

Patientenkommunikation handlich verpackt

INTERVIEW Der nexilis verlag, der im Jahre 2006 in Berlin gegründet wurde und für seine hochwertigen Patientenratgeber in Buchform bekannt ist, hat jüngst eine weitere Publikationsreihe auf den Markt gebracht – die Mini-Ratgeber. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Dr. Robert Köhler über das neue Konzept „Mini-Ratgeber“ und über die Bedeutung der Patientenkommunikation.



Geschäftsführer Robert Köhler (nexilis verlag).

Herr Köhler, im letzten Jahr haben Sie die neuen Mini-Ratgeber im handlichen DIN-A6-Format vorgestellt. Erklären Sie uns doch bitte kurz die Idee und die Zielgruppe des neuen Mini-Ratgebers.

Die neuen Mini-Ratgeber entstanden aus der Idee heraus, Patienten nachhaltiger und vor allem einprägsamer über das Leistungsspektrum der Praxis zu informieren und an die Praxis zu binden. Informationen, die über Lektüre von Buchtexten aufgenommen werden, sind weniger flüchtig als etwa online Gelesenes. Papier ist geduldig, Papier ist physisch erfahrbar und Inhalte dadurch einprägsamer. Zudem wird ein solch handlicher Ratgeber positiv mit der Praxis verbunden,

weil er von der Standardpublikation in jeder Praxis, dem DIN-lang-Flyer, abweicht. Er kann im Wartezimmer zur Mitnahme ausliegen oder auch persönlich überreicht werden, das erhöht dann noch die Wertschätzung des Patienten.

Die Mini-Ratgeber können individuell auf das Leistungsspektrum der jeweiligen Zahnarztpraxis angepasst werden. Können Sie uns die Vorgehensweise erläutern?

Zum einen gibt es die Standardausgabe mit Stempelfeld auf der letzten Seite. Sie kann sehr günstig ab 50 Exemplaren bestellt werden. Zum anderen, und dafür haben wir die jahrelange Expertise, können die Inhalte (Zahnerhaltung, Zahnverbesserung, Zahnersatz) an Beson-

derheiten der Praxis angepasst werden. Auch Logo und Praxisdaten werden integriert. Das nennt sich dann Premiumausgabe und wird als eigene Auflage speziell für die Praxis gedruckt.

Wie schätzen Sie den Stellenwert der Patientenkommunikation in einer Zahnarztpraxis ein und inwieweit unterstützt dabei der kleine Ratgeber?

Der Internetnutzer schaut sich die Praxis-Website an. Der potenzielle Patient erhält eine Empfehlung. In der Praxis trifft er auf hoffentlich gut gelaunte Mitarbeiter und eine angenehme Atmosphäre. Es folgen Gespräche, die Behandlung und vielleicht der Recall. Praktisch alles, was eine Zahnarztpraxis ist und tut und was der Patient sieht und hört (und fühlt und riecht), ist Patientenkommunikation und erzeugt bzw. hinterlässt einen Eindruck.

Diesen kann man steuern und verstärken, je nach Zielsetzung. Für kurzfristig mehr Patienten empfehlen sich z.B. verstärkte Onlineaktivitäten oder Werbung im öffentlichen Raum. Für eine mittel- bis langfristige Bindung und Verstärkung der Mund-zu-Mund-Propaganda etwa gedruckte Praxisinformationen, die über das Standardrepertoire hinausgehen. Hierzu bieten sich die Mini-Ratgeber idealerweise an: Sie sind preiswert, eye-catching und sympathisch.

Neben den Mini-Ratgebern bieten Sie auch noch weitere Produkte zur Patientenkommunikation in Ihrem Portfolio an. Welche sind das?

Das kann bei der Entwicklung einer Corporate Identity für die Praxis beginnen, die Logo, Geschäftspapiere und Praxis-Website einschließt. Unser Vorteil dabei ist, dass wir im Gegensatz zu den meisten Webagenturen auch



Handlicher Patientenratgeber vom nexilis verlag in neun unterschiedlichen Designs erhältlich: www.nexilis-verlag.com/mini-ratgeber

schon sämtliche Inhalte zu zahnmedizinischen Themen patientengerecht mitliefern können. Abgesehen von gutem Fotomaterial, das natürlich aus der Praxis kommen muss, kann eine Website auf diese Weise in relativ kurzer Zeit erstellt werden.

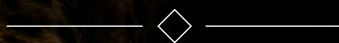
Unser Ursprungsgeschäft bleibt aber in der Tat das gedruckte Buch, wie es zunächst in den Patientenratgebern zur Implantologie und Ästhetischen Zahnmedizin seine Anfänge genommen hat und nun mit den neuen Mini-Ratgebern seine Erweiterung erfährt. Über den

simplyn Flyer hinaus bieten wir also mit den kleinen auffälligen Ratgebern bis hin zum hochwertigen Taschenbuch jeder Praxis die Chance, einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen.

Vielen Dank für das Gespräch.

ANZEIGE

MEHR POWER FÜR IHRE PRAXIS



CHARLY, die Software von solutio, bringt Ihre Arbeitsprozesse auf Hochtouren: Von der Behandlungsplanung bis hin zum Terminmanagement steuern Sie sämtliche Verwaltungsaufgaben digital. Und dank vordefinierter Abrechnungsprozesse holen Sie mehr aus jeder Behandlung raus – bis zu 50 Euro. Pushen Sie jetzt Ihr Praxismanagement: www.solutio.de/software-charly/



CHARLY