



Das
fidelio-Handbuch
für
Seniorenbegleiter und Berater

Auszug aus dem
fidelio-Handbuch

Ausdruck für
Internetbenutzer

Dies ist eine **Kurzversion** des fidelio-Handbuches für Seniorenbegleiter und Berater, das im Original rund 70 Seiten beinhaltet. Kernstück dieses Beratungsangebotes ist ein ca. 4-stündiges Beratungsgespräch, das Sie mit Kauf des Handbuches im Anschluss erhalten. Das Handbuch dient in erster Linie als Gesprächsgrundlage, denn erfahrungsgemäß sind die meisten Interessenten „Quereinsteiger“. Sie bekommen einen Einblick über die wichtigsten Voraussetzungen, um in diesem neuen Geschäftsfeld erfolgreich zu sein.

Leider meinen nur allzu viele, dass die geniale Idee, Senioren einen Hilfsdienst anzubieten schon allein ausreicht, um davon existieren zu können. Lesen Sie selbst, welche Schritte Sie zuvor gehen müssen und prüfen Sie sich, ob Sie bereit sind, Zeit und Geld zu investieren. Mir ist es wichtig, allen Interessierten die vielfältigen Möglichkeiten aufzuzeigen, um mit Kompetenz und Engagement eine gute Leistung für Senioren zu erbringen **und** erfolgreich zu sein.

Ich wünsche Ihnen gutes Einlesen in das umfangreiche Thema „Seniorenbegleitung“ und würde mich freuen, wenn Sie neugierig auf mehr geworden sind und vielleicht sogar als zukünftiger Partner von fidelio selbst aktiv werden.

Ihre

Annette Hüttmann

Inhaltsverzeichnis

Seite	
5	Einführung
7	Fidelio stellt sich vor
7	Zur Person
8	Ausgangssituation
9	Aktuelles aus den Medien
12	Mögliche Ziele und Visionen
13	Prüfen Sie sich selbst
13	Fachliche Kompetenz
16	Wozu sind Sie bereit?
17	Selbsteinschätzung
18	Was sind Ihre Ziele?
20	Das Konzept fidelio-Seniorenbegleitung
21	Was bei fidelio ganz anders ist
22	Respekt und Integration
23	Das Angebot für Senioren:
23	- Beratung
24	- Begleitung
25	fidelio-Fahrten zu Kunst und Kultur
26	Kinder sorgen für ihre Eltern
27	Ihr persönlicher Start
28	Die Gewerbeanmeldung
30	Die Steuern:
30	- Umsatzsteuer
31	- Einkommenssteuer
32	- Gewerbesteuer
32	- Lohnsteuer
33	- Buchführungspflicht
33	- Rechnungsstellung
34	Unterstützung durch das Arbeitsamt
38	Die Mietwagenlizenz
39	Versicherungen
40	Der Business-Plan

Seite

42	Ihr Marketingkonzept
43	Erste Marketingansätze
43	Der Standort
44	Ihr Marktumfeld
46	Ihre Konkurrenz
47	Wie sieht Ihr Angebot aus?
48	Ihre Zielgruppe
48	Kundennutzen/Angebotsstärken
48	Noch bestehende Nachteile
49	fidelio-Marketing und Vorteile einer Partnerschaft
50	Wozu überhaupt eine Fidelio-Partnerschaft?
52	fidelio-Marketing
58	Erstausstattung
59	Das Büro
60	PKW
60	Werbemittel
61	Die Finanzen
62	Kostengegenüberstellung
63	Kostenplanung
64	Preisfindung - Stundensatz
65	Personalplanung
66	Liquiditätsplanung
66	Fördergelder
67	Der Vertrieb
68	Vertriebswege
69	Telefonaquise
71	Zu guter Letzt
72	Fragebogen
74	Eigene Notizen

fidelio stellt sich vor

Die fidelio-Seniorenbegleitung wurde 2003 von Annette Hüttmann gegründet. Ziel ist es, älteren Menschen zu helfen:

Im Alltag und immer dann, wenn es um die Verbesserung der Lebensqualität geht.

Gesundheit und Mobilität im Alter gewähren
Unabhängigkeit und Lebensfreude.

Was aber, wenn sich die Lebenssituation plötzlich ändert?

Das Leben weiterhin selbst gestalten. So lange in den eigenen Wänden leben als möglich:
fidelio bietet individuelle Beratung und einen umfassenden Service für Senioren.

Seniorenfreundliche Dienstleistungen unterstützen die Eigenständigkeit von Senioren, überbrücken altersbedingte Schwierigkeiten und erhalten die Lebensqualität.

Zur Person:



Annette Hüttmann
Jahrgang 1958
verheiratet, 3 Kinder

Anschrift:

Würzburger Weg 2
91077 Neunkirchen
Tel.: 09134-707834
FAX: 09134-9089674

fidelio@seniorenbegleitung.info
www.seniorenbegleitung.info

Examinierte
Krankenschwester
Beraterin in Altersfragen
SimA-Trainerin
Gesundheitsberaterin für
Senioren

Ausgangssituation

Früher war es noch die Ausnahme 90 oder 100 Jahre alt zu werden, heute dagegen ist es gar nicht mehr so ungewöhnlich und die Zahl der Hochaltrigen wird in Zukunft noch stärker ansteigen. Auch in einem Alter von 80 oder 90 Jahren lässt es sich durchaus noch selbständig im eigenen Wohnbereich leben, doch die Statistiken zeigen ab etwa dem 80igsten Lebensjahr einen starken Anstieg der Hilfe- und Pflegebedürftigkeit.

Der immer größer werdende Anteil an Senioren in unserer Gesellschaft (demografischer Wandel), führt zwangsläufig dazu, dass neue Dienstleistungen gefordert werden und angeboten werden müssen. Fidelio-Seniorenbegleitung greift diesen Ansatz auf und bietet Beratung in Altersfragen und persönlicher Betreuung dort, wo ambulante Pflegedienste oder Familie den nötigen Umfang nicht leisten können.

Begleitung heißt im direkten Sinne gemeinsam gehen oder fahren, z.B. Arztbesuche, Einkäufe oder Spaziergänge. Begleitung will hier aber auch im übertragenen Sinne verstanden werden, nämlich die Schritte ins zunehmende Alter gemeinsam zu gehen, durch ein umfangreiches Seniorencoaching, das aufzeigen soll, wie Selbständigkeit und Lebensfreude im Alter erhalten bleiben können.

Fachliche Kompetenz

Es hat sich gezeigt, dass Seniorenbegleiter/berater eine größere Akzeptanz genießen, wenn sie in einem medizinischen oder sozialen Beruf tätig waren. z.B. als Krankenschwester, Altenpflegerin, Sozialarbeiter. Diese oder ähnliche Berufe bzw. Qualifikationen schaffen einen Vertrauensvorschuss, sind aber nicht zwingend. Sie sollten sich darüber hinaus zum Thema „Älter werden“ breitflächig informieren und weiterbilden, damit Sie den speziellen Altersfragen gewachsen sind. ...*Lesen Sie bitte im Handbuch dazu weiter*

Leider meinen viele am Anfang, dass allein die geniale Idee genügt, um daraus ein lukratives Unternehmen zu kreieren. Das wäre zu schön, wenn es so einfach wäre. Garantiert wären dann aber schon andere vor uns auf diese Idee gekommen. Was ist also zu tun, wenn Sie sich als Seniorenbegleiter/berater auf dem Dienstleistungsmarkt bekannt machen wollen und wie wollen Sie Ihre Dienstleistung verkaufen? Es gibt eine Menge Ehrenamtlicher, die genau in diesem Bereich tätig sind und ihre kostenlosen Dienste anbieten. Wie wollen Sie da argumentieren?

Was unterscheidet Sie also von den anderen Anbietern? Und was ist Ihre Dienst**Leistung**, die sie von anderen unterscheidet? Diese Frage sollten Sie sich immer wieder stellen und dieses Handbuch soll Ihnen dabei behilflich sein, dieser Frage auf die Spur zu kommen....

Lesen Sie bitte im Handbuch dazu weiter

Respekt und Integration

Ältere Menschen sind häufig sehr kritische Verbraucher. Die Angst davor, Unbekanntes nicht einschätzen zu können oder ausgenutzt zu werden verursachen Skepsis und Misstrauen. Sie suchen Sicherheit und schätzen Kontinuität und Vertrautes. Sie wollen einfache und praktische Lösungen, die zu verstehen sind und vor allem wollen sie respektiert werden! Oftmals vermissen sie den ihnen zustehenden Respekt. *Lesen Sie bitte im Handbuch dazu weiter*

Wichtiges Ziel für die Generation 60+ besteht im Erhalt ihrer Selbständigkeit und Selbstbestimmung und im Erhalt der Lebensqualität trotz evtl. Einschränkungen. *Lesen Sie bitte im Handbuch dazu weiter*

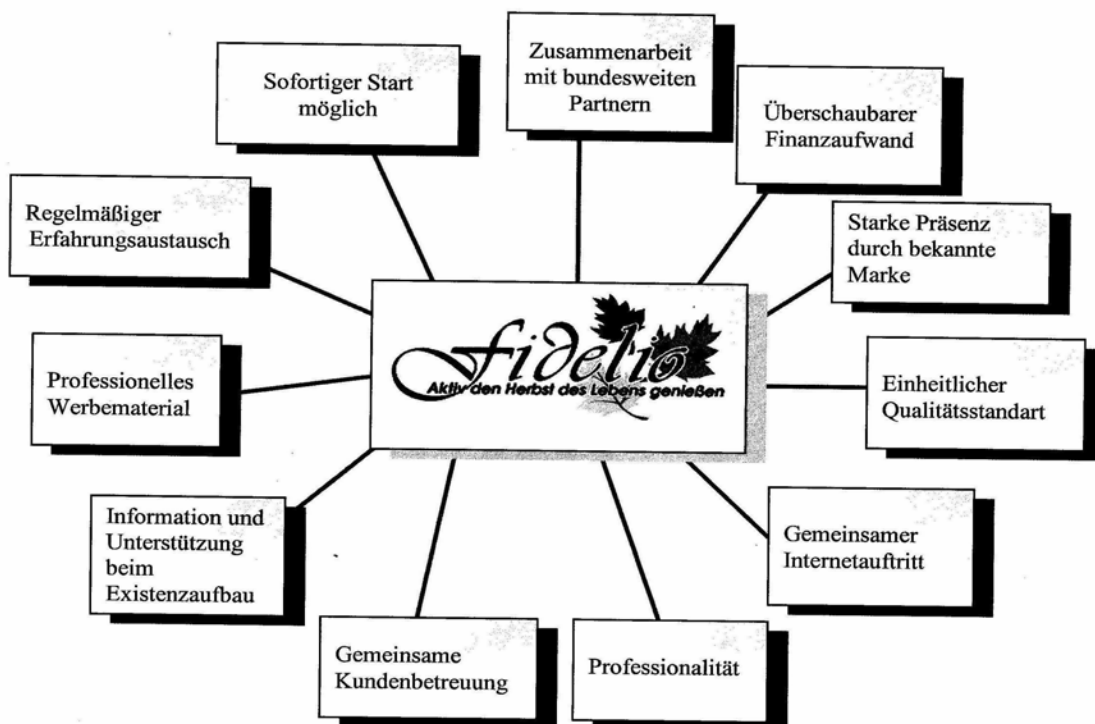
Wozu überhaupt eine fidelio-Partnerschaft?

Wenn Sie bisher all die Informationen dieses Handbuches aufmerksam gelesen haben, werden Sie schon auf viele Punkte gestoßen sein, in denen die Vorteile einer Partnerschaft aufgezeigt wurden. Was beinhaltet aber eigentlich diese Partnerschaft und was ist dafür zu leisten?

Partnerschaft bedeutet eine vertragliche Zusammenarbeit, bei der beide Seiten voneinander profitieren. Sie erhalten das Knowhow, Werbemittel, Homepageauftritt, Vertragsvorlagen, Beratung und dürfen unter dem bereits bekannten Namen: „fidelio-Seniorenbegleitung“ arbeiten. Dafür zahlen Sie eine monatliche Gebühr.

Für Sie als fidelio-Partner bestehen die Vorteile vor allem darin, Kosten und Zeit bei der Gründung zu sparen, von den Erfahrungen der „fidelio-Seniorenbegleitung“ zu profitieren und einen großen Kollegenkreis zu gewinnen, mit dem auf gleichem Niveau und Qualitätsstandard im Austausch miteinander gearbeitet wird. Jeder profitiert... *Lesen Sie bitte im Handbuch dazu weiter*

Gründe und Vorteile einer fidelio-Partnerschaft



Auszug aus: Fragebogen – Handbuch

Nachdem Sie Kapitel für Kapitel das Handbuch durchgelesen haben, soll Ihnen nun dieser Fragebogen dabei helfen, eine Essenz aus all den Informationen und Anregungen herauszufiltern, um Ihren ganz persönlichen Ansatz für Ihre Selbständigkeit zu finden.

Haben sich Ihre Vorstellungen von einer Selbständigkeit als
Seniorenbegleiter/berater verfestigen können? Ja Nein

Welchen Ansatz, welche Aufgaben wollen Sie konkret aufgreifen?

- a. Pflege
- b. Beratung
- c. Ausflüge
- d. Hausdienste
- e. Meine Idee: _____

Welche Erfahrungen bringen Sie mit:

Soziales Engagement _____
Kaufmännische Kenntnisse _____
Selbständigkeit _____
Andere _____

Lässt Ihr Zeitbudget eine Selbständigkeit zu? Ja Nein

Möchte Sie allein oder im Team arbeiten? _____

Sind Sie finanziell unabhängig? Ja Nein

Mit welchem Stundensatz muss kalkuliert werden? _____

Welche Zusatzaufgaben könnten den Umsatz
erhöhen? _____

Gehen Sie diesen Fragebogen in Ruhe einmal durch und versuchen Sie, die Fragen für sich zu beantworten, um sich dem Thema Seniorenbegleitung konkreter zu nähern. Fragen, die für Sie offen geblieben sind, vermerken Sie einfach mit einem dicken Fragezeichen.

Wenn Sie wollen, bringen Sie diesen Fragebogen zu unserem gemeinsamen Beratungsgespräch mit, um genau da anzusetzen.

Ich hoffe, das fidelio-Handbuch hat mit seinen Anregungen und Überlegungen Ihnen einen Schritt weiter helfen können. Es gibt kein Patentrezept! Jede wird ihren ganz eigenen Weg gehen oder aber auch zu dem Schluss gekommen sein, dass der richtige Zeitpunkt noch nicht da ist. Aber selbst das ist eine wichtige Erkenntnis.

Ich freue mich auf ein gemeinsames Treffen, denn, egal wie Ihre eigene Bewertung ausgefallen ist, sollte es Ihnen wert sein, Ihre Gedanken in einem Gespräch zu reflektieren.

In diesem Sinne grüßt Sie herzlich

Ihre

Annette Hüttmann