

Zentrale Aufgaben der Geschäftsführung

Das Unternehmen Pflegedienst noch erfolgreicher machen

Von Ralph Wißgott

Geschäftsführer eines ambulanten Pflegedienstes haben vorrangig die Aufgabe, das Unternehmen betriebswirtschaftlich zu kontrollieren und weiter zu entwickeln. Viele verlieren sich jedoch im Tagesgeschäft.

Dortmund. In vielen Pflegediensten ist es nach wie vor so, dass Inhaber oder Geschäftsführer ihre eigentlichen Aufgaben kaum wahrnehmen. In vielen kleineren Einrichtungen ist der Inhaber auch gleichzeitig Pflegedienstleitung und konzentriert sich zu sehr auf das Tagesgeschäft. So wundert es nicht, dass es vielen Einrichtungen betriebswirtschaftlich nicht gut geht.

Geschäftsführungen von Pflegediensten müssen jedoch insbesondere folgende Kernaufgaben wahrnehmen:

- Sie müssen den Pflegedienst betriebs- und finanzwirtschaftlich betrachten. Dazu gehört eine kontinuierliche Auswertung wesentlicher Kennzahlen und die Auswertung von maßgeblichen Statistiken. Die meisten Inhaber oder

Geschäftsführer sind lediglich über die finanzielle Situation gut informiert. Der Kontostand dient als wesentliche Kennzahl. Damit lassen sich jedoch weder Schief lagen erklären noch Maßnahmen ableiten, wie schwierige Situationen verändert werden können.

- Geschäftsführer müssen strategische Ideen und Konzepte entwickeln. Um das Unternehmen Pflegedienst dauerhaft erfolgreich zu machen, bedarf es einer genauen Kenntnis des Markts und seiner Entwicklungen. Märkte verändern sich ständig – auch in der Häuslichen Pflege. U. a. bedeutet dies für das Management der Einrichtung die aktuellen gesundheitspolitischen und pflegerischen Trends zu kennen und zu prüfen, ob sich der eigene Pflegedienst anders ausrichten muss. Das kann durch das Lesen von Fachzeitungen und -zeitschriften oder durch den Besuch von Tagungen und Kongressen erreicht werden. Zu beobachten ist, dass einige Pflegedienste erfolgreich neue Konzepte wie Spezialisierungen, Kooperationen mit Kliniken, ambulant betreute Wohngruppen oder stundenweise



Die betriebswirtschaftliche Analyse gehört ebenso zum Aufgabenbereich der Geschäftsführer wie die gezielte Führung von Mitarbeitern Foto: Archiv

Verhinderungspflege umsetzen. Viele andere wissen allerdings überhaupt nichts von diesen neuen Chancen.

- Kundengewinnung ist eine ganz wesentliche Aufgabe des Inhabers oder Geschäftsführers. Um neue Kunden zu gewinnen, benötigt man vor allem Zeit, um Kontakte und Kooperationen aufzubauen und Werbekampagnen sowie strategische Ideen zu entwickeln. Nicht zuletzt deshalb wachsen insbesondere die Pflege-

dienste, in denen Geschäftsführer nicht mehr oder nur noch anteilig in der Pflege tätig sind.

- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit ist ein Bereich, der von vielen Pflegediensten überhaupt nicht erkannt wird. Es ist die Aufgabe des Geschäftsführers dafür zu sorgen, das so viele Menschen wie möglich im Einzugsgebiet des Pflegedienstes wie möglich von seiner Existenz und seinen Leistungen wissen. Die Abfrage der Bekanntheit muss genauso orga-

nisiert werden, wie die Anzeigenwerbung. Darüber hinaus gehört auch der Aufbau von Geschäftskontakten dazu. Damit diese Kontakte dauerhaft Erfolg bringen, ist eine regelmäßige, gut organisierte Kontaktpflege zu Geschäftspartnern notwendig.

- Nicht zuletzt ist die Führung und Entwicklung von Mitarbeitern eine zentrale Aufgabe des Inhabers oder der Geschäftsführung. Eine gute Führungskraft ermittelt Stärken und Schwächen der Mitarbeiter mit Beurteilungssystemen und versucht sich durch Delegation selbst zu entlasten und ausgesuchte Mitarbeiter weiter zu entwickeln.

Wichtig ist es, die Aufgaben zu kennen, anzunehmen und sich täglich die Frage zu stellen: Was habe ich heute getan, um das Unternehmen erfolgreicher zu machen? //

INFORMATION

Beim Autor unter Tel.:
(02 31) 7 76 54 30 oder im
Internet unter www.uw-b.de