

20-jährige Erfolgsgeschichte: Sterilisator Lisa gibt Auskunft

” Für alle, die mich noch nicht kennen: Ich bin Lisa, ein W&H Sterilisator. Und ich feiere meinen zwanzigsten Geburtstag. Aus diesem Anlass möchte ich meine außergewöhnliche Geschichte erzählen!

1999 wurde ich als **Lisa MB** für die W&H Produktfamilie der Hygiene- und Pflegeprodukte gelauncht. Davor wurde ich zwei Jahre lang bei W&H Sterilization entwickelt und fortschrittlich konstruiert. Während meiner Entwicklungszeit erfolgte 1998 auch die Gründung von W&H Sterilization.



Ständig weiterentwickelt

Meine Entwickler haben natürlich nach meiner Markteinführung nicht damit aufgehört, weiter an mir zu arbeiten, und das, obwohl sie alle Hände voll mit meinen Schwestern zu tun hatten. Meine Schwester **Lina** ist schließlich auch ein sehr wichtiges Produkt. Sie kam zwölf Jahre nach mir auf den Markt. Davor, 2009, folgte mir die **MS** und später noch zwei weitere Familienmitglieder: **Lexa**, 2018, und im letzten IDS-Jahr, die neue **Lara**. Sie ist übrigens mit einem einzigartigen Activation Code-System ausgestattet und lässt sich damit ganz einfach aufrüsten.

Zurück zu mir: Ab 2005 konnte man bei mir mit einer speziellen Eco-Funktion die Trocknungszeit basierend auf meiner Beladung einstellen. Ich bekam dafür auch einen neuen Namen **Lisa 500**. Fünf Jahre danach beherrschte ich diese Funktion bereits vollautomatisch, als **Lisa Fully Auto**, inklusive der Eco-Dry- und einer Rückverfolgbarkeitsfunktion. Damit stellte ich auch das Bindeglied zwischen Instrument, Sterilisationszyklus und Patient her. 2015 schaffte ich als **Lisa VA-131** mit Eco-Dry+, Akidata, Eliso und einer App zur webbasierten Fernüberwachung den Sprung in das digitale Zeitalter.

The „incredible“ Lisa

Bei der IDS 2019 habe ich als Lisa „*incredible inside – incredible outside*“ alle Erwartungen übertroffen. Vollkommene Zufriedenheit und Kontrolle in der Infektionsprävention für jede Praxis – dafür Sorge ich ab sofort unter anderem mit meiner künstlichen Intelligenz: Mit **EliSense** habe ich sozusagen den sechsten Sinn. Smart und via Display informiere ich über die verschiedensten Optimierungen, Status und Temperatur.

EliTrace ist mein Gedächtnis, mit dem ich einen neuen Standard in Sachen Rückverfolgung setze – „total recall“ bis hin zum einzelnen Instrument oder Kit. Besonders umweltbewusst bin ich mit meiner patentierten Technologie **EcoDry+**. Und ich kommuniziere liebend gern über die Benutzeridentifikation und interaktiv über die User-App.

We love incredible Lisa

Alle diese Innovationen machen mich zu einem unglaublichen Produkt mit Persönlichkeit.

Dazu läuft unter dem Motto **We love incredible Lisa** auch meine Geburtstagskampagne als Instagram-Story und auf Facebook.

Alle weiteren Infos über mich halten lokale Fachhändler und unsere Homepage www.wh.com bereit.

“



W&H Deutschland GmbH

Tel.: 08682 8967-0

www.wh.com

Infos zum Unternehmen



Mit Doctolib erhöhen Zahnarztpraxen den Patientenkomfort und die Profitabilität ihrer Praxis



Moderner Patientenservice durch digitales Terminmanagement

Der Wettbewerbsdruck unter Zahnärzten ist besonders hoch. Vor allem in Großstädten gibt es zahlreiche zahnmedizinische Einrichtungen, was zu einer besonders hohen Wettbewerbsintensität führt. Um die eigene Praxis profitabler zu gestalten, ist es wichtig, den Patienten einen zeitgemäßen Service zu bieten und die Patientenbindung zu stärken, sichtbar zu sein und Kosten einzusparen.

Digitales Terminmanagement erhöht den Patientenkomfort

Eine Lösung dafür kann der digitale Terminmanagementservice Doctolib bieten. Über das Onlineportal www.doctolib.de lassen sich für Patienten einfach und schnell Zahnärzte in der Umgebung finden und Termine rund um die Uhr buchen. Praktisch hierbei ist, dass alle notwendigen Informationen bezüglich des vereinbarten Termins im Vorfeld bei der Buchung abgefragt werden können und der Patient durch die Terminvereinbarung geleitet wird. Der vereinbarte Termin wird umgehend digital bestätigt. Alle Patienten werden aus dem System heraus automatisch an ihre Termine erinnert.

Die Profitabilität der Praxis steigern

Die Terminerinnerungen sowie eine digitale Warteliste sorgen dafür, dass Terminausfälle im Durchschnitt um bis zu 58 Prozent¹ verringert werden können. Die Sichtbarkeit der Praxis im Internet wird deutlich gesteigert: Hierbei unterstützen ein personalisiertes Profil auf der Doctolib-Website, ein optimierter Eintrag bei Google sowie die Implementierung des neuen Services auf der Praxiswebsite. Dadurch können Zahnärzte durchschnittlich 43 neue Patienten² sowie weitere 199 Termine pro Jahr³ dazugewinnen. Des Weiteren unterstützt eine innovative Recallfunktion die Arzt-Patienten-Bindung wie auch die Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis. Automatisch und digital können Patienten, deren Zustimmung vorausgesetzt, an Folgetermine oder die jährliche Prophylaxe erinnert werden – ganz ohne das manuelle Ausfüllen von Kärtchen und Briefversand, wodurch auch nicht unerhebliche Portokosten entfallen.

Das Praxisteam entlasten

Mittels des digitalen Doctolib Kalenders lassen sich interne Abläufe in der Praxis besser steuern und optimieren. Anrufe werden durch die Online-terminvergabe um bis zu 30 Prozent reduziert⁴ und das Team kann sich

noch stärker auf die Patienten in der Praxis fokussieren. Die Handhabung des Kalenders ist einfach und intuitiv, was eine schnelle Einarbeitung ermöglicht. Bei ungeplanten Terminänderungen erhalten Patienten automatische Benachrichtigungen, was ein optimiertes Zeitmanagement für beide Seiten – Praxis und Patient – bedeutet. In Europa setzen bereits über 115.000 Ärzte und Behandler sowie 2.200 Gesundheitseinrichtungen auf Doctolib. Aktuell besuchen etwa 50 Millionen Patienten pro Monat in Europa die Plattform.

1 Stichprobe 422 Zahnärzte in Deutschland im Zeitraum Oktober 2018 bis April 2019 zeigt eine Terminausfallquote von 5,6 %. Ausgehend von durchschnittlich 12 % Terminausfällen: Laut einer Studie der KBV zur Termintreue (https://www.kbv.de/media/sp/20140825_infas_praesentation_termintreue_kbv.pdf) liegt die Terminausfallquote zwischen 5 und 20 %. Der Durchschnittswert ist daher 12 % (12,5 auf 12 % abgerundet).

2 Basiert auf einer Stichprobe von 205 Doctolib nutzenden Zahnärzten und Zahnarztterminen, gebucht im Zeitraum Mai 2018 bis April 2019. 90 Termine: Hypothese – 1.400 Termine pro Jahr.

3 109 Termine pro Jahr mit Neupatienten + 90 Termine pro Jahr aufgrund reduzierter Terminausfallquote. 109 Termine: Basiert auf einer Stichprobe von 205 Doctolib nutzenden Zahnärzten und Zahnarztterminen, gebucht im Zeitraum Mai 2018 bis April 2019. 90 Termine: Hypothese – 1.400 Termine pro Jahr pro Zahnarzt.

4 Interne, anonymisierte Statistiken von Doctolib über verschiedene Fachrichtungen hinweg. Datenerhebung im Zeitraum Mai 2018 bis April 2019.

Doctolib GmbH

Tel.: 089 20702884

www.doctolib.de