>Absicherung.</b> . . . . .	283
13.7.1	Informationen zur allgemeinen Absicherung . . . . .	283
13.7.2	Informationen zu Versicherungen . . . . .	283
<b>13.8</b>	<b>Businessplan.</b> . . . . .	283
13.8.1	Informationen über den Businessplan . . . . .	283
13.8.2	Informationen über statistische Daten . . . . .	284
<b>13.9</b>	<b>Marketing</b> . . . . .	284
13.9.1	Beispiele für infrage kommende Zielgruppen und Kunden . . . . .	284
13.9.2	Beispiele für potenzielle Mitbewerber . . . . .	284
13.9.3	Markt- und Konkurrenzanalyse . . . . .	285
13.9.4	Stärken-Schwächen-Profil . . . . .	285
13.9.5	Zulässiges Marketing für Ernährungsfachkräfte. . . . .	286
13.9.6	Kompetenz im Bereich Marketing im Gesundheits- und Ernährungsbereich . . . . .	286
13.9.7	Akquise und Rechtsgrundlagen . . . . .	286
13.9.8	Unterstützung beim Erstellen einer Homepage. . . . .	286
13.9.9	Zusatzinformation zu Social Media . . . . .	287
13.9.10	Presseverteiler erstellen . . . . .	288
13.9.11	Pressearbeit mit Journalisten . . . . .	288
13.9.12	Verbraucherinformation zum Dialogmarketing. . . . .	288
13.9.13	Branchenverzeichnisse . . . . .	288
13.9.14	Adressen aller TV- und Radiosender . . . . .	288
13.9.15	Praxiseröffnung . . . . .	288
13.9.16	Werbemittel . . . . .	290
<b>13.10</b>	<b>Praxisorganisation</b> . . . . .	291
13.10.1	Informationen zum Qualitätsmanagement . . . . .	291
13.10.2	Informationen zu Software für Buchführung, Material- und Patienten-/Kundenverwaltung sowie Dokumentation . . . . .	291
13.10.3	Arbeitshilfen für die Büroorganisation . . . . .	291
13.10.4	Praxishilfen für die Dokumentation in der Ernährungsberatung . . . . .	292
13.10.5	Zusatzinformationen zu „Kurskonzept“ . . . . .	292
13.10.6	Praxishilfen für Rechnungs- und Mahnwesen . . . . .	293

14	<b>Glossar</b> . . . . .	295
15	<b>Abkürzungsverzeichnis</b> . . . . .	299
16	<b>Literaturverzeichnis</b> . . . . .	301
	<b>Sachverzeichnis</b> . . . . .	313