Zeitschrift: Schauplatz Spitex : Zeitschrift der kantonalen Spitex Verbände Zürich, Aargau, Glarus, Graubünden, Luzern, Schaffhausen, St. Gallen, Thurgau

Herausgeber: Spitex Verband Kanton Zürich

Band: - (2010)

Heft: 2: Spitex-Konkurrenz wächst

Vorwort: Ein attraktives Ziel

Autor: Lanzicher, Christa

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Siehe Rechtliche Hinweise.

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. Voir Informations légales.

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. See Legal notice.

Download PDF: 26.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

April 2010

Titelbild: Susanne Meier, Geschäftsleiterin Spitex MeilenUetikon (Rundtisch-Gespräch S. 6)
Bild: Marius Schären

Gesprächsrunde zu Konkurrenz

Claudia Rapold, Pflegefachfrau FH

Martin Birkhäuser: Wie Osteoporose erkannt und verhindert werden kann

Dienstleistung
06 Die Nr. 1 bleiben
21 Meine Spitex: Mirjana Levak
22 Bachelor of Science in Pflege
25 Persönlich: Nicole Nyfeler
27 Wer kennt Spitex-Angebote?

Gesellschaft
29 Brennpunkt
30 Magnetopathin M. Jäger
33 Umstrittene Suizidbeihilfe
36 Interview zu Osteoporose

Netzwerk
39 Nationaler Spitex-Kongress
41 Pilotprojekt HF-Ausbildung
45 Impressum
47 Fragebogen: Ariane Ehrat

Ein attraktives Ziel

Langfristig kann sich kein Unternehmen mehr leisten, die Entwicklung in seiner Branche nicht aufmerksam zu beobachten, zu analysieren und in die strategischen Überlegungen einzubeziehen. Auch ein Marktleader kann sich das nicht erlauben. Das heisst: auch die gemeinnützige Spitex nicht.

Wir machen es uns zu einfach, wenn wir die privaten, kommerziellen Spitex-Firmen stets bloss als Ergänzung betrachten und bezeichnen – und nicht auch als Konkurrenz. Das ist eines der Ergebnisse einer spannenden und angeregten Gesprächsrunde, die wir zum Thema «Kommerzielle und gemeinnützige Spitex» mit Fachleuten für diese Zeitschrift geführt haben (siehe Seite 6).

Ein zweites Ergebnis: Die gemeinnützige Spitex muss in der Öffentlichkeit vermehrt die Unterschiede zu den kommerziellen Spitex-Firmen hervorheben. Das bedeutet: Wir müssen unsere Stärken betonen. Wie zum Beispiel zeitgemässe Anstellungsbedingungen und Löhne, Teamarbeit und Weiterbildung, professionelle Bedarfsabklärung und hohe Dienstleistungsqualität, Ausbildung auf unterschiedlichen Stufen – und das alles im Rahmen eines umfassenden Versorgungsauftrages. Als Service public und als verlässliche Partnerin nahe bei den Menschen vor Ort.

Die Nummer 1 bleiben. Diesen Titel haben wir über das Thema gesetzt. Das ist ein attraktives Ziel, finden wir. Und wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen dieser besonders umfassenden Ausgabe des Schauplatz Spitex – vielleicht sogar im Freien unter der wärmenden Frühlingssonne.

Christa Lanzicher, Redaktionsmitglied