

FORUM Sozialstation:

Ristok Bruno + Sießegger Thomas: AG?...ade? Warum Sozialstationen in der Rechtsform der Arbeitsgemeinschaft ins Stolpern geraten. In: Forum Sozialstation, Nr. 63, Sommer 1993, S. 43 - 45

Damit es sich rechnet - Formular zur Berechnung von Einsätzen in FORUM Sozialstation Nr. 81/August 1996, S. 17-19.

Elektronisch, praktisch gut? Checkliste: Was Pflegedienste brauchen und Anbieter versprechen. In: FORUM Sozialstation Nr. 76/Okttober 1995, S. 12-18.

Herausforderung: Neue Leistungen, neue Preise. Pflegedienste müssen Personalbedarfsplanung und Kalkulation neu überdenken. In: FORUM Sozialstation Nr. 144/ Februar 2007, S. 38-42.

Top-Job Pflegedienstleitung. Mickriges Gehalt für´s Management. In: FORUM Sozialstation Nr. 121/ April 2003, S. 32-35.

Überstunden: Mythen und Fakten. Instrument zur Flexibilisierung oder Zeichen für Mißmanagement? in: FORUM Sozialstation No. 95/Dezember 1998, S. 22-27.

Messen, analysieren, vergleichen: Was Benchmarking leisten kann. In: FORUM Sozialstation Nr. 123/ August 2003, S. 30-35.

Häusliche Pflege [alphabetisch]:

Aghamiri Bahram + Sießegger Thomas: PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 5: Arbeitszeitmodelle in der ambulanten Pflege. In: HP, 5/2000, S. 17-20.

Heiber Andreas + Richter Ronald + Sießegger Thomas: Verhinderungspflege - Keine Frage offen. In: HP, 3/2016, S. 20-25.

Henrichs, Claudia + Sießegger, Thomas: Wie Sie Ihre Schätze entdecken und entwickeln. In: HP 7/2014, S. 18-25.

Sießegger Thomas + Wagner Franz: Mit Sinn und Gefühl. Wie Pflegeleistungen optimal an den Kunden verkauft werden. In: HP 9/2001

Woithon, Johannes + Sießegger, Thomas: Ziele setzen und erreichen. Erfolgreich ist Unternehmensführung, die die wichtigsten Managementwerkzeuge verzahnt. In: HP 8_2006, S. 16-21.

Auf Wachstum programmiert. Falsches Kostendenken ablegen – stattdessen die Chancen der Marktentwicklung nutzen. In: HP 7_2009, S. 20-26.

Beratung im wahrsten Sinne des Wortes. Was Pflegedienste bei der Auswahl eines geeigneten Steuerberaters beachten sollten. In: HP 7_2010, S. 30-32.

Betreuen und entlasten. Neue Angebote aufbauen. In: HP 4/2015, S. 20-25.

Check Up! Wirtschaftlichkeitsprüfungen in ambulanten Pflegediensten – Teil 1. In: HP 4/2000, S. 12-17.

Check Up! Wirtschaftlichkeitsprüfungen in ambulanten Pflegediensten – Teil 2. In: HP 5/2000, S. 43-47.

Controlling durch Kennzahlen. In: HP 12/95, S. 888-893.

Das Profil schärfen. Zur Finanzierung und Budgetierung trügerspezifischer Leistungen. In: HP 10/2004.

Die Marktsignale erkennen und nutzen. Auf einen Markt im Umbruch sollten Pflegedienste jetzt mit den richtigen betriebswirtschaftlichen Weichenstellungen reagieren. In: HP 08/2003, S. 16-20

Die Weichen für die Zukunft stellen. Mit gravierenden Umstrukturierungen sind Trends verbunden, die die HP von morgen prägen (Teil 1) In: HP 10/2001, S. 16-21, (Teil 2) In: HP 11/2001, S. 21-24

Dreh- und Angelpunkt im Pflegedienst. Was eine Verwaltungskraft alles können muß. In: HP 7/99, S. 12-17

Eine Frage der Zeit. Bedürfnisorientierte Personaleinsatzplanung in ambulanten Diensten. In: HP 10/97, S. 22-31.

Einsatz mit Strategie. KAPOVAZ in der Häuslichen Pflege. In: HP 6/99, S. 16ff.

Franchising. Ein Geben und Nehmen. Eine besondere Kooperationsform kann Pflegediensten neue Möglichkeiten eröffnen. In: HP 04/2005, S. 29-33.

Gehalts-Management. Sprechen wir übers Gehalt. In: HP 2/2015, S. 20-27.

Hauswirtschaft: Stimmige Angebote platzieren. In: HP 01/2017, S. 20-25.

Frühwarnsysteme. In: HP 11/96, S. xx-yy.

Kreative Strategien für die Zukunft. In: HP 7/2013, S. 20-25.

Mut zum Wechsel. Notwendige Anpassungen vornehmen: Wie ambulante Pflegedienste Veränderungen meistern. In: HP 07/2011, S. 20-27.

Pflegedienst sucht Superfrau, Teil 1: Was eine Pflegedienstleitung alles können muss. In: HP 10/98, S. 18-22

Pflegedienst sucht Superfrau, Teil 2: Arbeitsprofil einer Pflegedienstleitung. In: HP 11/98, S. 24-28

Wer ist der Beste? Benchmarking: Modetrend oder hilfreiches Instrument für ambulante Dienste. In: HP 1/98

Wie stehen wir denn da? In: HP 7/97

Wieviel Zeit ist möglich? In: HP 9/97

Zahlen-Management. Die Notwendigkeit von Datenmaterial zur Sicherung der Zukunft. In: HP 9/99, S. 16-21.

Pflege am Scheideweg. Eine Zustandsbeschreibung des „Patienten“ Häusliche Pflege und ein Plädoyer für längst überfällige Reformen. In: HP 06/2002, S. 18-24.

Pflege Magazin:

Management im ambulanten Pflegedienst. In: Pflege Magazin, Juventa Verlag Weinheim, Heft 2, 2003, S. 31-40

Pflegen Ambulant:

Kreidenweis, Helmut + Sießegger, Thomas: Organisatorische Voraussetzungen für den EDV-Einsatz in ambulanten Diensten. In: Pflegen Ambulant, Nr. 1/93, S. 18–21

Am Ende muss die Summe stimmen. Personaleinsatz-Planung: Eine Anleitung zur Ermittlung von Zeitwerten für Einzelleistungen in der Pflege. In: Pflegen Ambulant 4/99 August 1999, S. 24-28.

Den tatsächlichen Stundenkosten auf der Spur. Die reine Pflegezeit zählt nicht - für eine aussagekräftige Kostenkalkulation ist die Einsatz-Stunde zu berechnen. In: Pflegen Ambulant 5/2001 Oktober 2001, S. 40-44.

Teilzeit ist in, Vollzeit out. Welche Arbeitszeitmodelle lassen sich auf ambulante Pflegedienste übertragen? In: Pflegen Ambulant 2/99 April 1999, S. 18-22.

pdl.konkret ambulant

Als PDL sind Sie auch für den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Pflegedienstes verantwortlich. In: pdl.konkret ambulant, Nr. 04/09 vom 12. Februar 2009, S. 6–7

Eigene Bücher und Buchbeiträge:

Kalkulieren, Organisieren, Steuern
50 Fragen und Lösungen zur Betriebswirtschaft
Vincentz Network, Hannover, 2009, 196 Seiten,
ISBN 3-86630-079-4

Die Praxis des Pflegemanagements im ambulanten Dienst. In: Thomas Rosenthal (Hrsg.) → Pflegemanagement – Grundlagen und Praxis. CD aus der Reihe Gesundheitswesen in der Praxis. Economica Medizinrecht.de. im Verlag hüthig : jehle : rehm, Heidelberg et al. 2007

Handbuch Betriebswirtschaft, Wirtschaftliches Handeln in ambulanten Pflegediensten, Vincentz Verlag Hannover 1997 [leider ausverkauft]

Die Leistungserfassung als Grundlage der Kalkulation der Pflegesätze. In: Reuter, Uwe (Hrsg.): Pflegeversicherung II. Die Umsetzung nach den Übergangsregelungen, Schattauer, Stuttgart, 1998

Management-Informationssysteme für soziale Dienste. In: Kreidenweis, Helmut; Locher-Otto Barbara; Ohnemüller Bernd (Hrsg.): EDV im Sozialwesen: Kongress-Dokumentation COSA '97. Lambertus, Freiburg 1998, S. 18-27

Möglichkeiten des Controlling. In: Reuter, Uwe (Hrsg.): Pflegeversicherung II. Die Umsetzung nach den Übergangsregelungen, Schattauer, Stuttgart, 1998

Ablauf- und Aufbauorganisation (Themen- und Stichwortbeitrag). In: Handbuch für ambulante Pflegedienste, Lambertus Verlag Freiburg 1995-97

Controlling (Themen- und Stichwortbeitrag). In: Handbuch für ambulante Pflegedienste, Lambertus Verlag Freiburg 1995-97

Die Umsetzung der Pflege-Buchführungsverordnung. In: Kesselheim Harald: Die Praxis der Pflegeversicherung. Weinmann Verlag Filderstadt 1995-1998.

Gutachten:

Ristok, Bruno; Sießegger, Thomas: Analyse der Organisations- und Finanzstruktur von Sozialstationen in Niedersachsen. Berichte zur Altenpflege, Niedersächsisches Sozialministerium, Hannover 1993.

immer noch aktuell:

Betriebswirtschaftliches Gutachten Diskussion zu den Wechselwirkungen von Stundensätzen neben einem System der Abrechnung nach Leistungskomplexen im Zuge der Umsetzung der Anforderungen des Pflege-Neuausrichtungsgesetzes von Dipl. Kfm. Thomas Sießegger veröffentlicht am 4. Juli 2013 in Berlin (kostenloser Download unter www.siessegger.de)

> 20 Wertgutachten (nicht veröffentlicht, da im Auftrag von Kunden) zur Feststellung des (Verkaufs-)Wertes eines ambulanten Pflege- und Betreuungsdienstes

Ständige Fachbeiträge – als Supplement „PDL praxis“ zur Zeitschrift Häusliche Pflege [HP] » » » » chronologisch:

1. PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 1: Aktuelle rechtliche und finanzielle Rahmenbedingungen. In: HP, 1/2000, S. 1-4.
2. PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 7: Controlling - Grundlagen und Rahmenbedingungen sowie Kalkulation der Kosten. In: HP, 7/2000, S. 25-28.
3. PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 8: Zeit- und Leistungserfassung. In: HP, 8/2000, S. 29-32.
4. PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 9: Personal-Einsatz-Planung. In: HP, 9/2000, S.33-36.
5. PDL-Kolleg 2000, Fortbildung für Pflegedienstleitungen, Teil 10: Ablauforganisation. In: HP, 10/2000, S. 37-40.
6. PDL praxis 1/2001: Zeit für die Zukunft planen. Von der Zeit- und Leistungserfassung hin zu einer Personal-Einsatz-Planung. In: HP, 01/2001, S. 5.
7. PDL praxis 2/2001: Schwarz auf Weiss ist erfolgreich. Eine einfache Methode, die Zeiten für Patienten festzulegen In: HP, 02/2001, S. 4-5.
8. PDL praxis 3/2001: Die Zeichen der Zeit erkennen. Notwendige Kenntnisse für die PDL der Zukunft. In: HP, 03/2001, S. 5-6.
9. PDL praxis 4/2001: Nicht gleich über Geld reden. Gestaltung des Erstgesprächs aus betriebswirtschaftlicher Sicht. In: HP, 04/2001, S. 3.
10. PDL praxis 5/2001: Den Durchschnitt trainieren. Von den Schwierigkeiten in der Personal-Einsatz-Planung. In: HP, 05/2001, S. 6-7.
11. PDL praxis 6/2001: Alle Möglichkeiten nutzen. Die Dienstbesprechung wirtschaftlich gestalten. In: HP, 06/2001, S. 3-4.
12. PDL praxis 7/2001: Der richtige Mix macht's. Neue Arbeitsverträge machen flexibel. In: HP, 07/2001, S. 7-8.
13. PDL praxis 8/2001: Immer schlechte Laune. Zum Umgang mit Mehrstunden. In: HP, 08/2001, S. 5-6.
14. PDL praxis 9/2001: Kaufen oder leasen. Zum Fuhrpark-Management in ambulanten Diensten. In: HP, 09/2001, S. 4-5.
15. PDL praxis 10/2001: Schnell berechnet. Neues Modell zur Personalbemessung. In: HP, 10/2001, S. 4-5.
16. PDL praxis 11/2001: Ein Thema pro Mitarbeiter. Die interne Fortbildung organisieren. In: HP, 11/2001, S. 3-4.
17. PDL praxis 12/2001: Daten und Fakten. Checkliste zu den notwendigen Zahlen in einem ambulanten Dienst. In: HP, 12/2001, S. 5-6.
18. PDL praxis 1/2002: Nicht zu viel und nicht zu wenig. Wie ein Personal-Einsatz-Plan aussehen sollte. In: HP, 01/2002, S. 4-5.
19. PDL praxis 2/2002: Zwei kosten manchmal weniger. Personal-Einsatz-Planung mit geteilten Einsätzen. In: HP, 02/2002, S. 5-6.
20. PDL praxis 3/2002: Wo liegen Ihre Spielräume. Patienten- Gewinn- und Verlustliste im Rahmen der PEP. In: HP, 03/2002, S. 4-5.
21. PDL praxis 4/2002: Kalkulation mit Durchschnittswert. Fahrtwege und -zeiten nicht dem Pflegebedürftigen anlasten. In: HP, 04/2002, S. 5-6.
22. PDL praxis 5/2002: Mischung aus Qualifikationen. Examierte Pflegefachkräfte (PFK) contra Pflegehelferin. In: HP, 05/2002, S. 4-5.
23. PDL praxis 6/2002: Zeitwerte anpassen. Wie ein Personal-Einsatz-Plan individuell entwickelt werden kann. In: HP, 06/2002, S. 4-5.
24. PDL praxis 7/2002: Eine flexible Zusammensetzung. Die optimale Personal-Struktur. In: HP, 07/2002, S. 4-5.
25. PDL praxis 8/2002: Von Zeitwerten und Kosten. Zehn goldene Regeln für die Personal-Einsatz-Planung. In: HP, 08/2002, S. 5-6.
26. PDL praxis 9/2002: Richtige Schlüssel verwenden. Eine einfache Form der Kostenrechnung. In: HP, 09/2002, S. 4-5.
27. PDL praxis 10/2002: Der Kreativität freien Lauf lassen. Kriterien für Zielvereinbarungen mit der PDL. In: HP, 10/2002, S. 4-5.
28. PDL praxis 11/2002: Ein Controlling-Baustein. Die Kosten ganzjährig im Griff mit kontinuierlichem SOLL-IST-Vergleich. In: HP, 11/2002, S. 4-5.
29. PDL praxis 12/2002: Hausbesuche als Schlüssel. Zur verursachungsgerechten Verteilung der Kosten. In: HP 12/2002, S. 6-7.
30. PDL praxis 01/2003: Personal- und Sachkosten trennen. Zur Ermittlung der Investitionskosten gemäß § 82 Abs. 2 SGB XI. In: HP 01/2003, S. 4-5.
31. PDL praxis 02/2003: Fixe und variable Kosten. Die Entwicklung der Kosten den Erlösen anpassen. In: HP 02/2003, S. 4-5.
32. PDL praxis 03/2003: Kontrolle der Rentabilität. Zur Deckungsbeitragsrechnung in ambulanten Pflegediensten. In: HP 03/2003, S. 4-5.
33. PDL praxis 04/2003: Deckung der Gemeinkosten. Die Deckungsbeitragsrechnung für einen Verband mit ambulanten Pflegedienst. In: HP 04/2003, S. 5-6.
34. PDL praxis 05/2003: Nicht alles muss sich rechnen. Der strategische Umgang mit Kosten und Erlösen. In: HP 05/2003, S. 5-6.
35. PDL praxis 06/2003: Haushaltspläne sind nicht flexibel. Verbotene Begriffe zur Steuerung eines ambulanten Dienstes, Teil 1. In: HP 06/2003, S. 4-5.
36. PDL praxis 07/2003: Personal in Stunden berechnen. Verbotene Begriffe zur Steuerung eines ambulanten Dienstes, Teil 2. In: HP 07/2003, S. 5-6.
37. PDL praxis 08/2003: Plus in Minus verwandeln. Verbotene Begriffe zur Steuerung eines ambulanten Dienstes, Teil 3. In: HP 08/2003, S. 6.

- | | | | |
|---|--|---|--|
| <p>38. PDL praxis 09/2003: Ein flexibler Personalmix. Verbotene Begriffe zur Steuerung eines ambulanten Dienstes, Teil 4. In: HP 09/2003, S. 5-6.</p> <p>39. PDL praxis 10/2003: Die Kontrolle ist besser. Die Abrechnung der Leistungen im eigenen Pflegedienst vornehmen. In: HP 10/2003, S. 6-7.</p> <p>40. PDL praxis 11/2003: Resultat von genauen Vorgaben. Kosten reduzieren durch Optimierung der Organisationszeiten. In: HP 11/2003, S. 6-7.</p> <p>41. PDL praxis 12/2003: Der gewichtete Durchschnitt. Statistische Anwendungen für ambulante Pflegedienste, Teil 1. In: HP 12/2003, S. 6-7.</p> <p>42. PDL praxis 01/2004: Vergleichbare Erfassungsmethode. Statistische Anwendungen für ambulante Pflegedienste, Teil 2. In: HP 01/2004, S. 7-8.</p> <p>43. PDL praxis 02/2004: Quantitative und qualitative Daten. Statistische Anwendungen für ambulante Pflegedienste, Teil 3. In: HP 02/2004, S. 4-5.</p> <p>44. PDL praxis 03/2004: Was kostet eine „Kleine Pflege“? Die Kostenträgerrechnung im ambulanten Pflegedienst. In: HP 03/2004, S. 6-7.</p> <p>45. PDL praxis 04/2004: Einheitlicher Vergleichsmaßstab. Personal- und Strukturkennzahlen im ambulanten Pflegedienst. In: HP 04/2004, S. 5-6.</p> <p>46. PDL praxis 05/2004: Verhältnis von PDL und Verwaltung. Personal- und Strukturkennzahlen im ambulanten Pflegedienst, Teil 2. In: HP 05/2004, S. 4-5.</p> <p>47. PDL praxis 06/2004: Rentabel oder wirtschaftlich? Ein bedeutsamer Unterschied bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen. In: HP 06/2004, S. 7-8.</p> <p>48. PDL praxis 07/2004: Zusätzliche Bedarfe und Einsparungen. Das Betriebsergebnis kurzfristig verbessern. In: HP 07/2004, S. 5-6.</p> <p>49. PDL praxis 08/2004: Zusätzliche Bedarfe und Einsparungen. Das Betriebsergebnis kurzfristig verbessern. In: HP 08/2004, S. 5-6.</p> | <p>50. PDL praxis 09/2004: Reserven für Expansionen. Langfristige Personalentwicklung und -gewinnung im Pflegedienst. In: HP 09/2004, S. 4-5.</p> <p>51. PDL praxis 10/2004: Prämien für Mitarbeiter. Personal gewinnen, halten und optimal zusammensetzen. In: HP 10/2004, S. 5-6.</p> <p>52. PDL praxis 11/2004: Arbeitszeit optimal nutzen. Die wirklich wichtigen Aufgaben einer Pflegedienstleitung. Teil 1. In: HP 11/2004, S. 6-7.</p> <p>53. PDL praxis 12/2004: Controlling und Mitarbeiter-Führung. Die wirklich wichtigen Aufgaben einer Pflegedienstleitung. Teil 2. In: HP 12/2004, S. 6-7.</p> <p>54. PDL praxis 01/2005: Vergütung richtig einschätzen. Instrument zum Vergleich alter und neuer Vergütungen. In: HP 01/2005, S. 4-5.</p> <p>55. PDL praxis 02/2005: Es gibt nur drei Möglichkeiten. Das Betriebsergebnis des Pflegedienstes verbessern. In: HP 02/2005, S. 6-7.</p> <p>56. PDL praxis 03/2005: Verstärkter oder reduzierter Einsatz. Deckungsbeitragsrechnung: Welche Qualifikation sich rechnet. In: HP 03/2005, S. 6-7.</p> <p>57. PDL praxis 04/2005: Errechnen nicht erfassen. Zeiten der Leistungsbereiche mit hinterlegten Zeiten ermitteln. In: HP 04/2005, S. 5-6.</p> <p>58. PDL praxis 05/2005: Die Zeiten klar abgrenzen. Definition von Fachbegriffen in der ambulanten Pflege, Teil 1. In: HP 05/2005, S. 5-6.</p> <p>59. PDL praxis 06/2005: Welche Stunde berechnen? Definition von Fachbegriffen in der ambulanten Pflege, Teil 2. In: HP 06/2005, S. 5-6.</p> <p>60. PDL praxis 07/2005: Die Leitung und Verwaltung. Definition von Fachbegriffen in der ambulanten Pflege, Teil 3. In: HP 07/2005, S. 5-6.</p> <p>61. PDL praxis 08/2005: Der erste Eindruck ist entscheidend. Tipps zur Durchführung des Erstbesuchs. In: HP 08/2005, S. 7-8.</p> | <p>62. PDL praxis 09/2005: Leistungen unter die Lupe nehmen. Nicht abgerechnete Leistungen für den Dienst nutzbar machen. In: HP 09/2005, S. 5-6.</p> <p>63. PDL praxis 10/2005: Alle Aspekte analysieren. Quantitative Kennzahlen durch monatliche Berichte ergänzen. In: HP 10/2005, S. 6-7.</p> <p>64. PDL praxis 11/2005: Kosten erkennen – Abläufe optimieren. Die Prozeßkostenrechnung am Beispiel einer Dienstbesprechung. In: HP 11/2005, S. 6-7.</p> <p>65. PDL praxis 12/2005: Arbeitsplätze im Wandel – EDV-gestützte Einsatz-Planung verändert die Tätigkeiten der PDL. In: HP 12/2005, S. 4-5.</p> <p>66. PDL praxis 01/2006: Die Technik umfassend nutzen – EDV-gestützte Einsatz-Planung erhöht die Effizienz. In: HP 01/2006, S. 5-6.</p> <p>67. PDL praxis 02/2006: Wirtschaftlichkeit langfristig sehen. PDL sollte betriebswirtschaftliche Aspekte in den Alltag integrieren. In: HP 02/2006, S. 4-5.</p> <p>68. PDL praxis 03/2006: Prozentuale oder feste Zuschläge. Zur Kostenrechnung in ambulanten Pflegediensten. In: HP 03/2006, S. 6-7.</p> <p>69. PDL praxis 04/2006: Pauschalen sind meist defizitär. Berechnung der Fahrtkosten für alle Leistungsbereiche. In: HP 04/2006, S. 5-6.</p> <p>70. PDL praxis 05/2006: Vision und Leitbild konkretisieren. Grundlage eines operativen Controllings ist eine Strategie. In: HP 05/2006, S. 5-6.</p> <p>71. PDL praxis 06/2006: Das lernende Unternehmen. Benchmarking soll Prozessoptimierung voranbringen. In: HP 06/2006, S. 5-6.</p> <p>72. PDL praxis 07/2006: Freundlich und einheitlich. Weiche Faktoren beeinflussen den wirtschaftlichen Erfolg, Teil 1. In: HP 07/2006, S. 7-8.</p> <p>73. PDL praxis 08/2006: Sauber, pünktlich und zuverlässig. Weiche Faktoren beeinflussen den wirtschaftlichen Erfolg, Teil 2. In: HP 08/2006, S. 6-7.</p> | <p>74. PDL praxis 09/2006: Wie Sie mit Kennzahlen Schwachstellen im Betrieb begegnen. In: HP 09/2006, S. 5-7.</p> <p>75. PDL praxis 10/2006: Prozessmanagement: Systematisieren Sie die Aufnahme von Patientendaten. In: HP 10/2006, S. 5-6.</p> <p>76. PDL praxis 11/2006: Prozessmanagement: Pflegevisiten und Beratungsgespräche steigern die Erlöse. In: HP 11/2006, S. 5-6.</p> <p>77. PDL praxis 12/2006: So ermitteln und steigern Sie den Wert Ihres Pflegedienstes. In: HP 12/2006, S. 5-6.</p> <p>78. PDL praxis 01/2007: So sichern Sie langfristig die Liquidität im Pflegedienst. In: HP 01/2007, S. 5-6.</p> <p>79. PDL praxis 02/2007: Durch Kooperationen können Sie die Kosten für Rufbereitschaft senken. In: HP 02/2007, S. 5-6.</p> <p>80. PDL praxis 03/2007: So behalten Sie die entscheidenden monatlichen Kosten im Blick. In: HP 03/2007, S. 5-6.</p> <p>81. PDL praxis 04/2007: So differenzieren Sie den Primärfaktor Zeit im Rahmen des Controllings. In: HP 04/2007, S. 5-6.</p> <p>82. PDL praxis 05/2007: Prozessmanagement: Die Verwaltung der Patienten-Stammdaten optimieren. In: HP 05/2007, S. 5-6.</p> <p>83. PDL praxis 06/2007: So gestalten Sie die Zeitvorgaben der Personal-Einsatz-Planung wirtschaftlich. In: HP 06/2007, S. 5-6.</p> <p>84. PDL praxis 07/2007: Sie haben es sich verdient: Leistungsorientierte Bezahlung der PDL. In: HP 07/2007, S. 5-6.</p> <p>85. PDL praxis 08/2007: Leistungsprämie: So beteiligen Sie die Mitarbeiter am Erfolg. In: HP 08/2007, S. 5-6.</p> <p>86. PDL praxis 09/2007: Eine Frage der Definition: Wie hoch ist die Rendite Ihres Pflegedienstes. In: HP 09/2007, S. 5-6.</p> <p>87. PDL praxis 10/2007: Nicht alles muß sich rechnen – So erstellen Sie eine Mischkalkulation. In: HP 10/2007, S. 5-6.</p> |
|---|--|---|--|

88. PDL praxis 11/2007: Personalentwicklung – Sorgen Sie frühzeitig für den eigenen Nachwuchs. In: HP 11/2007, S. 5-6.
89. PDL praxis 12/2007: Fit für 2008? Testen Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Personal-Einsatz-Planung. In: HP 12/2007, S. 5-6.
90. PDL praxis 01/2008: Abgrenzung der Aufgaben von Geschäftsführung und PDL. In: HP 01/2008, S. 6.
91. PDL praxis 02/2008: Overheadkosten: Gehen Sie angemessen und bewusst mit diesen Kosten um. In: HP 02/2008, S. 5-6.
92. PDL praxis 03/2008: Pflegevisiten-Check: So überprüfen Sie den Erfolg Ihres Einsatzes. In: HP 03/2008, S. 5-6.
93. PDL praxis 04/2008: 100 Punkte für das richtige Gespür – testen Sie Ihr Verkaufstalent. In: HP 04/2008, S. 6-7.
94. PDL praxis 05/2008: Nachhaltigkeit im Erfolg, Teil 1: Kriterien für eine leistungsgerechte Bezahlung. In: HP 05/2008, S. 6-7.
95. PDL praxis 06/2008: Nachhaltiger im Erfolg, Teil 2: Kriterien für eine leistungsgerechte Bezahlung. In: HP 06/2008, S. 5-6.
96. PDL praxis 07/2008: Krankheitsquote senken – Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöhen. In: HP 07/2008, S. 6-7.
97. PDL praxis 08/2008: Strategie: Wie Sie aus Visionen Ziele entwickeln. In: HP 08/2008, S. 5-6.
98. PDL praxis 09/2008: SWOT-Analyse: Mit dieser Methode entwickeln Sie Strategien. In: HP 09/2008, S. 5-7.
99. PDL praxis 10/2008: Portfolio-Analyse unterstützt Sie bei der Entwicklung von Strategien. In: HP 10/2008, S. 5-6.
100. PDL praxis 11/2008: Strategie: So ermitteln Sie die Kernkompetenzen Ihres Pflegedienstes. In: HP 11/2008, S. 5-7.
101. PDL praxis 12/2008: Marktanalyse: Wichtigster Baustein der Strategieentwicklung. In: HP 12/2008, S. 5-6.
102. PDL praxis 01/2009: Pflegefachkraftquote: So berechnen Sie die Untergrenze. In: HP 01/2009, S. 6-7.
103. PDL praxis 02/2009: Rückstellungen: So bewerten Sie die Über- bzw. Mehrstunden im Pflegedienst. In: HP 02/2009, S. 6-7.
104. PDL praxis 03/2009: Umsatz eines Patienten: Den Verlauf analysieren und Kennzahlen ermitteln. In: HP 03/2009, S. 5-7.
105. PDL praxis 04/2009: Kalkulation: Betreuungskosten neu und anders berechnen. In: HP 04/2009, S. 6-7.
106. PDL praxis 05/2009: Effizienz: Kontrolle als einen Aspekt von Führung verstehen. In: HP 05/2009, S. 5-6.
107. PDL praxis 06/2009: Strategie: Warum Pflegedienste wachsen müssen. In: HP 06/2009, S. 6-7.
108. PDL praxis 07/2009: Profil zeigen: Definieren Sie den Pflegedienst über besondere Merkmale. In: HP 06/2009, S. 6-7.
109. PDL praxis 08/2009: Strategische Personalentwicklung: Mitarbeiter gewinnen, halten und pflegen. In: HP 08/2009, S. 5-6.
110. PDL praxis 09/2009: Strukturen müssen mitwachsen: Der ideale Personal-Mix für die Zukunft. In: HP 09/2009, S. 5-6.
111. PDL praxis 10/2009: Flexible Personal-Einsatz-Planung: So gewinnen Sie geeignetes Personal. In: HP 10/2009, S. 5-6.
112. PDL praxis 11/2009: EDV: Nutzen Sie die Möglichkeiten Ihrer Software voll aus. In: HP 11/2009, S. 5-7.
113. PDL praxis 12/2009: Kennzahlen im Pflegedienst: Von Wechsel- und Nebenwirkungen, Teil 1. In: HP 12/2009, S. 5-6.
114. PDL praxis 01/2010: Kennzahlen im Pflegedienst: Von Wechsel- und Nebenwirkungen, Teil 2. In: HP 01/2010, S. 5-6.
115. PDL praxis 02/2010: Kennzahlen im Pflegedienst: Von Wechsel- und Nebenwirkungen, Teil 3. In: HP 02/2010, S. 5-6.
116. PDL praxis 03/2010: Controlling-Gespräche: Berichtswesen um qualitative Zahlen erweitern. In: HP 03/2010, S. 6-7.
117. PDL praxis 04/2010: Struktur und Organisation des Pflegedienstes auf Wachstum vorbereiten. In: HP 04/2010, S. 6-7.
118. PDL praxis 05/2010: Effizienz: Software-Programme können Abrechnung „nebenbei“ machen. In: HP 05/2010, S. 6-7.
119. PDL praxis 06/2010: Effizienz: Zeitwerte der Leistungskomplexe. Die Grenzen der Reduzierung sind erreicht. In: HP 06/2010, S. 6-7.
120. PDL praxis 07/2010: Personalentwicklung und -beschaffung, Teil 1: Werden Sie aktiv – seien Sie kreativ. In: HP 07/2010, S. 6-7.
121. PDL praxis 08/2010: Personalentwicklung und -beschaffung, Teil 2: Helfer zu Assistenten entwickeln. In: HP 08/2010, S. 6-7.
122. PDL praxis 09/2010: Personalentwicklung und -beschaffung, Teil 3: Führungskräfte langfristig selbst entwickeln. In: HP 09/2010, S. 6-7.
123. PDL praxis 10/2010: Prämien für Führungskräfte: Zulagen anhand nachweisbarer Kriterien vereinbaren. In: HP 10/2010, S. 6-7.
124. PDL praxis 11/2010: Vorkalkulation und SOLL-IST-Abgleich: Wichtige Instrumente der PEP. In: HP 11/2010, S. 6-7.
125. PDL praxis 12/2010: Neustart ins Jahr 2011: Gute Vorsätze – gute Planung – gute Ergebnisse. In: HP 12/2010, S. 6-7.
126. PDL praxis 01/2011: Kennzahlen 2011: Die richtigen Zahlen richtig erheben. In: HP 01/2011, S. 6-7.
127. PDL praxis 02/2011: Controlling: Betriebsergebnisse des laufenden Monats hochrechnen. In: HP 02/2011, S. 5-6.
128. PDL praxis 03/2011: Personalkosten: So optimieren Sie die Fahrt- und Wegezeiten. In: HP 02/2011, S. 5-6.
129. PDL praxis 04/2011: Change-Management, Teil 1: Sich den anstehenden Veränderungen stellen. In: HP 04/2011, S. 6-7.
130. PDL praxis 05/2011: Change-Management, Teil 2: Sich den anstehenden Veränderungen stellen. Notwendige Veränderungen schnell umsetzen. In: HP 05/2011, S. 6-7.
131. PDL praxis 06/2011: Übersicht: Diese betriebswirtschaftlichen Instrumente sollten Sie kennen. In: HP 06/2011, S. 6-7.
132. PDL praxis 07/2011: Veränderungen im Pflegedienst: Investitionen sind die Basis. In: HP 07/2011, S. 5-7.
133. PDL praxis 08/2011: Gewinn- und Verlustrechnung: Erträge differenziert erfassen und auswerten. In: HP 08/2011, S. 6-7.
134. PDL praxis 09/2011: Personalkosten: Mit größtem Kostenfaktor verantwortungsvoll umgehen. In: HP 09/2011, S. 6-7.
135. PDL praxis 10/2011: Beratung: Gespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI als große Chance begreifen. In: HP 10/2011, S. 5-6.
136. PDL praxis 11/2011: Monatliche Statistiken: Die wichtigsten Auswertungen im Überblick. In: HP 11/2011, S. 5-6.
137. PDL praxis 12/2011: Was kostet was? – So berechnen Sie die Kosten einzelner Tätigkeiten. In: HP 12/2011, S. 5-6.
138. PDL praxis 01/2012: Fortbildung: Auch betriebswirtschaftliches Denken der Mitarbeiter fördern. In: HP 01/2012, S. 5-6.
139. PDL praxis 02/2012: Die PDL verdient mehr: Argumente für eine höhere Vergütung. In: HP 02/2012, S. 5-6.
140. PDL praxis 03/2012: So rechnet sich die Hauswirtschaft. In: HP 03/2012, S. 1-2.
141. PDL praxis 04/2012: Aherleistungen, Teil 1: Potenziale für die Zukunft erschließen. In: HP 04/2012, S. 3-4.
142. PDL praxis 05/2012: Privatzahlerleistungen, Teil 2: Preiskalkulation für Einzel- und Zeitleistungen. In: HP 05/2012, S. 3-4.

143. PDL praxis 06/2012: Privatzahlerleistungen, Teil 3: Mit Mischkalkulation zur Preisfindung. In: HP 06/2012, S. 4-5.
144. PDL praxis 07/2012: Privatzahlerleistungen, Teil 4: Die Angebote richtig kommunizieren. In: HP 07/2012, S. 3-4.
145. PDL praxis 08/2012: Wettbewerbsanalyse: Mit einfachen Mitteln relevante Daten kostengünstig erheben. In: HP 08/2012, S. 4-5.
146. PDL praxis 09/2012: Pflegereform, Teil 1: So kalkulieren Sie neu. In: HP 09/2012, S. 3-4.
147. PDL praxis 10/2012: Pflegereform, Teil 2: So rüsten Sie sich für die neuen Leistungen und Preise. In: HP 10/2012, S. 3-4.
148. PDL praxis 11/2012: Ersatzpflege: Jetzt Plan für 2013 erstellen. In: HP 11/2012, S. 1-2.
149. PDL praxis 12/2012: Alles auf dem Prüfstand: Checkliste für 2013. In: HP 12/2012, S. 1-2.
150. PDL praxis 01/2013: Häusliche Betreuung: neue Leistung – neue Kostenstelle einrichten. In: HP 01/2013, S. 7-8.
151. PDL praxis 02/2013: Die wichtigsten Kennzahlen erfassen, Teil 1. In: HP 02/2013, S. 1-3
152. PDL praxis 03/2013: Die wichtigsten Kennzahlen erfassen, Teil 2. In: HP 03/2013, S. 6-7
153. PDL praxis 04/2013: Stundensatz: Zwei Varianten - ein Ergebnis. In: HP 04/2013, S. 1-3.
154. PDL praxis 05/2013: Organisationszeiten: Ansatz zum Kostensparen oder wichtige Quelle für Informationen? In: HP 05/2013, S. 6-7.
155. PDL praxis 06/2013: Hausbesuchspauschalen richtig kalkulieren. In: HP 06/2013, S. 1-3.
156. PDL praxis 07/2013: Neuer Blick auf nüchterne Zahlen: Erkenntnisse aus der Pflegestatistik, Teil 1. In: HP 07/2013.
157. PDL praxis 08/2013: Erkenntnisse aus der Pflegestatistik - Teil 2: Mit den Veränderungen umgehen. In: HP 08/2013, S. 6-7.
158. PDL praxis 09/2013: Erkenntnisse aus der Pflegestatistik - Teil 3: Stetiger Wandel beim Personal. In: HP 09/2013, S. 6-7.
159. PDL praxis 10/2013: Sachkosten im Visier: Die größten Positionen einmalig analysieren. In: HP 10/2013, S. 6-7.
160. PDL praxis 11/2013: Erlös-Kennzahlen: Eine Analyse zeigt Potentiale Ihres Pflegedienstes. In: HP 11/2013, S. 4-5.
161. PDL praxis 12/2013: Umsatz um bis zu 30% steigern: Chancen des neuen Jahres nutzen. In: HP 12/2013, S. 6-7.
162. PDL praxis 01/2014: Personalentwicklung, Teil 1: Verwaltungskräfte übernehmen immer mehr betriebswirtschaftliche Aufgaben. In: HP 01/2014, S. 6-7.
163. PDL praxis 02/2014: Personalentwicklung, Teil 2: Verwaltungskräfte werden zur Assistenz der PDL. In: HP 02/2014, S. 5-6.
164. PDL praxis 03/2014: Werden Sie aktiv und definieren Sie Wachstum als ein Strategieziel. In: HP 03/2014, S. 6-7.
165. PDL praxis 04/2014: Ist Pflege nach Zeit die bessere Pflege? In: HP 04/2014, S. 1-3.
166. PDL praxis 05/2014: Zeiten in der Pflege: Vor- und Nachteile der Erbringung von Pflege nach Leistungskomplexen, Teil 2. In: HP 05/2014, S. 3-4.
167. PDL praxis 06/2014: Zeiten in der Pflege: Einfache Lösung zur Ermittlung von Zeiten für Leistungskomplexe, Teil 3. In: HP 06/2014, S. 6-7.
168. PDL praxis 07/2014: Zeiten in der Pflege: Fahrt-, Wege- und Organisationszeiten definieren, erfassen, auswerten, Teil 4. In: HP 07/2014, S. 3-4.
169. PDL praxis 08/2014: Scheinbare Kleinigkeiten: Diese weichen Faktoren erhöhen Ihren wirtschaftlichen Erfolg, Teil 1. In: HP 08/2014, S. 4-5.
170. PDL praxis 09/2014: Scheinbare Kleinigkeiten: Diese weichen Faktoren erhöhen Ihren wirtschaftlichen Erfolg, Teil 2. In: HP 09/2014, S. 5-7.
171. PDL praxis 10/2014: Scheinbare Kleinigkeiten: Diese weichen Faktoren erhöhen Ihren wirtschaftlichen Erfolg, Teil 3. In: HP 10/2014, S. 6-7.
172. PDL praxis 11/2014: Die neue Pflegereform erfolgreich umsetzen, Teil 1. In: HP 11/2014, S. 1-3.
173. PDL praxis 12/2014: Die neue Pflegereform, Teil 2: PSG stellt Kalkulationsgrundlage auf den Kopf. In: HP 12/2014, S. 4-5.
174. PDL praxis 01/2015: Die neue Pflegereform, Teil 3: Neue Leistungen – neue Preise. In: HP 01/2015, S. 1-3.
175. PDL praxis 02/2015: Die neue Pflegereform, Teil 4: Wie viel neues Personal benötigt Ihr Pflegedienst? In: HP 02/2015, S. 5-6.
176. PDL praxis 03/2015: Die neue Pflegereform, Teil 5: Personal ab sofort pro-aktiv einstellen. In: HP 03/2015, S. 4-6.
177. PDL praxis 04/2015: Die neue Pflegereform, Teil 6: Chancen für das Erstgespräch. In: HP 04/2015, S. 5-6.
178. PDL praxis 05/2015: Die neue Pflegereform, Teil 7 (Ende): Neue Kennzahlen messen Ihren Erfolg. In: HP 05/2015, S. 5-6.
179. PDL praxis 06/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 1: Die Kriterien festlegen. In: HP 06/2015, S. 6-7.
180. PDL praxis 07/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 2: Die neuen Erfolgsfaktoren. In: HP 07/2015, S. 4-6.
181. PDL praxis 08/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 3: Beratung als Erfolgsfaktor erfassen. In: HP 08/2015, S. 4-6.
182. PDL praxis 09/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 4: Auch qualitative Aspekte erfassen. In: HP 09/2015, S. 6-7.
183. PDL praxis 10/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 5: Kennzahlen im System richtig interpretieren. In: HP 10/2015, S. 5-7.
184. PDL praxis 11/2015: Neue Kennzahlen für eine neue Zeit, Teil 6: Kennzahlen für die Personalstruktur entwickeln. In: HP 11/2015, S. 4-5.
185. PDL praxis 12/2015: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 1: Die Strukturen auf den Prüfstand stellen. In: HP 12/2015, S. 6-7.
186. PDL praxis 01/2016: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 2: Neue Logistik, neue Mitarbeiter. In: HP 01/2016, S. 3-4.
187. PDL praxis 02/2016: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 3: Die Preise gestalten. In: HP 02/2016, S. 4-6.
188. PDL praxis 03/2016: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 4: Vorbereitungen für das Jahr 2017. In: HP 03/2016, S. 3-5.
189. PDL praxis 04/2016: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 5: Weitere Vorbereitungen für das Jahr 2017. In: HP 04/2016, S. 7-8.
190. PDL praxis 05/2016: Unternehmen zu einem Pflege- und Betreuungsdienst entwickeln, Teil 6: Investitionen und Planungen für 2017. In: HP 05/2016, S. 3-4.
191. PDL praxis 06/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 1: Das Personal schulen. In: HP 06/2016, S. 7-8.
192. PDL praxis 07/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 2: Strukturen und Prozesse anpassen. In: HP 07/2016, S. 4-6.
193. PDL praxis 08/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 3: Beratungsgespräche nach § 37 Abs. 3 SGB XI mit Kennzahlen erfassen. In: HP 08/2016, S. 3-5.
194. PDL praxis 09/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 4: Die Potenziale der Kunden analysieren und priorisieren In: HP 09/2016, S. 4-5.
195. PDL praxis 10/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 5: Preise anpassen und Inhalte definieren. In: HP 10/2016, S. 3-5.

196. PDL praxis 11/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 6: Den Privatzahlerkatalog erneuern oder einführen In: HP 11/2016, S. 5-7.
197. PDL praxis 12/2016: Professionelle Beratung als Basis des Erfolges, Teil 7: Alle Kunden neu besuchen und beraten In: HP 12/2016, S. 3-4.
198. PDL praxis 01/2017: Die neue Kostenrechnung 2017, Teil 1: Eine Kostenstelle „Betreuung“ einrichten: In: HP 01/2017, S. 3-4.
199. PDL praxis 02/2017: Die neue Kostenrechnung 2017, Teil 2: Die Touren- und Personal-Einsatz-Planung anpassen. In: HP 02/2017, S. 7-8.
200. PDL praxis 03/2017: Die neue Kostenrechnung 2017, Teil 3: Erlöse und Kosten richtig zuordnen. In: HP 03/2017, S. 5-6.
201. PDL praxis 04/2017: Die neue Kostenrechnung 2017, Teil 4: Die Basis für erfolgreiche Preisfindung und Vergütungsverhandlungen schaffen. In: HP 04/2017, S. 4-6.
202. PDL praxis 05/2017: Die Klassen-Kundschaft erfordert eine zweigleisige Strategie in der Beratung. In: HP 05/2017, S. 6-7.
203. PDL praxis 06/2017: Zielgerichtete Kennzahlen für die Geschäftsführung. In: HP 06/2017, S. 5-7.
204. PDL praxis 07/2017: Zielgerichtete Kennzahlen für die Führungskräfte. In: HP 07/2017, S. 5-7.
205. PDL praxis 08/2017: Beratung neu denken, Teil 1: Ressourcen der Pflegebedürftigen und der pflegenden Angehörigen mit einbeziehen. In: HP 08/2017, S. 2-4.
206. PDL praxis 09/2017: Beratung neu denken, Teil 2: Neue Strukturen schaffen. In: HP 09/2017, S. 4-6.
207. PDL praxis 10/2017: Beratung neu denken, Teil 3: Den Beratungsumfang bestimmen. In: HP 10/2017, S. 4-5.
208. PDL praxis 11/2017: Beratung neu denken, Teil 4: Die personellen Möglichkeiten klären. In: HP 11/2017, S. 4-6.
209. PDL praxis 12/2017: Beratung neu denken, Teil 5: Den Kunden nicht mit zu vielen Informationen überfordern. In: HP 12/2017, S. 5-7.
210. PDL praxis 01/2018: Chancen der Pflege-Stärkungsgesetze II und III noch nutzen und für 2018 ein Gesamtpaket packen. In: HP 01/2018, S. 6-7.
211. PDL praxis 02/2018: Betriebswirtschaftliche Aspekte der Personalentwicklung, Teil 1: Beitrag der Mitarbeiter zum Unternehmenserfolg. In: HP 02/2018, S. 7-8.
212. PDL praxis 03/2018: Betriebswirtschaftliche Aspekte der Personalentwicklung, Teil 2: Personalstruktur durch Entwicklung der Mitarbeiter verändern. In: HP 03/2018, S. 6-8.
213. PDL praxis 04/2018: Betriebswirtschaftliche Aspekte der Personalentwicklung, Teil 3: Vollzeitkräfte gezielt einsetzen. In: HP 03/2018, S. 6-8.
214. PDL praxis 05/2018: Stärken nutzen - Potenziale erkennen. In: HP 05/2018, S. 1-3.
215. PDL praxis 06/2018: Betriebswirtschaftliche Aspekte der Personalentwicklung, Teil 5: Mitarbeiter stärken: Suche nach pragmatischen Lösungsansätzen. In: HP 06/2018, S. 3-4.
216. PDL praxis 07/2018: Betriebswirtschaftliche Aspekte der Personalentwicklung, Teil 6: Teures Fehlverhalten möglichst abstellen. In: HP 07/2018, S. 1-3.
217. PDL praxis 08/2018: Mitarbeiter in wirtschaftlichen Angelegenheiten schulen. In: HP 08/2018, S. 4-5.
218. PDL praxis 09/2018: Betreuung, Entlastung und Hauswirtschaft, Teil 1: Die Pflege sinnvoll mit einem ausgewogenen Leistungsangebot ergänzen. In: HP 09/2018, S. 3-4.
219. PDL praxis 10/2018: Betreuung, Entlastung und Hauswirtschaft, Teil 2: Wenn die Nachfrage nach Hauswirtschaft zu dominierend ist. In: HP 10/2018, S. 3-4.
220. PDL praxis 11/2018: Komplizierte Formel einfach erklärt: So optimieren Sie Ihre Touren - und Personal-Einsatz-Planung. In: HP 11/2018, S. 4-5.
221. PDL praxis 12/2018: Superman und Superwoman: Was verdient eine PDL? In: HP 12/2018, S. 4-5.
222. PDL praxis 01/2019: Prämien für die PDL? Vorschläge für eine ergebnisorientierte Bezahlung. In: HP 01/2019, S. 3-4.
223. PDL praxis 02/2019: Messen und Belohnen: Qualitative Kriterien zur Erfolgsmessung von Führungskräften. In: HP 02/2019, S. 1-3.
224. PDL praxis 03/2019: Mit qualitativen Kriterien die Personalentwicklung fördern und ein Korrektiv zu rein wirtschaftlichen Faktoren bilden. In: HP 03/2019, S. 7-8.
225. PDL praxis 04/2019: kein Beitrag von Thomas Siebegger
226. PDL praxis 05/2019: Neue Serie: „Visionen, Ziele, Strategien“, Teil 1: Strategien schützen vor Fehlentwicklungen. In: HP 05/2019, S. 4-5.
227. PDL PRAXIS 06-2019: Stärken, Potenziale und Marktumfeld als Basis von Strategien. In: Häusliche Pflege 06-2019, S. 31-32.
228. PDL PRAXIS 07-2019: Visionen, Ziele, Strategien: Das Leistungsportfolio auf dem Prüfstand. In: Häusliche Pflege 07-2019, S. 34-35.
229. PDL PRAXIS 08-2019: Visionen, Ziele, Strategien – Die Marktanalyse gibt den Rahmen der Möglichkeiten vor. In: Häusliche Pflege 08-2019, S. 29-30.
230. PDL PRAXIS 09-2019: Visionen, Ziele, Strategien – Teil 5: Die Marktanalyse gibt den Rahmen vor. In: Häusliche Pflege 09-2019, S. 29-30.
231. PDL PRAXIS 10-2019: Visionen, Ziele, Strategien – Teil 6: Kernkompetenzen nutzen oder anders profilieren? In: Häusliche Pflege 10-2019, S. 36-37.
232. PDL PRAXIS 11-2019: Visionen, Ziele, Strategien – Teil 7: Mitarbeiter finden, Vorteile aktiv kommunizieren. In: Häusliche Pflege 11-2019, S. 35-36.
233. PDL PRAXIS 12-2019: Die Stundensatzkalkulation SGB XI, Teil 1. In: Häusliche Pflege 12-2019, S. 33-34.
234. PDL PRAXIS 01-2020: Die Stundensatzkalkulation SGB XI, Teil 2. In: Häusliche Pflege 01-2020, S. 35-36.
235. PDL PRAXIS 02-2020: Die Stundensatzkalkulation SGB XI, Teil 3: Drei Jahre hintereinander berechnen. In: Häusliche Pflege 02-2020, S. 45-46.
236. PDL PRAXIS 03-2020: Die Stundensatzkalkulation SGB XI, Teil 4. In: Häusliche Pflege 03-2020, S. 52-53.
237. PDL PRAXIS 04-2020: Die Stundensatzkalkulation SGB XI, Teil 5. In: Häusliche Pflege 04-2020, S. 44-45.
238. PDL PRAXIS 05-2020: Betriebswirtschaftliches Denken wird vorerst ausgesetzt. In: Häusliche Pflege 05-2020, S. 30-31.
239. PDL PRAXIS 06-2020: Steuerung durch Beratung gewinnt besondere Bedeutung in Krisenzeiten. In: Häusliche Pflege 06-2020, S. 30-31.
240. PDL PRAXIS 07-2020: Kennzahlen in der Krise nutzen: Der Fokus auf wenige Kennzahlen reicht aus. In: Häusliche Pflege 07-2020, S. 34-35.
241. PDL PRAXIS 08-2020: Die Zukunft ins Visier nehmen. In: Häusliche Pflege 08-2020, S. 30-31.
242. PDL PRAXIS 09-2020: Der Herbst bringt neue Herausforderungen. In: Häusliche Pflege 09-2020, S. 33-34.
243. PDL PRAXIS 10-2020: Längere Hausbesuche erhöhen die Effizienz. In: Häusliche Pflege 10-2020, S. 30-31.
244. PDL PRAXIS 11-2020: Krisen-Spezial 7: Den Jahreswechsel erfolgreich meistern. In: Häusliche Pflege 11-2020, S. 34-35.
245. PDL PRAXIS 12-2020: Die ultimative Checkliste für ein erfolgreiches 2021. In: Häusliche Pflege 12-2020, S. 27-28.
246. PDL PRAXIS 01-2021: Teil 2 der Checkliste für ein erfolgreiches Jahr 2021. In: Häusliche Pflege 01-2021, S. 36-37.
247. PDL PRAXIS 02-2021: Krisen spezial: Teil 3 der Checkliste für ein erfolgreiches Jahr 2021. In: Häusliche Pflege 02-2021, S. 31-32.

248. PDL PRAXIS 03-2021: Krisen spezial: Teil 4 der Checkliste für ein erfolgreiches Jahr 2021. In: Häusliche Pflege 03-2021, S. 34-35.
249. PDL PRAXIS 04-2021: Zurück zur neuen „Normalität“. In: Häusliche Pflege 04-2021, S. 36-37.
250. PDL PRAXIS 05-2021: Weniger Patienten – mehr Umsatz. In: Häusliche Pflege 05-2021, S. 36-37.
251. PDL PRAXIS 06-2021: Erfolgskonzept „stundenweise Verhinderungspflege“. In: Häusliche Pflege 06-2021, S. 34-35.
252. PDL PRAXIS 07-2021: Der Berater-Pflegedienst hat einen Flyer. In: Häusliche Pflege 07-2021, S. 38-39.
253. PDL PRAXIS 08-2021: Zeit oder Leistungskomplexe. In: Häusliche Pflege 08-2021, S. 32-33.
254. PDL PRAXIS 09-2021: Erfolgskonzept „pflegerische Betreuung“. In: Häusliche Pflege 09-2021, S. 34-35.
255. PDL PRAXIS 10-2021: Erfolgskonzept „Beratungsgespräche“. In: Häusliche Pflege 10-2021, S. 34-35.
256. PDL PRAXIS 11-2021: Erfolgskonzept „Hilfen bei der Haushaltsführung“. In: Häusliche Pflege 11-2021, S. 32-33.
257. PDL PRAXIS 12-2021: Erfolgskonzept „Privatzahlerkatalog“ – Teil 1: SGB XI- und SGB V-Leistungen sinnvoll ergänzen. In: Häusliche Pflege 12-2021, S. 32-33.
258. PDL PRAXIS 01-2022: Erfolgskonzept „Privatzahlerkatalog“ – Teil 2: Preise finden und richtig kommunizieren. In: Häusliche Pflege 01-2022, S. 34-35.
259. PDL PRAXIS 02-2022: Erfolgskonzept „Privatzahlerkatalog“ – Teil 3: Gestaltung, Sprache und Formulierungen. In: Häusliche Pflege 02-2022, S. 30-31.
260. PDL PRAXIS 03-2022: **Es wird Zeit für Zeit**. In: Häusliche Pflege 03-2022, S. 28-29.

Meine Zusammenarbeit mit Vincentz in der **Fachzeitschrift Häusliche Pflege** (Rubrik "Betriebswirtschaft" in der PDL-Praxis) wurde leider beendet. Nicht meine Entscheidung. Aber **freuen Sie sich auf etwas Neues**. Es geht weiter. Nahtlos, **ab April 2022**.

PDL- Management 04-2021 (Ausgabe 001):
Thema xxx, . S. xx-yy.

PDL- Management 05-2021 (Ausgabe 002):
Thema xxx, . S. xx-yy.

Ende