



Zur Verhandlung auffordern
Viele Pflegedienste beklagen die Vergütungshöhe von Pflegeleistungen, fordern aber nicht selbst zu Einzelvergütungsverhandlungen auf. Dabei kann eine exakt vorbereitete Verhandlung eine gute Chance auf höhere Leistungspreise sein.

*Von Andreas Heiber und
Darren Klingbeil*



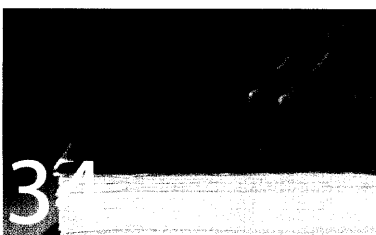
Im Notfall kompetent handeln
Pflegerkräfte auf Patienten in Notfallsituationen gezielt vorzubereiten, zählt zum Aufgabengebiet von Führungskräften in Pflegediensten. Durch die DRGs in den Krankenhäusern werden ambulante Pflegekräfte künftig auch auf medizinische Notfälle besser vorbereitet sein müssen.

Von Jan Knittel



Leistungen in Position bringen
Aus der Kombination von Kundenwünschen und festgelegten Dienstleistungen muss der Pflegedienst seine Angebotspalette präzisieren. Über ein Werbe- und Öffentlichkeitskonzept gilt es diese auf den Kunden zugeschnittenen Leistungen zu transportieren.

Von Stefan Block



BSG-Urteil zur Behandlungspflege
Das Bundessozialgericht stellte jetzt klar: Medikamentengaben zählen zur Leistungspflicht der Krankenkassen. Außerdem sollen künftig die Versicherten entscheiden, ob bei ihnen erforderliche krankheitsspezifische Pflegeleistungen von der Kranken- oder der Pflegekasse übernommen werden sollen.

Von Dr. Frank Ziesche

18 Titelthema: Pflegevergütung

Gut vorbereitet an den Verhandlungstisch. Einzelverhandlungen als Chance zur Verbesserung der Vergütungssituation nutzen

24 Qualitätsmanagement

Klarer Kopf im Notfall. Pflegekräfte benötigen zunehmend Handlungssicherheit in medizinischen Notfällen

27 Marketing

Die Leistungen genau positionieren. Im Dialog mit den Kunden Bedürfnisse erfassen und passende Produkte entwickeln

30 Personalmanagement

Motivieren, fortbilden, anleiten. Personalentwicklung als zentrale Aufgabe von Führungskräften in Pflegediensten.

34 Recht & Gesetz

Rechtsprechung: Verschiebebahnhof geschlossen. BSG-Urteil zur Kostenübernahme bei Behandlungspflegen

Arbeitsrecht: Regeln optimal nutzen. Handlungsanweisungen zur Befristung von Arbeitsverträgen

38 Strategie

Als Pflegedienst medizinische Leistungen anbieten. Ein neues Geschäftsfeld: Gesellschafter eines Medizinischen Versorgungszentrums

- 4 Impressum
- 4 Praxistipp
- 5 Nachrichten
- 6 Projekt
- 42 Medien
- 43 Termine
- 44 Markt & Mittel
- 45 Fortbildung
- 46 Stellenangebote, -gesuche und Ausbildungsangebote
- 47 Ihr Sanitätsfachhändler vor Ort
- 48 Köpfe

PDL
praxis

Betrieb: Leistungen unter die Lupe nehmen