

SELBSTSTÄNDIGKEIT IN DER ERNÄHRUNGSBERATUNG

Erfolgreich auf dem platten Land

Mitten im rheinhessischen Niemandsland liegt zwischen Weinbergen und Zuckerrübenfeldern die beschauliche 4.500-Seelen-Gemeinde Wöllstein. Dort betreibt Dr. Petra Renner-Weber seit nunmehr 12 Jahren ihre Praxis für Ernährungstherapie und Beratung und beweist, dass eine Beratung zwischen Wein und Feldern rein gar nichts mit einer Feld-Wald-und-Wiesen-Beratung gemein haben muss. Die Praxis gedeiht mit wachsendem Erfolg, und das Angebot umfasst heute neben individueller Ernährungstherapie und -beratung zusätzlich betriebliche Gesundheitsförderung, Vorträge, Seminare und Schulungen für Multiplikatoren. Mit einem Einzugsbereich, der mehr als 50 km ins Hinterland reicht, hat die Diplom-Oecotrophologin schon lange die volle Auslastung erreicht.

dass nicht jeder Arzt ein gleich guter Partner ist: „Kinderärzte z. B. sind in der Regel von ihrer Art her weniger festgefahren als manche niedergelassenen Fachärzte. Allgemeinärzte plagt immer auch ein bisschen die Angst, Patienten, die sie an Dritte verweisen, könnten ihnen abhandenkommen. Kinderärzte dagegen sind glücklich, wenn sie Mütter, die z. B. meinen, ihre Kinder seien zu dünn oder zu dick, zur Ernährungsberatung schicken können.“ Als Spezialistin auf dem Gebiet der Allergien und Intoleranzen ist sie bei den Kinderärzten ihrer Umgebung gefragt, und die Kooperationen sind noch heute ein wichtiges Standbein ihrer Praxis.

>> Auch Ärzte kochen nur mit Wasser. <<

Wohl kein anderer Beruf ist unter Studierenden der Oecotrophologie so beliebt wie die Ernährungsberatung. Daran hat Petra Renner-Weber während ihres Studiums keinen Gedanken verschwendet. Dann kam doch alles anders. Sie hat schließlich einen Weg zurückgelegt, der nicht untypisch für die Karriere von Oecotrophologen ist: Nach Diplom und Promotion im Jahr 1989 stieg sie in die pharmazeutisch-klinische Forschung ein. 1994 folgte der Ausstieg in die Elternzeit. Innerhalb von 2 Jahren kamen die beiden Kinder zur Welt, verbunden mit dem Wegzug aus der Großstadt und der Landung im ländlich-idyllischen Wöllstein. „Als das jüngere Kind 2 Jahre alt war, habe ich schon über die berufliche Neuorientierung nachgedacht und hatte bald die Selbstständigkeit in der Ernährungsberatung als klares Ziel vor Augen“, erzählt die vitale Ernährungsfachfrau, deren Sache das lange Ausruhen noch nie gewesen ist.

Für Petra Renner-Weber begann die Zeit des Klinkenputzens. Priorität war: Kontakte knüpfen und sich vernetzen – vor allem mit Kassen und Ärzten: Was die Zusammenarbeit mit Ärzten betrifft, waren ihre Berührungspunkte von Anfang an gering: „Durch die Arbeit in der Klinik wusste ich, wie Ärzte ticken. Die kochen auch nur mit Wasser – und sind manchmal ganz froh, wenn sie einfach Mensch sein können und sich nicht präsentieren müssen.“ Damals tingelte sie mit einem Set von Unterlagen – angefangen bei Visitenkarte und Flyer bis hin zu Formularen für die Zuweisung – durch die Praxen der Umgebung und besprach mit den Ärzten Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

Wenn Petra Renner-Weber mittlerweile über einen zuverlässigen Stamm an Zuweisern verfügt, dann liegt die Quelle dieses Erfolgs auch in der Form des Umgangs mit den Ärzten. Aus ihrer Sicht ist es entscheidend, einen Kontakt auf Augenhöhe aufzubauen – als Partner statt als Befehlsempfänger. „Viele stöhnen, wie schwierig das mit Ärzten ist. Oft ist das aber nur eine Frage der richtigen Kommunikation. Natürlich kommt es vor, dass Ärzte sagen:

KEINE ANGST VOR ÄRZTEN

Zum Lernprozess, der damit für sie verbunden war, gehörte auch die Erkenntnis,

DIE PROVINZ ALS CHANCE

Die ländliche Situation – 60 bis 80 km entfernt von städtischen Ballungszonen wie Frankfurt, Kaiserslautern oder Mannheim – erschien ihr eher als Chance denn als Beeinträchtigung: „Ich habe eine Lücke gefüllt! Kollegen und damit Konkurrenz gab es schließlich weit und breit nicht.“ Sie startete vom Nullpunkt mit einer Handvoll Patienten und Beratung auf engstem Raum: „Wo sollten die Patienten auch herkommen? Die stehen ja auf dem Dorf nicht Schlange, wenn man sich selbstständig macht. Das musste sich in der Region erst mal verbreiten.“



Dr. Petra Renner-Weber vor ihrer Praxis im rheinhessischen Wöllstein: Jeder Passant kann sehen, dass hier eine Ernährungsberaterin zu Hause ist.

„Was will die denn? Das ist doch mein Bereich!“ Solche Ärzte, so Renner-Weber, werden allerdings immer seltener. Sie setzt darauf, im Rahmen des Beratungsprozesses auf den Arzt zuzugehen, Unterlagen anzufordern und Therapievorschläge oder -pläne mit dem Arzt zu besprechen, wenn es sich um schwierige Fälle handelt.

>> Ohne vernünftige Honorare scheitert jede Selbstständigkeit! <<

AUCH DAS HONORAR MUSS STIMMEN!

Heute füllen die Zuweisungen der Ärzte ihre Praxis. „Der Terminkalender ist voll!“, konstatiert sie. Mit 20 bis 30 Einzelberatungen pro Woche hat sie ihre Kapazitätsgrenze erreicht. Mehr geht auch deswegen nicht, weil sogar bei 40 Terminen die Erlöse aus der Beratung allein nicht ausreichen würden, ein vernünftiges Einkommen zu erzielen. Dabei deckt die Standard-Bezuschussung der Ersatzkassen von 35 Euro zum ersten Beratungsgespräch noch nicht einmal die Hälfte ihres Stundensatzes. Den Rest müssen die Versicherten aus eigener Tasche tragen. Der damit erzielbare Umsatz ist trotzdem zu gering. Hinzu kommt: „Durch die häufige Beschränkung auf max. 5 bezuschusste Beratungseinheiten werden wir in gewisser Weise von den Kassen geknebelt.“

Umso mehr müsse man auf angemessene Honorare beharren, meint Renner-Weber, und fordert: „Wir brauchen Ernährungstherapie und -beratung – aber nur zu einem vernünftigen Preis! Keine Beratung zu Dumpingpreisen! Ohne vernünftige Honorierung wird das mit der Selbstständigkeit nichts! Weniger als 60 Euro pro Stunde geht gar nicht. Wenn man von der Beratung leben will, muss es sogar deutlich mehr sein“, rechnet sie vor und verweist auf die vielen Faktoren, die gerade Anfänger im Beratungsberuf häufig nicht korrekt kalkulieren, angefangen von der Zeit für Vor- und Nachbereitung der Beratung über Bürotätigkeiten und Buchführung bis hin zu Fixkosten wie Miete, Krankenversicherung, Rentenversiche-

rung, Energie und Finanzierung eines betrieblichen PKW. „Das muss man erst einmal reinbringen. Und danach muss ja auch noch was übrig bleiben. Das ist schon ein gewisser Druck.“

OHNE PROJEKTE GEHT ES NICHT

Wer mit seiner Praxis finanziell über die Runden kommen will, ist auf ein zweites Standbein angewiesen. „Projekte im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung oder Beratungstätigkeiten für Firmen und Kantinen liefern ein Zusatzeinkommen, das den Druck ein bisschen rausnimmt. Wir haben mit der Michelin AG vor der Haustür einen der größten Arbeitgeber in der Region. Über einen Kontakt zu der Betriebskrankenkasse konnte ich dort einsteigen – anfangs zu tränentreibenden Konditionen. Das hat sich dann enorm entwickelt. Ich habe dort jetzt viele spannende Projekte. Solche Kontakte muss man pflegen, damit sich darüber immer wieder neue Dinge ergeben.“ Auch die Telekom, das Pharmaunternehmen Boehringer oder das Gesundheitsministerium Rheinland-Pfalz gehören zu ihren Kunden.

Dass sie dorthin gekommen ist, wo sie heute steht, schreibt sie auch bestimmten Persönlichkeitseigenschaften zu. Als Selbstständige, so Renner-Weber, muss man einerseits multitaskingfähig sein und andererseits auch Mut zur Lücke beweisen: „Auch wenn man eine gute Qualifikation und hohe Ansprüche hat, bleibt natürlich mal was auf der Strecke. Es kann nicht immer alles perfekt sein.“ Welche Eigenschaften braucht man, um erfolgreich selbstständig zu sein? Darauf hat sie eine klare Antwort: „Man darf nicht introvertiert sein, muss auf Menschen zugehen können und offen und flexibel sein im persönlichen Umgang – schon vom Umgang mit den Klienten her. In die Praxis kommt

alles rein – von Analphabeten über Menschen in extrem eingeschränkten finanziellen Situationen bis hin zu Akademikern.“ Ihr selbst fällt Kommunikation leicht, das zeigt sie an vielen Beispielen – angefangen bei ihrer professionellen und ansprechenden Website bis hin zu regelmäßigen Auftritten als Ernährungsexpertin im Regionalfernsehen des SWR.

Lernen kann man das nach ihrer Ansicht nur bedingt: „Das sind grundsätzliche Fragen der Persönlichkeit, die ich vor der Selbstständigkeit geklärt haben muss. Bin ich überhaupt der Typ, der gerne mit Menschen arbeitet? Habe ich Berührungängste? Bin ich kommunikativ? Kann ich



Die freundliche Atmosphäre im Sprechzimmer gehört für Petra Renner-Weber zur Beratung dazu.

mich behaupten? Kann ich auch sagen, wo meine Grenzen sind?“ Platz für Selbstständige ihres Schlages gibt es in deutschen Ländern ihrer Meinung nach noch mehr als genug. Einfach ist es allerdings nicht, sich zu etablieren: „Ich bin ein bisschen zwiegespalten bei der Frage, ob ich jungen Kolleginnen nur Mut machen möchte. Ich sehe nämlich, dass das ein hartes Geschäft ist. Mein Beispiel gehört zu denen, die zeigen, dass man eine ziemlich lange Durststrecke durchlaufen muss, bis man sich so etabliert hat, dass man genug Kunden hat, gut ausgelastet ist und tatsächlich davon leben kann.“

Dr. Friedhelm Mühleib

Kontakt Dr. Petra Renner-Weber:

praxis@ihre-ernaehrung.de, Web: <http://www.ernaehrung-beratung-therapie.de/>