



Zeigen Sie Präsenz im Netz!

Zur professionellen Vermarktung eines Pflegedienstes zählt heute eine aussagekräftige Webseite. Denn zunehmend setzen Menschen bei der Suche nach einem passenden Anbieter auch auf das Internet. Deshalb ist genau zu bedenken, welche Informationen die Seite liefern muss und worauf man besser verzichtet.

Von Andreas Heiber



Keine Angst vor Mahnungen

Nehmen Sie verschleppte Zahlungen nicht hin! Mit einem systematischen Mahnverfahren gelingt es Ihnen, dass Kostenträger und Kunden offene Rechnungen schnellstmöglich begleichen.

Von Franz Wagner



Auf Augenhöhe mit den Prüfern

Die Qualitäts-Prüfrichtlinien des MDK haben auch ihr Gutes: Sie sagen Management und Mitarbeitern genau, worauf es ankommt. Und wenn Pflege und Pflegeplanung ohnehin stets nach dem neusten Stand erfolgen, muss man den MDK auch nicht fürchten.

Von Hildegard Klein



Ansprüche nicht beschneiden

Das Sozialgericht Düsseldorf hat entschieden: Eine Versicherte hat auch dann noch Anspruch auf Häusliche Krankenpflege zu Lasten ihrer Krankenkasse, wenn die in den HKP-Richtlinien genannte Leistungshöchstdauer überschritten wird.

Von Jürgen Fahnenstich



Teamarbeit: Mitarbeiter brauchen klare Orientierung und Führung

16 Titelthema: Marketing

Die Webseite des Pflegedienstes als Aushängeschild des Unternehmens

22 Forderungsmanagement

Wie Sie durch konsequente Zahlungsaufforderungen den Zahlungseingang beschleunigen

26 Psychiatrische Häusliche Krankenpflege

In Hamburg haben Ersatzkassen und Pflegedienste die Leistungserbringung vertraglich geregelt

29 Qualität

Pflegeplanung Teil 2 – Prüfkriterien des MDK

32 Recht & Gesetz

Rechtsprechung: Zur Verbindlichkeit der Richtlinien Häusliche Krankenpflege

Arbeitsrecht: Entgeltfortzahlung bei Fortsetzungserkrankungen

Bauordnungsvorschriften für WGs: Im Fadenkreuz der Bauaufsicht

38 Management

Mobile Datenerfassung: Warum sich der Einsatz der Technik im Pflegedienst lohnt

- 4 Impressum
- 4 Praxistipp
- 5 Nachrichten
- 6 Projekt
- 14 Kongress
- 15 FachForum
- 41 Medien
- 42 Fortbildung
- 43 Termine
- 44 Markt & Mittel
- 46 Stellenangebote, -gesuche und Ausbildungsangebote
- 47 Häusliche Pflege Einkaufsführer
- 48 Köpfe