

Bibliografie

	Beitrag	Titel	Verlag	Jahr
1	Zwischen Ethik und Monetik	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
2	Diese Pillen sind zu schlucken	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
3	Auch für Hausärzte gibt es neue Chancen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
4	Integration - Wettlauf mit Hürden	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
5	Welche Art von Vorsorge wollen Sie anbieten?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
6	Patient muss fehlende Aufklärung beweise	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
7	Sparzwang - Vor allem für Patienten?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
8	Zeigen Sie, dass Sie Qualität biete	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
9	Auch Clara muss sich nun fortbilden	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
10	Wer zahlt eigentlich noch die Praxisgebühr?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
11	Haftungsrisiken der Gemeinschaftspraxis	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
12	Gesundheitspolitik - chronisch krank	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
13	Versorgungsziel "Qualität"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
14	Endlich bessere Medizin?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
15	Zusammenarbeit örtlich erlaubt?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
16	Was die Kassen künftig finanzieren können	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
17	Freiheitsstrafe: Vorsätzlich falsch abgerechnet	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
18	Gehaltvolle Leistung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
19	Der durchleuchtete Patient	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
20	Geld ohne Sicherheit	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
21	Warnung: Untätigkeit kann die Zulassung gefährden	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
22	Bild - Bildung - Einbildung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
23	Wo bleibt das "Plus"?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
24	Neues Seniorenbild gefragt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
25	Soll Geld fließen, muss Qualität sein!	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
26	Überspannte Erwartungen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
27	Ach wie gut, dass niemand weiss..	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
28	Wie wird man den Juniorpartner wieder los	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
29	Steuerfinanzierte Behandlun	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
30	Überraschung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
31	Hausarztzensierte Versorgung: Chancen und .	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
32	Deutschland bewegt sich - rennen Sie hinterher	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
33	Integrierte Versorgung (1	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
34	Erfolgsperspektive Kooperatio	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
35	223600000000- das Kosten und Krankheitei	Der Hausarzt	Med. Komm.	2004
36	Vorsätzlich falsch abgerechnet?	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2004
37	Wo bleibt das "Plus"?	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2004
38	Fehlende Aufklärung - Beweislast beim Patienten	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2004
39	Ach wie gut, dass niemand weiss..	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2004
40	Vernetzt, integriert, verantwortlich	Pohls Pause	Pohl Boskamp	2004
41	Was tut sich in der integrierten Versorgung?	Pohl's Pause	Pohl Boskamp	2004
42	Kooperation in Medizinischen Versorgungszentre	Pohl's Pause	Pohl Boskamp	2004
43	Der Arzt im Ratinggespräch mit seiner Bank	Pohls Praxis Pause	Pohl Boskamp	2004

Bibliografie

44	Vernetzt, integriert, verantwortlich	Pohl's Praxis Pause	Pohl Boskamp	2004
45	Was tut sich in der integrierten Versorgung?	Pohl's Praxis Pause	Pohl Boskamp	2004
46	Kooperation in Medizinischen Versorgungszentren	Pohl's Praxis Pause	Pohl Boskamp	2004
47	Arbeitsrecht / Praktikum	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2003
48	Gesundheitspolitik 2003	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2003
49	Management	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2003
50	Management / Finanz-M.	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2003
51	Börse für Neuigkeiten	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
52	Glossar "S"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
53	Vorsorge kann sich doppelt lohnen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
54	Altes Berufsfeld in neuem Glanz	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
55	Präventivschlag	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
56	Glossar "R"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
57	Wer zahlt künftig zu?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
58	Wenn der Arzt zum Kaufmann wird	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
59	So viel brauchen Ihre Kinder	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
60	Glossar "Q"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
61	Lassen Sie sich Ihre Briefe doch vorlesen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
62	Der Arzt berät am besten bei Pillen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
63	Patient als Partner	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
64	Glossar "P"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
65	Holen Sie Ihre Mitbewerber ins Boot!	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
66	Glossar "O"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
67	Laborgemeinschaft auch überörtlich	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
68	Überfordert? Es gibt mehr Lücken als Sie denken	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
69	Stadtplan auf Homepage?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
70	Die Kosten unter der Lupe	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
71	GMG: Was kommt da auf Ihre Praxis zu?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
72	Wie sicher ist mein Sparbuch?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
73	Wehren Sie sich gegen Rufschädigung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
74	Alle Achtung, Herr Doktor!	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
75	Glossar "N"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
76	Wer nach der Trennung wieder arbeitet, erhä	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
77	So haben Sie Kosten und Leistungen unte	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
78	Fit in Sozialmedizin und Sozialrecht	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
79	Delegieren Sie richtig	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
80	Glossar "M"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
81	Kündigungen: So geht's nicht	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
82	Mit Sicherheit gibt Ihnen die Bank gern etwa	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
83	Häusliche Arbeitszimmer als Notfallpraxis	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
84	Stärken Sie die Mitverantwortung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
85	Extrem hohe Zinsen nicht sittenwidrig	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
86	Glossar "L"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
87	Lebensstandard - im Alter kaum zu halte	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003

Bibliografie

88	Was Kostet ein Kredit wirklich?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
89	Schufa: Kennen Sie Ihren Score-Wert?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
90	Glossar "K"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
91	Unfälle: "Lebenserfahrung" bringt Mitschuk	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
92	Alles läuft wie gestempel	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
93	Die Bank ist nicht die einzige Kapitalquell	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
94	Teilzeitwunsch muss verhandelt werde	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
95	Glossar "J"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
96	Glossar "I"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
97	Glossar "H"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
98	Glossar "G"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
99	Glossar "F"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
100	Glossar "E"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
101	Glossar "D"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
102	Glossar "C"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
103	Glossar "B"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
104	Glossar "A"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
105	Krankenkasse muss bei Magenverkleinerung zahle	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
106	IGeL schriftlich kommunizierer	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
107	Vorbereitung auf Bankverhandlung und Ratin	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
108	Versehentlich zuviel gezahlt? Pech gehab	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
109	Umfassend informieren spart Arbeitszei	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
110	Finanzierung: Lieber mehr Eigenkapital plane	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
111	Geriatrische Zentren zulassungsbeschränkt?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
112	Leistung anerkannt?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
113	Krankenkasse muss Reha-Training länger zahlen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
114	"Hallo Fräulein!" hat ausgedient	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
115	Überblick behalten: Kennziffer f.d. Praxis	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
116	Notstand oder Notfall?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
117	Prima: Wer geht, bleibt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
118	Kennziffern machen Ergebnisse deutlich	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
119	Gewerblicher Grundstückhandel?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
120	Baumaßnahmen: absetzen oder abschreiben?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
121	Eine Minute täglich kann viel bewirken	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
122	Planspiele - was wäre wenn?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
123	Schwanger? Nichts davon gewusst	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
124	Geldwerter Vorteil läßt sich nicht aufteilen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
125	Welchen Erfolg hat meine Praxis wirklich?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
126	Behalten Sie die nächsten 4 Jahre im Blick!	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
127	Zweckbefristete Arbeitsverträge?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
128	Entlastungen f. berufst. Eheleute mit Kind	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
129	Wann Werbekosten unberücksichtigt bleiben	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
130	Wie hoch ist Ihre Praxisrendite?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
131	So planen Sie Ihre Praxis- und Privatfinanzen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003

Bibliografie

132	Neuregelungen 2003	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
133	Einkauf mit Köpfchen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
134	So halten Sie Ihre Praxis finanziell gesund	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
135	Fehlberatung - Bank muss zahlen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
136	"Habe ich richtig verstanden"	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
137	Wechselspiel v. Liquidität, Steuern, Abschreibung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
138	Nominell / effektiv	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
139	Wie steht es mit Ihrer Corporate Identity?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
140	Auf zum 6. Kondratieff	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
141	Kurz und bündig, Herr Doktor!	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
142	Was bleibt unterm Strich?	Der Hausarzt	Med. Komm.	2003
143	Stadtplan auf Homepage? Abmahnung droht!	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
144	Glossar "D"	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
145	Wenn der Arzt zum Kaufmann wird	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
146	Glossar "C"	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
147	Glossar "A"	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
148	Stärken Sie die Mitverantwortung	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
149	Glossar "B"	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
150	Fehlberatung - Bank muss zahlen	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
151	Was bleibt unterm Strich?	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
152	Prima: Wer geht, bleibt!	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
153	Welchen Erfolg hat meine Praxis wirklich?	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
154	Steuertipps	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
155	Wenn Frau Haase vor den IGeLn flüchte	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
156	Man kommt sich näher....	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2003
157	Wie der Ertragswert ermittelt wird	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
158	Bewertung	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
159	Wie der Ertragswert ermittelt wird	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
160	Den Wert einer Praxis können Sie	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
161	So vermeiden Sie Wertverlust	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
162	So steigern Sie Ihren Praxiswert	Comed	Comed Verlag GmbH	2002
163	Organisation	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
164	Betriebswirtschaft / Daten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
165	Gesundheitspolitik / Dater	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
166	Gesundheitspolitik 2002	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
167	Marketing-Kommunikation	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
168	Marketing	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2002
169	Kursbuch für Prüfärzte	DZKF	Geelengeeler	2002
170	Wie entsteht meine Website im Computer	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
171	Wie kommt meine Website ins Internet	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
172	Der Praxiswert - Nur eine Illusion	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
173	Der Praxiswert ist mehr als eine	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
174	Macht die Methode den Preis	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
175	Die ordnungsgemäße Bewertung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002

Bibliografie

176	Die Ärztekammer-Methode	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
177	Der Überschuss zählt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
178	auf ideelle Werte achten	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
179	Werte gezielt steigern	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
180	Entwickeln Sie ihn doch in Ihren Aktiven	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
181	So managen Sie Ihren Zukunftserfolg	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
182	Was tun, wenn Ihre Helferin Nachwuchs	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
183	Spieglein Spieglein an der Wand	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
184	wenn der Funke überfliegt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
185	man kommt sich näher	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
186	wenn die Neue kommt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
187	ein guter Beginn lässt sich planen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
188	alle Leitungen belegt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
189	zwei Wege zu einem guten Ruf	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
190	Besteuerung von Erbschaften	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
191	Die neuen Saiten im Hausarzt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
192	Muss der Patient zu oft warten	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
193	was sonst noch für die Praxis wichtig ist	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
194	neue Projekte im Gesundheitswesen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
195	Brainstorming	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
196	Wie gehen Sie mit Veränderungen um	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
197	IGELN mach neugierig	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
198	effektive Mitarbeiterbesprechung	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
199	warten Sie nicht vor dem Seniorenheim auf	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
200	Versicherungen auf Reisen	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
201	wurden Sie über Verlustrisiken aufgeklärt	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
202	Terminvereinbarung aber richtig	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
203	Marktforschung - fragen Sie einfach	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
204	was sonst noch für die Praxis wichtig ist	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
205	der Ehrliche soll nich länger der Dumme	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
206	was bringt eine Erfolgsprognose	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
207	wenn Frau Hasse vor den IGeLn flüchtet	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
208	Steuertipps	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
209	Bitte Lächeln	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
210	Das neue Jahr - so gut wie Sie es sich	Der Hausarzt	Med. Komm.	2002
211	Corporate Culture	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2002
212	Wenn die Helferin Nachwuchs erwartet	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2002
213	Spieglein Spieglein an der Wand...	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2002
214	Wenn der Funke überspringt	Der Neurologe und Psychiater	Med. Komm.	2002
215	Motivationskillern vorbeugen	Medical Tribune	Medical Tribune	2002
216	Ihr Tag wird transparent	Medical Tribune	Medical Tribune	2002
217	gute Ehemalige bei Zeiten umwerben	Medical Tribune	Medical Tribune	2002
218	bloss keine Notkredite	Medical Tribune	Medical Tribune	2002
219	teure Fehlzeiten vermeiden	Medical Tribune	Medical Tribune	2002

Bibliografie

220	Euro 2001	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	2001
221	Informations- und Kommunikationsmedie	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	2001
222	Prüfarzt	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2001
223	Bewertung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2001
224	Controlling	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2001
225	Wer nicht flüssig ist kann nicht heiler	Comed	Comed Verlag GmbH	2000
226	Qualitätsweser	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	2000
227	Personalmanagemen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	2000
228	Medical Center	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2000
229	Netzwerke	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	2000
230		Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	2000
231	Professor Dr. Gesenhues	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
232	Medical Center	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
233	Beraterportraet Groeschell	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
234	Aktuelles	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
235	ISO 9000 im Überblick	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
236	Begriffe	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
237	Beraterportraet Margit Wissing	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
238	Aktuelles	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
239		Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	2000
240	Wo versickern ihre Personalkoster	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
241	Trennen sie die Spreu vom Weize	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
242	Riskieren sie einen Blick in die Zukunft	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
243	Mitmischen oder verlierer	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
244	Diese Märkte warten auf Ärztl	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
245	Neue Heimat im Medical Cente	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
246	Dann schnappt die Steuerfalle z	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
247	Termine ohne langes Warter	Gynecal Tribune	Medical Tribune	2000
248	Betriebswirtschaft / Statistische Daten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1999
249	Gesundheitspolitik 1999	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1999
250	NeuroLinguistisches Programmieren	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1999
251	Arbeitsraum	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	1999
252	Sachverständige	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	1999
253	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	1999
254	QM-Aktuell	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
255	Praxis Drs. Schmitz und	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
256	QM-Aktuell	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
257	So bewältigen sie	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
258	Aktuelles	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
259	Integrierte	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
260	QM Aktuell	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
261	Beraterafs	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
262	Gesundheitsreform 2000	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999
263	Rechtschreibreform	Qualitätsmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis	Dt. Ärzte-Verlag	1999

Bibliografie

264	Wenn Ärzte Visionen haben	Der Hausarzt	Med. Komm.	1999
265	Step by Step	Der Hausarzt	Med. Komm.	1999
266	Die Karawane zieht weiter	Der Hausarzt	Med. Komm.	1999
267	Vom Tiefpunkt aus beginnt der Aufstieg	Der Hausarzt	Med. Komm.	1999
268	Kundenbefragung	Der Hausarzt	Med. Komm.	1999
269	10 Schritte zum Patienter	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
270	Ihre Perspektive	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
271	Zusammenlegung	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
272	Helferinnen wertvoller	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
273	Erfolg	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
274	Privatpatienten	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
275	Ohne Patienten	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
276	Steigern Sie ihren Erfolg	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
277	Personaleinstellung	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
278	Kundenbefragung	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
279	So fallen dass man oben liegt	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
280	Gewinnplanung	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
281	Arzt am Stammtisch	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
282	Praxisnetze	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
283	Koenigswinter - Praxisnetze	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
284	Mitarbeitermotivation	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
285	Mitarbeiterführung	Medical Tribune	Medical Tribune	1999
286	Unternehmensberater	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1998
287	Managed Care	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1998
288	Einstellung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1998
289	Finanzsimulationen und Strategien	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
290	Controlling: Alles im grünen Bereich?	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
291	Rentabilität ob sich das alles noch rechnet	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
292	Qual oder Qualitätsnutzen	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
293	Perpetuum Mobile des Praxiserfolges	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
294	Die Praxis ist immer spannender als die	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1998
295		Arzthelferinnen Handbuch	Friedrich Kiehl Verlag	1998
296	Controlling: Alles im grünen Bereich'	Praxis Computer	Dt. Ärzte-Verlag	1997
297	Finanzsimulationen und Strategie	Praxis Computer	Dt. Ärzte-Verlag	1997
298	Rentabilität: Ob sich das noch alles rechnet'	Praxis Computer	Dt. Ärzte-Verlag	1997
299	Nullsummenspiel - oder erfolgreiche Finanzsteuerung?	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
300	Eine Millionen liegt brach	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
301	Für Ihre Praxis unerlässlich	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
302	Finanzsteuerung in der Arztpraxis	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
303	Falls der Fall ausfällt	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
304	Kreatives Chaos oder organisierte Praxisabläufe	Therapie und Erfolg	G. Braun-Verlag	1997
305	Ertrags- und Liquiditätsplanung der Praxi:	Betriebswirtschaftliche Praxisführung	Hartmannbund	1997
306	Organisationsstruktur	Betriebswirtschaftliche Praxisführung	Hartmannbund	1997
307	Kooperationsmöglichkeiten	Betriebswirtschaftliche Praxisführung	Hartmannbund	1997

Bibliografie

308	5 - Punkte - Programm für harte Zeiten	Medical Tribune	Medical Tribune	1997
309	/C wie Controlling	Praxis Med	Springer-Verlag	1997
310	/B wie Beschaffungskoster	Praxis Med	Springer-Verlag	1997
311	/A wie Ausbildung	Praxis Med	Springer-Verlag	1997
312	/D wie Delegator	Praxis Med	Springer-Verlag	1997
313	Erfolgreiches Budget Managemen	Medizin im Bild	Verlag Med. im Bild GmbH	1997
314	Liquiditätsentwicklung 1997	Medizin im Bild	Verlag Med. im Bild GmbH	1997
315	IST - Analyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
316	Praxisbudgets 1997	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
317	Qualitätsmanagemen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
318	Qualitätsmanagement-Implementierun	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
319	Qualitätsmanagement-System	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
320	Praxiskonzept	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1997
321	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
322	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
323	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
324	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1997
325	Einarbeitungszuschuß des Arbeitsamtes	Der Praktische Arzt, Zeitschrift für den Hausarzt	BDA	1996
326	Rentabilität in der hausärztlichen Praxis	Der Praktische Arzt, Zeitschrift für den Hausarzt	BDA	1996
327	Schwachstellenanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Dt. Ärzte-Verlag	1996
328	Insolvenzvermeidung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Dt. Ärzte-Verlag	1996
329	Knockout durch Punktwertänderung?, Reizthema EBM, Teil 2	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
330	So behalten Sie Ihr Know-how im Haus und schaffen klare Verhältnisse - Organisationsha	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
331	Fallzahl- und Fallwertvergleiche in der Praxis; Teil 1: Reizthema EBM	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
332	Finanzanalyse: Was bleibt unterm Strich	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
333	Finanzplanung: Zieldefinition und Umsetzungsstrategie	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
334	Ideeller und materieller Praxiswert	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
335	Organisationshandbuch für die Arztpraxis	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
336	Finanzmanagement Teil1 Finanzanalyse	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
337	Reizthema EBM Teil2 Knockout durch Punktwertä	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
338	Leserservice	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
339	Finanzmanagement Teil2 Finanzplanung	PraxisComputer	Dt. Ärzte-Verlag	1996
340	Aufklärung, Schweigepflicht, Musik, Getränk ... - Was sich Patienten vom Doktor wünschen	Medical Tribune	Medical Tribune	1996
341	400 000 DM Umsatz pro Jahr ... und übrig bleibt ein Lehrer-Gehalt	Medical Tribune	Medical Tribune	1905
342	Zwei Brüder praktizieren zusammen, ihr Finanz-Chaos macht sie zu Gegnern	Medical Tribune	Medical Tribune	1996
343	Kurz notiert - EDV warnt vor der Pleite	Praxis Magazin med	Springer-Verlag	1996
344	Indoor-Kart	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1996
345	Factory Outlet	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1996
346	Go-Kart	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1996
347	Insolvenzvermeidung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1996
348	Schwachstellenanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
349	Kostenartenrechnung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1996
350	Stellenbeschreibung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1996
351	Konkurrenzanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1996

Bibliografie

352	Postgebühren	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
353	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
354	Arbeitszeitstudie	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
355	Checklistentechnik	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
356	Sprechanlage	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
357	Kostenstellenrechnung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
358	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
359	Arbeitsvertrag (nichtärztliche Mitarbeiter)	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
360	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
361	Kostenträgerrechnung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
362	Arbeitsvertrag (ärztliche Mitarbeiter)	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
363	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
364	Sanierung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
365	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
366	Hygiene	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
367	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
368	Kalkulatorische Kosten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
369	Kaufkraft	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
370	Kontokorren	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
371	Mahnwesen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
372	Telefonprechstunde	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
373	Textverarbeitung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
374	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
375	A - Z	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
376	ABC-Analyse	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
377	Ablauforganisation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
378	Anmeldung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
379	Apparategemeinschaft	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
380	Arbeitsraum	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
381	Arbeitsschutz	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
382	Aufbauorganisation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
383	Beschaffung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
384	Drucker	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
385	Einstellung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
386	Finanzierung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
387	Gemeinschaftspraxis	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
388	Organisation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
389	Organisationshandbuch	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
390	Pauschalversteuerung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
391	Personalbeschaffung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
392	Praxisanalyse	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
393	Umzug	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
394	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
395	Abschreibung / AFA	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996

Bibliografie

396	Anfrage / Bestellung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
397	Arbeitsablauf	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
398	Arbeitsverträge	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
399	Arbeitszeitstudie	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
400	Aufbewahrungsfristen	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
401	Aufnahmebogen	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
402	Bewerbung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
403	Bewirtungskosten	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
404	Controlling	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
405	Coporate Identity	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
406	Delegation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
407	EDV	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
408	EDV-Systeme	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
409	Einarbeitung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
410	Hausbesuchskoffer	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
411	Hygieneplan	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
412	Jugendarbeitsschutz	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
413	Konkurrenzanalyse	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
414	Kosten	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
415	Kostenmanagement	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
416	Leistungsbeurteilung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
417	Lieferantenkartei	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
418	Marketing-Analyse	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
419	Marketingkonzept	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
420	Mietvertrag	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
421	Mitarbeiterbesprechung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
422	Notfall	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
423	Organisationsstudie	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
424	Patientenbefragung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
425	Patientenbindung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
426	Patienteninformation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
427	Patientenservice	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
428	Personalführung	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
429	Pflichtenheft-EDV	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
430	Praxisurlaub	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
431	Privatausgaben	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
432	Public Relations	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
433	Reisekosten	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
434	Reklamation	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
435	Selbstmanagement	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
436	Standort	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
437	Stellenanzeige	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
438	Telefonsprechstunde	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
439	Urlaub	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996

Bibliografie

440	Vortrag	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
441	Weiterbildung - Arzthelferin	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
442	Zeitmanagement	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
443	Zeugnis	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
444	Von Leser zu Leser	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
445	Praxis - Findex	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
446	Einstellung neuer Mitarbeiter	Die besten Vordrucke, ... für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1996
447		Das Organisationshandbuch für die Arztpraxis:	Eigenverlag	1995
448	Marketing und Kommunikation	Handbuch für Arzthelferinnen	Kiehl - Verlag	1995
449	Vorsicht, keine Sparpanik - Zielgenaues Investieren senkt Kosten	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
450	Praxisablauf straffen, Patienten binden, zufriedener arbeiten ... Das alles steckt in einem	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
451	Ermüdet, zermüht, ausgelaugt? - Springen Sie aus dem Hamsterrad!	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
452	Mit der Praxisbibel geht nichts verloren	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
453	So finden Sie es heraus	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
454	Springen Sie aus dem Hamsterrad	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
455	Das alles steckt in einem Kombi Zettel	Medical Tribune	Medical Tribune	1995
456	Rentabilität in der urologischen Praxis	Urologie-Service	Springer-Verlag	1995
457	Senioren Tagespflegestelle	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1995
458	Die privaten Helfer	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1995
459	Ablauforganisator	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
460	Arzt / Beruf	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
461	Arztdichte	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
462	Arztzahlen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
463	Aufbaugestaltung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
464	Aufbauorganisator	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
465	Bedarfsanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
466	Berater	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
467	Beschaffung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
468	Beschaffungsmarketing	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
469	Beschaffungsorganisator	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
470	Betriebswirtschaftliche Software	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
471	Controlling	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
472	Detailorganisator	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
473	Disposition	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
474	Einkauf	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
475	Einstellung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
476	Finanzanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
477	Finanzierung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
478	Finanzierungsarten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
479	Finanzierungskonditionen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
480	Finanzierungskosten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
481	Finanzmanagement	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
482	Finanzplanung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
483	Gründungskonzept	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995

Bibliografie

484	Investitionsplan	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
485	Kostenanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
486	Kostenmanagemen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
487	Kostenplanung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
488	Leistungsbeurteilung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
489	Liquidität	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
490	Managemen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
491	Marktanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
492	Mindestumsatzanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
493	Organisation	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
494	Personal	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
495	Personalbedarfsplanung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
496	Personalführung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
497	Praxisanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
498	Praxisführung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
499	Praxisgründung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
500	Praxisplanung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
501	Praxisübergabe	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
502	Praxisziele	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
503	Produktivität	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
504	Rentabilität	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
505	Sachverständige	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
506	Sicherheiten	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
507	Stellenbildung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
508	Unternehmensberater	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
509	Wirtschaftlichkeit	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
510	Aktuelles	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
511	Bürotechnik	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
512	Zielgruppenmarketing	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
513	Praxisbeziehungen	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
514	Standortanalyse	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
515	Werbung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
516	Medizintechnik	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
517	Patientenservice	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
518	Patientengewinnung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
519	Patientengewinnung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
520	Patientenbefragung	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
521	Organisationsstudie	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
522	Organisationsmitte	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-:	Verlag Praktisches Wissen	1995
523	Marketingkonzept	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
524	Marketing Strategie	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
525	Marketing	Das Neue Praxis-Handbuch für Ärzte von A-Z	Verlag Praktisches Wissen	1995
526	Erkennen Sie die Warnsignale - der schleichende Weg in die Finanzklemm	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
527	Knapp am Konkurs vorbei - warum die Bank noch einmal mitgemacht h	Medical Tribune	Medical Tribune	1994

Bibliografie

528	Mehr Ruhe an der Anmeldung und zufriedener Patient	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
529	Mit einer Minute pro Tag zum Spitzentear	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
530	So bringen Sie rechtzeitig Ordnung in Ihren Laden	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
531	So delegieren Sie richtig	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
532	So haben Sie immer eine superfitte Helferin - Vertreter	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
533	So sichert Dr. W. seinen Erfolg	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
534	So spart Dr. R. viel Zeit	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
535	Wie können Sie neue Patienten locken	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
536	Wenn die junge Praxis wächst	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
537	Nützlicher Tip zur Praxisführung	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
538	Nützlicher Tip zur Praxisführung	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
539	Pfiffiger Tip zur Personalführung	Medical Tribune	Medical Tribune	1994
540	Mehr Gewinn durch Kostenbremse	Status	Stabil-Verlag	1994
541	Hausmeister-Service	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
542	Senioren-Service	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
543	Badeartikel-Laden	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
544	Diabetiker-Bedarf	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
545	Skandalös	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
546	Kinderbetreuungs-Agentur	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1994
547	Achtung! Schon pleite ohne es zu wissen	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1993
548	10 Mark hier...	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1993
549	Schon pleite...	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1993
550	10 DM hier, 5 DM da, am Ende 100.000 DM gewonnen	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
551	Lernen Sie aus den Fehlern von Dr. Köp	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
552	Starten Sie durch, während andere jammen	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
553	Wie Dr. K. seine Zeitfresser enttarnt	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
554	Wie patientenfeindlich ist Ihre Praxis?	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
555	Urlaubszeit	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
556	Miete, Personal..	Medical Tribune	Medical Tribune	1993
557	Privates Krankenhaus	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
558	Umwelt - Beratung	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
559	Was machen Ihre Kunden	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
560	Schattenwirtschaft	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
561	Was kostet Ihr Standort	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
562	nach allen Seiten offen	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
563	Standortchancen im Osten	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
564	Europa im Kleinen - Kapital im Großen	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
565	Shopping Center	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1993
566	Praxis - Marketing (Teil 1-6)	Die Arzthelferin	BdA	1992
567	Bei uns in Sachsen gibt es keine arbeitslosen Apotheken	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1992
568	Dazu habe ich nicht Pharmazie studiert	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1992
569	Wie Sie Ihre Kosten in den Griff bekommen	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1992
570	Wie Sie Ihre Liquidität besser kontrollieren	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1992
571	Wann geht der Run los	Apotheken - Praxis	Medical Tribune	1992

Bibliografie

572	10 Minuten täglich sichern Ihre Zukunft	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
573	Keine Angst vorm Bestellsystem	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
574	Neun Fragen optimieren Ihre Praxi	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
575	Managementfehler ausmerzen	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
576	Neue Chancen	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
577	Sperren Sie die Ohren au	Medical Tribune	Medical Tribune	1992
578	Praxisplanung	Der Rechtsberater für Ärzte	Möwe - Verlag	1992
579	Was Sie schon immer über sich wissen wollten...	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
580	Der Patient, das unbekannte Wesen	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
581	Neupatienten kommen nicht per Klapperstorch	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
582	Wie Sie an Profil gewinnen	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
583	Vom Ich zum Du - Wie andere Sie wahrnehmen	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
584	Spieglein, Spieglein an der Wand	Arzthelferin aktuell	Verlag J.A. Koch	1992
585	Der Standort (Teil 1-6)	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
586	Standortvergleich Bielefeld-Magdebur	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
587	Standortvergleich Dresden-Stuttgart	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
588	Standortvergleich Jena-Salzgitte	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
589	Standortverleich Rostock-Lübeckl	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
590	Der andere Bruder	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
591	Am rechten Platz	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
592	So prüfen Sie ihren Standor	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1992
593	Privatisierung	Handbuch für Selbstständige und Unternehme	Verlag Norman Rentrop	1992
594	Wo Profis gründen		Verlag Norman Rentrop	1992
595	Die Auszubildende als "recherchierende Reporterin" - Ein Fahrplan für die Anleitung der n	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
596	Die Umstrukturierung des staatlichen Gesundheitswesens (Teil 1-6)	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
597	Die zahlreichen Pflichten des ausbildenden Arzte	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
598	Haben Sie schon mal bei sich selbst angerufen	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
599	Ist Ihr Praxisvertreter wirklich geeignet?	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
600	Praxisübergabe (1): Die eigenen Vorstellungen nicht aus falscher Vorsicht zurückhalten: C	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
601	Praxisübergabe (2): Die Karten sollten offen auf den Tisch gelegt werden - Bei der Praxis	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
602	Praxisübergabe (3): Wenn das Röntgengerät kurz vor der Praxisübergabe den Geist aufg	Die Neue Ärztliche	FAZ	1991
603	Städtevergleiche (Teil 1-5)	Die Geschäftsidee	Verlag Norman Rentrop	1991
604	Sicherheiten	Handbuch für Selbstständige und Unternehme	Verlag Norman Rentrop	1991
605		Wie mache ich mich als Arzt selbstständig	Verlag Norman Rentrop	1991
606	Ärzte in der DDR werden mit Beratungsangeboten überschütt	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
607	Die eigenen Vorstellungen nicht aus falscher Vorsicht zurückhalte	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
608	Die Karten sollten offen auf den Tisch gelegt werde	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
609	Ein Lehrgang für leitende Mitarbeiter des Gesundheitsweser	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
610	Einkauf und Lagerhaltung in der Arztpraxis (Teil 1-3)	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
611	Hinweis auf Erstattungen - ein zusätzlicher Servic	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
612	Im geeinten Deutschland soll es nur eine Gewerkschaft gebe	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
613	Nicht jeden Wunsch nach einer Kur erfüllen	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
614	Qualifikationen von Bewerbern aus dem Ausland und der DD	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
615	Standortbestimmung zum Jahresbegini	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990

Bibliografie

616	Umfrage soll Wünsche der DDR - Ärzte ergründen	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
617	Unerlaubte Heilkunde - Wanderung auf schmalen Grä	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
618	Von der abstrakten Zahl zur konkreten Entscheidung (Teil 1-)	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
619	Von großen und kleinen Städten	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
620	Was die Krankenversichertenkarte für die Praxis bedeutet (Teil 1-)	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
621	Wenn die richtige Lösung wieder verloren geht: Praxishandbuc	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
622	Wer Platzbedarf nur schätzt, schadet sich selbst	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
623	Wie man den neuen Tarifvertrag umsetzt (Teil 1-3	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
624	Erst 1, dann 2, dann 3, dann 4 - oder wie ist das mit dem Tarif.	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
625	Die Praxisgehaltskonferenz hilft Arzt und Person:	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
626	Unfähige Ämter verhindern die Niederlassung der Ärzt	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
627	Maurer, Maler und Wäscherinnen gehören auch zur Poliklin	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
628	Wie aus einer Poliklinik ein Dienstleistungszentrum werden kan	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
629	Wenn das Röntgengerät kurz vor der Praxisübergabe den Geist aufgi	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
630	Praxen mit geringem Umsatz drückt die Kostensteigerung besonde	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
631	Oft unterschätzt und zu wenig beachtet: die Materialwirtschaft der Prax	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
632	Der Einstieg in die aktive Zukunftsplanung	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
633	Mehrleistung allein genügt nicht: differenzierte u. bedarfsorientierte Leistung bringt Gewinn	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
634	Neuer Ausweis, neue Technik, neue Kosten	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
635	Mißbrauch für den Arzt nicht zu erkennen	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
636	Neue Formulare für Abrechnung und Verordnung	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
637	Der Krankenschein ist bald passé	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
638	Es geht um mehr als ein paar Mark	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
639	Ihr Lieferant kennt den Markt - Sie auch	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
640	Eine Helferin in die Verantwortung nehmen	Die Neue Ärztliche	FAZ	1990
641		Management des wirtschaftlichen Praxiserfolges	Grünenthal	1990
642	Gemeinschaftspraxen - Einzelpraxen	Die Praxisgründung	J. Schaaf -Verlag	1990
643	Ohne Protektion kaum Aussicht auf Erfolg	Die Praxisgründung	J. Schaaf -Verlag	1990
644		Gewinnende Praxis oder So vermeiden Sie Verluste	J. Schaaf -Verlag	1990
645	Umdenken in der Apotheke - Marketing und Serviceleistungen helfen weiter	Effort	Med.-Pharm.-Inf.GmbH	1990
646	Wie aus dem Genossen Arzt ein freiberuflicher Praxisinhaber werden sc	Neue Westfälische	Neue Westfälische	1990
647	Die Praxiswerte fallen auf breiter Front	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
648	Hakeln Sie oder schlagen Sie ein - der neue Tarifvertr	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
649	Himmel und Hölle zugleich - die Krankenversichertenkarte (Teil 1-	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
650	Kostenstrukturanalyse: Gemeinschaftspraxe	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
651	Personalkosten schlucken jede 4. Umsatz -Markt	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
652	Gemeinschaftspraxen: Einzelpraxen - Niedrigere Kosten kommen erst bei doppeltem Um	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1990
653	Achtung bei Neuinvestitionen im Computerbereich	Die Neue Ärztliche	FAZ	1989
654	Laptop - Zugriff auf Praxisdaten von zu Hause und unterwegs	Die Neue Ärztliche	FAZ	1989
655	Wie man Leistungen für Gäste aus der DDR abrechnen kan	Die Neue Ärztliche	FAZ	1989
656	So machen Sie Ihr Rechnungswesen aussagefähig		J. Schaaf -Verlag	1989
657	Was ich bin - Was ich will	Das medizinische Gesundheitsmagazin	Med.-Pharm.-Inf.GmbH	1989
658	Wirtschaftliche Bedeutung der Medizintechnik	Das medizinische Gesundheitsmagazin	Med.-Pharm.-Inf.GmbH	1989

Bibliografie

659	Eine Milliarde DM im Jahr nur für Hersteller	Das medizinische Gesundheitsmagazin	Med.-Pharm.-Inf.GmbH	1989
660	Arztpraxis plötzlich in der Sackgasse	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
661	Arztpraxis plötzlich in der Sackgasse, Standort & Veränderungen	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
662	Die Lust und Last des Geldes	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
663	Für jeden Zweck gibt's ein Papier	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
664	Handbuch für die Praxisführung	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
665	Kompetent verhandeln und entscheiden	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
666	Nutzen vergleichen wie ein Profi	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
667	Planung ist der halbe Kredit	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
668	So bekommt man Angebote in den Griff	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
669	Strukturieren statt improvisieren	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
670	Suchen Sie sich die richtigen Berater	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
671	Wenn die Kasse Minus macht	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
672	Wer soll das bezahlen ...?	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
673	Zufrieden mit dem Kaufvertrag	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
674	Handbuch für die Arztpraxis	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1989
675	Gewinnende Praxis oder so vermeiden Sie Verluste (Teil 1-1)	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1989
676	Ultraschall - Arbeitsplatz	Arzt & Wirtschaft	AIV	1988
677	Ergometrie Messplatz	Arzt & Wirtschaft	AIV	1988
678	Lungenfunktionsmessgeräte	Arzt & Wirtschaft	AIV	1988
679	Reizstrombehandlung	Arzt & Wirtschaft	AIV	1988
680	Ein Geschäftsführer fürs Unternehmen	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1988
681	Einkaufsplanung (Teil 1-3)	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1988
682	Haben Sie mit Verlust investiert?	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1988
683	Mit welchen Ziffern verdienen Sie?	Therapie der Gegenwart	Urban und Schwarzenberg	1988
684	Geräte Amortisation (Teil 1-4)	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1988
685	Können Sie sich einen Geschäftsführer für Ihre Praxis vorstellen (Teil 1-1)	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1988
686	Mit kleineren Brötchen zufrieden sein	Arzt & Wirtschaft	Verlag Moderne Industrie	1988
687	Serie: Ich schaff' das nie	Arzt heute	APD GmbH	1985
688	Probleme einer Praxisgründung (Teil 1-5)	Arzt heute		1985
689	Bioäquivalenz ist nicht immer gegeben	Der Deutsche Arzt	Hartmannbund	1984
690	Jüngere Kassenärzte - höhere Fallwerte (Teil 1-2)	Der Deutsche Arzt	Hartmannbund	1984
691	Warum neu niedergelassene Ärzte teurer sind	Der Deutsche Arzt	Hartmannbund	1984
692	Ärzte nutzen Möglichkeiten nicht voll/ Ausgaben für Arzneimittel erneut exorbitant gest.	Lippische Landes-Zeitung	Lippische Landes-Zeitung	1984
693	Sind Alternativarzneimittel wirklich eine Alternative	Neue Westfälische	Neue Westfälische	1984
694	Der niedergelassene Freiberufler (Teil 1-3)	Marburger Bund Inf	Marburger Bund	1983