

Die Sichtbarkeit erhöhen

TAGESPFLEGE KANN DIE AMBULANTE VERSORGUNG STÄRKEN und Pflegepersonen entlasten. Doch Unwissen und Missverständnisse u.a. bei Hausärzt:innen und Pflegediensten bremsen das Angebot aus. Um Versorgungslücken zu schließen, sind bessere Informationen und Kooperationen dringend nötig.

TEXT: ANDREAS HEIBER

Die Tagespflege ist ein wichtiger Versorgungsbaustein zwischen ambulanter Pflege und vollstationärer Versorgung. Wer die Tagespflege besucht, muss oftmals nicht (mehr) ins Pflegeheim, da die Tagespflege die ambulante Versorgung stabilisieren kann, sodass die Pflegepersonen ihre Aufgabe weiterhin bewältigen können. Soweit – so bekannt, sollte man meinen.

Die Realität sieht anders aus: Tagespflegen beklagen sich beispielsweise darüber, dass Hausärzt:innen kaum Ahnung von der Tagespflege und ihren Möglichkeiten haben. Deshalb empfehlen sie diese auch nicht oder klären zumindest nicht darüber auf (siehe TP News auf tp-tagespflege.net vom 10.06.25).

In der ambulanten Pflege sieht es oft nicht besser aus: Fragt man Beratungskräfte in den Pflegediensten, haben diese zwar eine ungefähre Vorstellung von der Tagespflege, wissen aber wenig über die Finanzierung und schon gar nicht über die konkreten Kosten pro Tag in der nächsten Tagespflege. Dabei sind die Pflegedienste in der Regel sogar noch näher an den Pflegebedürftigen und ihrer Versorgung dran, da sie diese im Rahmen der Beratungsbesuche zu Hause besuchen bzw. in die praktische Pflege eingebunden sind.

Eigentlich sind die Pflegedienste und ihre Mitarbeitenden die natürlichen



ANDREAS HEIBER
Unternehmensberater
und Pflegeexperte,
syspra.de

Verbündeten der Tagespflege. Warum? Weil der Besuch der Tagespflege bei den Einrichtungen zugutekommt: Ohne Tagespflege müssten viele Pflegebedürftige in die vollstationäre Pflege wechseln, wodurch sie die ambulante Pflege verlassen würden. Daher sollten die Pflegedienste und ihre Mitarbeitenden alles dafür

tun, die Tagespflege zu stärken. Sie sollten ihre eigenen Kunden frühzeitig auf die Möglichkeiten und Angebote der Tagespflege hinweisen und sie dazu beraten.

Wie können Wissenslücken geschlossen und die Zusammenarbeit verbessert werden? Viele der nachfolgenden Punkte betreffen in erster Linie die Art der Selbstdarstellung

von Tagespflegen sowie die Aufbereitung der eigenen Preise. Sie sind nicht nur in der Zusammenarbeit mit Pflegediensten und Hausarztpraxen hilfreich.

Der falsche Name: „Tagespflege“

Wie in der Fachzeitschrift TP sicherlich schon öfter thematisiert wurde: Der Name „Tagespflege“ suggeriert etwas, das in der Realität nicht stattfindet. Hier wird niemand den „ganzen Tag gepflegt“. Die Gäste verbringen einen netten Tag zusammen. Wenn sie ein Problem mit dem Toilettengang oder Ähnlichem haben, wird ihnen geholfen. Aus der Sicht potenzieller Kund:innen

ist der Name zunächst abschreckend. Daher sind andere

Bezeichnungen wie Tagesstreff, Tageseinrichtung oder Tageshaus besser geeignet. Geografische Bezeichnungen, wie sie bei vielen Gasthäusern und Restaurants üblich sind, sind ebenfalls eine Option. Wer will schon den ganzen Tag gepflegt werden?

Lange Zeit waren Tagespflegen vor allem für die Versorgung von Menschen mit eingeschränkten

Tagespflege
stabilisiert die häusliche Versorgung, ist aber in Praxis und Wahrnehmung vieler Akteure noch immer ein „blinder Fleck“.



Pflegedienste und ihre Mitarbeiter sind die natürlichen Verbündeten der Tagespflege, weil der Besuch der Tagespflege beiden Einrichtungen zugutekommt.

kognitiven Fähigkeiten da bzw. haben sich auf diese Gruppe konzentriert und dies in der Werbung betont. Das hing auch mit den alten Zuschüssen nach § 45b (von 2002 bis 2015) zusammen, bei denen eine erheblich eingeschränkte Alltagskompetenz Voraussetzung für den Bezug der Leistung war. Heute sind Tagespflegen viel weiter geöffnet. Daher sollte in der Außendarstellung die Betreuung von demenziell erkrankten Pflegebedürftigen weniger betont werden. Sonst könnten andere Interessierte denken: „Da werden ja nur Demente betreut, da passe ich nicht hin!“

Nicht mit den „falschen“ Angeboten werben

In vielen Tagespflegeflyern liest man einiges über therapeutische Angebote und pflegefachliche Fähigkeiten. Für die Betroffenen klingen diese sicher eher negativ: Würde man den eigenen Eltern sagen, dass sie in der Tagespflege auch „Gedächtnistraining“ machen, würden diese gleich sagen, dass sie das gar nicht brauchen und deshalb nicht dorthin wollen. Die eigenen Kinder hätten

das viel nötiger, die vergessen andauernd etwas! Daher sollten Flyer und Darstellungen auch einmal dahingehend geprüft werden, wie sie von den zukünftigen Gästen aufgenommen werden. Oftmals wird die Gemeinschaft hervorgehoben. Dass die Gäste aber nicht an allen Angeboten teilnehmen müssen, sondern sich auch einfach zurückziehen (und beobachten) können, wird oft nicht erwähnt. Wer immer allein gelebt hat und keinen großen Freundeskreis hat, kann oder will in der Tagespflege nicht plötz-

lich damit anfangen. Natürlich wird in der Praxis niemand zu Angeboten gezwungen und es gibt Rückzugs- oder „Beobachtungs“-Orte. Das sollte aber auch in den Flyern benannt werden. Und (das darf der Autor als Mann sagen): Wo sind die Angebote, die für Männer attraktiv sind? Gemüse schnippeln mag nicht jeder. Wo ist also die Holzwerkstatt oder Ähnliches? Pflanz- und Gartenangebote sind immerhin ein Schritt in die richtige Richtung. Es gibt auch Tagespflegen, die gezielt einen „Männertag“ anbieten, an

Pflegegrad	2	3	4	5
Pflegekosten	81,70 €	85,54 €	89,37 €	93,21 €
Ausbildungskosten	4,96 €			
Fahrtkosten einfache Strecke	16,50 €			
Privat zu bezahlende Kosten				
Unterkunft	13,63 €			
Verpflegung	10,49 €			
Pflegegrad	2	3	4	5
Pflegekasse Zuschuss	721 €	1.357 €	1.685 €	2.085 €
Entlastungsbetrag §45b	131 €			

Ein Rechenbeispiel, in dem immerhin die konkreten Preise genannt werden.

dem gemeinsam Fußballergebnisse getippt und ein Nachmittagsbier (mit oder ohne Alkohol) getrunken wird.

Das Rätsel der Finanzierung

Ein Angehöriger möchte konkret wissen, was ein Tag in der Tagespflege für seinen Vater (Pflegegrad 2) kostet und wie viele Tage davon die Pflegekasse bezahlt. Wenn dieser Angehörige sich auf den Homepages von Tagespflegeeinrichtungen über die Kosten informiert, wird es schwierig: Oftmals wird nur allgemein auf die persönliche Beratung verwiesen. Zunächst muss überall aufgeklärt werden, dass die Tagespflege eine eigenständige Leistung ist, die die ambulanten Sachleistungen bzw. das Pflegegeld nicht beeinträchtigt. Schon dieser Hinweis ist nicht immer zu finden. Nur auf relativ wenigen Homepages werden auch konkrete Preise angegeben, deren Darstellung aber oftmals eher verwirrend und missverständlich ist.

Ein Beispiel für eine ausführlichere Darstellung sehen Sie auf Seite 11:

Hier werden die konkreten Preise genannt. Es werden die Pflegekosten pro Tag und Pflegegrad aufgeführt. Zusätzlich werden die Ausbildungskosten und die Fahrtkosten dargestellt. Als private Kosten werden dann die Unterkunft und Verpflegung sowie (je nach Bundesland) die Investitionskosten benannt. Oftmals erfolgt auch der Hinweis, dass die Entlastungsleistung für die Privatanteile genutzt werden kann.

Was soll ein interessierter Angehöriger damit anfangen können? Er müsste selbst ausrechnen, wie viele Tage von der Pflegekasse bezuschusst werden und was dann privat zu bezahlen ist. Außerdem müsste er die Unterscheidung kennen. Dabei dürften Begriffe wie „Ausbildungsumlage“, „Unterkunft“ (oder „Hotelkosten“ und „Investitionskosten“, soweit diese nicht gefördert werden) rätselhaft erscheinen. Warum soll man eine „Unterkunft“ bezahlen oder welche „Investitionen“? Die gesetzlich definierten Begriffe im Rahmen der Vergütungsverhandlungen werden in der

Regel nicht ins „Normaldeutsch“ übersetzt. Es geht um die Kosten für die Errichtung und Instandhaltung der Räume (Investitionskosten), die Betriebskosten (beispielsweise für Heizung, Verbrauchsmaterial und hauswirtschaftliche Versorgung) sowie die Kosten für die Verpflegung (Lebensmittel). Und warum muss man Ausbildungskosten bezahlen? Um Diskussionen zu vermeiden, sollten sie in die Pflegekosten eingerechnet werden, denn es handelt sich um Pflegekosten, die von der Pflegekasse mitzufinanzieren sind.

Aufgrund dieser vielfältigen Fragen verzichten viele Anbieter wohl auf eine Darstellung auf ihrer Homepage und verweisen stattdessen auf ein Gespräch. Das signalisiert jedoch auch, dass es sich um komplizierte und schwierige Themen handelt. Dabei geht es auch einfacher und plakativer, wie das folgende

Beispiel zeigt: Die Tabelle auf Seite 12 beantwortet die Frage, wie viele Tage der Zuschuss der Pflegekasse reicht und was ein einzelner Tag dann privat kostet.

Auf einen Blick ist klar: Der Vater kann mit seinem Pflegegrad sechs Tage die Tagespflege besuchen. Unter Nutzung der Entlastungsleistungen wäre der Eigenanteil pro Tag nur 2,29 Euro und somit deutlich günstiger als allein das Mittagessen vom Lieferdienst.

So kann das Thema Finanzierung einfach und umfassend erklärt werden, ohne eine zusätzliche „Hürde“ bei der Entscheidung für die Tagespflege darzustellen. Diese Darstellung sollten alle Pflegedienste in der Umgebung sowie deren Beratungskräfte erhalten. Auch Hausarztpraxen und Apotheken wären gute Ansprechpartner, um die Frage der Kosten in Beratungsgesprächen vor Ort einfach und schnell zu beantworten.

Tagespflege: Rechner zur Finanzierung				
Einrichtung	Zum Eck (Tagespflege)			
Ausgangsfrage: wie viele Tage kann man für den Zuschuss der Pflegekasse bleiben und was würde das insgesamt kosten?				
Pflegegrad	2	3	4	5
Pflegekosten	81,70 €	85,54 €	89,37 €	93,21 €
Fahrtkosten	33,00 €	33,00 €	33,00 €	33,00 €
Pflegekasse Zuschuss	721 €	1.357 €	1.685 €	2.085 €
Tag	6	11	13	16
Privat zu bezahlende Kosten				
Hotelkosten, etc.	24,12 €	24,12 €	24,12 €	24,12 €
x Besuchstage	144,72 €	265,32 €	313,56 €	385,92 €
Entlastungsbetrag § 45b	131 €	131 €	131 €	131 €
Eigenanteil (Monat)	13,72 €	134,32 €	182,56 €	254,92 €
pro Tag	2,29 €	12,21 €	14,04 €	15,93 €
bei Einsparung: Mahlzeiten sowie Versorgungsleistungen tagsüber				
© System & Praxis 6/2025; www.SysPra.de				
Erläuterungen: die Pflegekasse bezuschusst wie in der ambulanten Pflege nur die Pflegekosten, während die Kosten für den Betrieb der Räume („Hotelkosten“: Unterkunft, Investitionskosten) sowie die Verpflegung wie zuhause privat zu bezahlen ist				
Pflegekosten: Pflegekosten inklusive Ausbildungskosten				
Fahrtkosten: Transport von der Haustür zur Tagespflege und zurück				
Zuschuss Pflegekasse für die Mittfinanzierung der Pflege- und Transportkosten				
Hotelkosten, etc.: Kosten, die auch zuhause privat zu bezahlen sind: „Hotelkosten“ (auch Verpflegung) sowie Investitionskosten (Gebäudekosten, soweit nicht gefördert)				
Entlastungsbetrag § 45b: dieser monatliche Betrag kann auch zur Reduzierung der privaten Kosten in der Tagespflege eingesetzt werden				



Stellen Sie sicher, dass das Thema „Finanzierung“ auf Ihrer Homepage einfach und umfassend erklärt wird. So vermeiden Sie eine zusätzliche „Hürde“ für Angehörige bei der Entscheidung für die Tagespflege.

Gemeinsame Versorgungsbeispiele erstellen

Sicherlich hat jeder Angehörige das schon einmal erlebt: Er fragt den Pflegedienst und/oder die Tagespflege, was die ambulante Pflege bzw. die Tagespflege zusätzlich kostet, und erhält als Antwort, er solle sich an die andere Einrichtung wenden. In der Regel kann zwar jede Einrichtung die Kosten transparent darstellen und einen konkreten Kostenvoranschlag erstellen, sie wird dann aber auf die andere Einrichtung verweisen. Was den meisten Angehörigen nicht bewusst ist, ist beispielsweise, dass Pflegedienst und Tagespflege jeweils den Entlastungsbetrag eingezeichnet haben, obwohl dieser nur einmal zur Verfügung steht.

Warum kann die Tagespflege die Angehörigen nicht zumindest über die typischen Kosten der ergänzenden ambulanten Versorgung aufklären und auch darstellen, was die Versorgung in der Tagespflege und die ambulante Pflege zusammen kosten und wie hoch das verbleibende Pflegegeld ist?

Ideal wäre es, wenn die Leitungskräfte beider Einrichtungen jeweils in der Lage wären, einen Kostenvoranschlag (wenn auch vorläufig) für die Tagespflege und die ambulante Pflege zu erstellen und dabei den Entlastungsbetrag nur einmal zu berücksichtigen. Da immer öfter beide Einrichtungen im Rahmen eines Gesamt-

versorgungsvertrags betrieben werden, sind die Leitungskräfte für beide Einrichtungstypen zuständig und müssten dazu in der Lage sein.

Oftmals wären musterhafte Angebote mit einer entsprechenden Geschichte schon ausreichend (nachfolgendes Beispiel mit Preisen/Leistungen NRW):

Herr Meier ist pflegebedürftig Grad 2. Seine Frau versorgt ihn, schafft es aber nicht mehr, die ganze Zeit für ihn da zu sein. Herr Meier geht nun an zwei Tagen in der Woche in die Tagespflege (acht Tage im Monat). An diesen Tagen kommt auch der Pflegedienst und übernimmt die Morgenversorgung inklusive

TAGESPFLEGE AUF DEM WEG ZUR NORMALEN VERSORGUNGSFORM

In vielen Lebensphasen gibt es bestimmte Angebote oder Versorgungsstrukturen, die für uns alle normal und üblich sind. Der Kindergarten für die Kleinen ist heute eine Selbstverständlichkeit. Das war lange nicht so. Wer seinem Kind heute keinen Kindergartenplatz ermöglicht, muss sich in seiner Umgebung meist rechtfertigen. Inzwischen weiß jeder, wie wichtig und gut Gemeinschaft für Kinder ist. Auch die Schulpflicht wird nicht hinterfragt, sondern gilt als selbstverständliche Errungenschaft. Historisch betrachtet lernen wir erst seit relativ kurzer Zeit, wie man alt wird und dann auch mit zunehmender Pflegebedürftigkeit lebt. Die alten Traditionen der familiären Versorgung funktionieren kaum noch, schon allein wegen der längeren Lebenserwartung und der anderen Wohn- und Lebensverhältnisse. Die Tagespflege als selbstverständliche und völlig „normale“ Versorgungsform zu betrachten, ist ein Lernprozess, der gerade langsam in Gang kommt. Schließlich ist Pflegebedürftigkeit ein Tabuthema, das wir alle gern verdrängen. Je mehr Tagespflegen in der Öffentlichkeit präsent sind und die Betreuung dort zur Normalität wird, desto leichter fällt es Angehörigen, diese Möglichkeit zu wählen und zu nutzen. Ein Argument, das die Tagespflegen nennen und betonen dürfen, ist: Wer in die Tagespflege geht, muss oftmals nicht (mehr) in ein Pflegeheim! Wenn sich die Pflegepersonen immer wieder erholen können, rückt ein Heimaufenthalt in weite Ferne!

Duschen (große Grundpflege mit Toilettengang). An diesen Tagen kann Frau Meier sich ausruhen und Dinge erledigen, die sie zusammen mit ihrem Mann nicht schafft. An den Tagen, an denen er in die Tagespflege geht, ist er abends deutlich müder und schläft inzwischen wieder durch.

Der Aufenthalt in der Tagespflege einschließlich der Mahlzeiten kostet im Monat einen Eigenanteil von insgesamt 258,56 Euro, wenn der Entlastungsbetrag genutzt wird.

Der Pflegedienst rechnet für die ambulanten Leistungen 310 Euro ab, sodass noch 211,86 Euro Pflegegeld übrigbleiben. Somit sind für acht Tage Tagespflege mit den Versorgungen am Morgen nur 46,70 Euro Eigenanteil erforderlich, was etwa 5,84 Euro pro Tag entspricht. Das heißt: Der Mann ist an den Tagen frisch geduscht und den ganzen Tag mit Mahlzeiten versorgt – und das für nur 5,84 Euro.

Solche typischen Versorgungsbeispiele lassen sich für die wesentlichen Pflegegrade und Versorgungssituatien einfach mit dem jeweiligen Partner (Pflegedienst oder Tagespflege) berechnen und darstellen. Sowohl die Beratungskräfte der Pflegedienste als auch die der Tagespflegen haben so schnelle Antworten auf Fragen zur kombinierten Versorgung. Die Daten können im Einzelfall angepasst und individualisiert werden, was jedoch nicht das Problem ist, denn wichtiger ist die erste Orientierung über die Gesamtkosten des Leistungsmixes aus Tagespflege und Pflegedienst.

Eine solche Orientierung über die möglichen Gesamtkosten könnte finanzielle Ängste schnell reduzieren. Die Versorgungsbeispiele können auch gut an andere Multiplikatoren wie Arztpraxen oder Apotheken weitergegeben werden.

Unklare Außen-darstellung und komplizierte Kostenkommunikation erschweren den Zugang.

Wellnesstag für die Pflegeperson

Die Tagespflege wird oftmals im Hinblick auf die pflegebedürftigen Personen erklärt: Diese sind dann nicht allein, bekommen Essen etc. Doch ebenso wichtig ist die Entlastung der Pflegepersonen. Diese können sich erholen und Kraft schöpfen. Eine PDL, die sowohl einen Pflegedienst als auch eine Tagespflege in der Trägerschaft hatte, hat den Pflegepersonen immer folgenden Ratschlag gegeben: „Gönnen Sie sich einmal in der Woche einen ‚Wellnesstag‘! Ihr Vater kommt zu uns und Sie können sich erholen oder in Ruhe Dinge erledigen!“

Hier müssen die Beratungskräfte gezielt die Vorteile für die Pflegepersonen erläutern und in den Vordergrund stellen. Dazu gehören auch Hinweise und Formulierungen, die verdeutlichen, dass die Pflegepersonen diese Erholung benötigen und auch ein Recht darauf haben.

Tagespflegen können ihre Türen öffnen und dann darauf warten, dass Tagespflegegäste kommen. Dieses „Modell“ funktioniert natürlich nicht, denn die Mitarbeitenden, die die Pflegebedürftigen und damit die potenziellen Kunden erreichen, bevor diese sich mit

TAGESPFLEGE SICHTBARER MACHEN – WAS EINRICHTUNGEN JETZT TUN SOLLTEN

Selbstdarstellung optimieren:

- Bezeichnung überdenken (z. B. Tagestreff statt „Tagespflege“)
- Gemeinschaft statt Pflegefokus betonen
- Angebote so formulieren, dass sie nicht abschrecken (z. B. keine „Therapiesprache“)
- Rückzugs- und Beobachtungsmöglichkeiten kommunizieren
- Attraktive Angebote auch für Männer integrieren

Finanzierung verständlich machen

- Preise klar und in Alltagssprache erläutern
- Konkrete Berechnungsbeispiele für Pflegegrade anbieten
- Anzahl möglicher Besuchstage pro Monat direkt ausweisen
- Entlastungsbetrag und verbleibenden Eigenanteil transparent darstellen

Kooperation mit Pflegediensten stärken

- Musterhafte Versorgungsbeispiele gemeinsam entwickeln
- Beratungskräfte mit kompakten Informationsmaterialien ausstatten
- Klare Aussagen zu Gesamtkosten des Leistungsmixes ermöglichen

Multiplikatoren aktiv einbeziehen

- Treffen und Führungen für Mitarbeitende anderer Dienste anbieten
- Info-Pakete für Hausarztpraxen, Apotheken, Hausnotruf & Essen-auf-Rädern-Teams bereitstellen
- Haushaltshilfen und Betreuungskräfte als Vertrauenspersonen schulen

Pflegepersonen entlasten

- Vorteile für pflegende Angehörige offensiv kommunizieren
- „Wellnesstag“ für Pflegepersonen als Angebot etablieren



Ideal wäre es, wenn die Leitungskräfte bei der Einrichtungen in der Lage wären, einen (vorläufigen) Kostenvoranschlag für Tagespflege und ambulante Pflege zu erstellen und den Entlastungsbetrag nur einmal zu berücksichtigen.

der Tagespflege auseinandersetzen, sind Mitarbeitende von Pflegediensten, aber auch Mitarbeitende anderer Dienstleister wie Hausnotruf oder „Essen auf Rädern“ sowie Beratungskräfte, die die verpflichtenden Beratungsbesuche nach § 37.3 SGB XI bei Pflegegeldempfängern durchführen. Der Vorteil für diese Gruppen liegt auf der Hand: Bei vielen zukünftigen Tagespflegegästen stellt sich irgendwann die Frage, ob sie in die Tagespflege oder doch lieber in eine vollstationäre Einrichtung gehen (und somit dem „ambulanten Markt“ verloren gehen).

Für viele Pflegekräfte (ebenso wie die Mitarbeitenden des Hausnotrufs oder „Essen auf Rädern“) ist eine Tagespflege ein eher abstrakter Begriff. Sie wissen grob, was dort passiert, waren aber oftmals noch nie in den Räumlich-

keiten. Eine einfache Umsetzungsidee wäre daher, eine Fortbildung, Dienstbesprechung o. Ä. in der Tagespflege durchzuführen (nachdem die Gäste weg sind oder am Wochenende), um die Räume der Tagespflege auch von innen kennenzulernen. Möglich sind auch Termine mit konkreten Führungen, die zu anderen Zeiten oder in kleineren Gruppen durchgeführt werden können.

Dazu gehören auch konkrete Tagesabläufe und „Geschichten“, damit die Mitarbeitenden praktische Beispiele an die Hand bekommen, um die Tagespflege in den Alltag zu übertragen. Selbstverständlich gehören auch konkrete Finanzierungsbeispiele dazu.

Unscheinbare Multiplikatoren

Viele Pflegebedürftige nehmen zunächst nur hauswirtschaftliche Leistungen über

den Entlastungsbetrag in Anspruch und beziehen weiterhin nur Pflegegeld. Die Mitarbeitenden, die Haushaltshilfen bzw. Betreuungsleistungen erbringen, kommen dadurch frühzeitig in die Haushalte. Zwar sind sie weder für Beratungsleistungen ausgebildet noch qualifiziert, genießen aber schnell ein hohes Vertrauen. Wenn sie sagen, die Tagespflege wäre schön und sie wären auch schon einmal dort gewesen, dann zählt das oft mehr als jedes Beratungsgespräch. Daher sollten auch diese Mitarbeitenden gezielt in die Tagespflege eingeladen werden, sei es im Rahmen einer Dienstbesprechung oder anderer Aktionen.

Im Beitrag „Beratung baut Brücken“ von Florian Wilms lesen Sie in TP 12/2024, wie Pflegeberatung einen Beitrag zur Aufklärung zu Angebot und Finanzierung leisten kann.

Welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen, um Pflegeberatungen und -kurse erfolgreich anbieten zu können, erläutert Florian Wilms in derselben Ausgabe im Beitrag „Systematisch vorgehen“.

Eine bessere Vernetzung, alltagsnahe Beispiele und die Beteiligung aller Multiplikatoren können Akzeptanz und Nutzung deutlich erhöhen.