



PR und Marketing: Schnellschüsse treffen selten ins Schwarze (S. 282 ff.)



Patientenorientierung: Von der Zufriedenheit zur Begeisterung (S. 294 ff.)

268 AKTUELL

276 DAS FACHGESPRÄCH

RECHT

**279 Sanierungsbeitrag:
Krankenhäuser sollten klagen**

Nur wer seine Rechte sichert,
kann sein Geld zurückbekommen
Interview mit RA Friedrich W. Mohr, Angelika Volk

MARKETING

**282 Schnellschüsse treffen selten
ins Schwarze**

Auch PR- und Marketing-Maßnahmen
müssen strategisch geplant werden
Rita Wilp

289 Wie der Herr, so's Gescherr

Was lebt das Management vor?
Christiana Ament-Rambow

**297 Externe PR-Profis – was leisten sie,
was kosten sie?**

Nicht jede Agentur „passt“ –
die Klinik muss wissen, was sie will
Dorothee Klaes

ku-Special IT im Krankenhaus



Ohne IT läuft nichts mehr – das macht
auch das neue **ku-Special** deutlich.
Gezeigt werden – im Vorfeld der
ITeG – Trends und Entwicklungen, neue
Lösungen und ihre Anwendung sowie
strategische Ansätze, wie mit Hilfe von
IT mehr Qualität und Wirtschaftlichkeit
erreicht werden können.

Das Special liegt abonnierten Heften der *krankenhausemschau*
kostenlos bei. Weitere Exemplare können beim Verlag zum
Einzelpreis von 7,95 Euro angefordert werden.

Das „gewisse Etwas“ mehr

Patientenorientierung maximal – von der
Zufriedenheit zur Begeisterung
Christian B. Bremer

Willkommen im Club?

Innovatives Direktmarketing im Krankenhaus
Dr. Pascal Scher

An einem Strang ziehen

Mitarbeitermotivation – Win-Win-Situation für Unternehmen,
Personal und Patienten schaffen
Rita Börste

MARKETINGTAG

Zum vierten Mal: Flagge zeigen!

Am 11. und 12. Mai ist wieder *ku-Marketingtag* in Kulmbach

REHABILITATION

321 Überleben in psychischer Not

Polytrauma-Management hinterfragt die Effektivität
der Rehabilitation
Claus Schwing

324 Psychosozialer Nachsorgebedarf

Rehakonzepte sollten Beratung und Betreuung einschließen
Claus Schwing

EINKAUF

**326 Klinikmanagement trifft
Automobilindustrie**

Droht der Medizinprodukte-Industrie ein López-Effekt?
Marc D. Michel, Joachim M. Schmitt

330 Geht es nur ums Geld?

Krankenhäuser und Hersteller müssen zu neuen Formen
der Zusammenarbeit finden
Angelika Volk

332 Vorteil der Verlässlichkeit

Es ist denkbar, gemeinsam den Nutzen von
Innovationen zu erproben
Robert Schmeiser

**333 Eine „Win-Lose-Situation“
schadet auch den Kliniken**

Den Kostendruck können aber nicht nur
die Krankenhäuser abfangen
Hans-Georg Hunger