

## Wachstums-Boost für Ihre Zahnarztpraxis

Praxisumsatz steigern und kostenlose Fortbildung erhalten.

Mit Doctolib und der OEMUS MEDIA AG bündeln zwei starke Partner ihre Kräfte, um Zahnarztpraxen ein nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen und fit für die Zukunft zu machen. Ab sofort können Zahnarztpraxen, die mit Doctolib starten, eine Fortbildung oder einen Kongress der OEMUS MEDIA AG kostenlos besuchen und somit wertvolle Fortbildungspunkte sammeln.

### Eckpfeiler für die erfolgreiche Zahnarztpraxis

Mit der Kooperation unterstützen die beiden Partner Zahnarztpraxen dabei, sich zeitgemäß aufzustellen und ihren Erfolg zu steigern.

Dies geschieht zum einen durch die Förderung von Weiterbildungen. Sie sind wichtig, um auf dem neuesten Stand zu bleiben und gesetzliche Richtlinien einzuhalten. Durch neue Methoden und Entwicklungen wird das Behandlungsspektrum in der Zahnarztpraxis erweitert. Auf der anderen Seite hilft das Programm, die Profitabilität der Praxis zu steigern: Damit eine Praxis profitabel wirtschaftet, muss der Umsatz steigen, Aufwand und Kosten überschaubar bleiben. Digitale Tools helfen, Kosten zu sparen, und schaffen Freiräume für profitable Aufgaben. Auch Online-Terminbuchung, SMS-Erinnerung, automatischer Recall und Videosprechstunde sind Services, die immer häufiger von Patienten genutzt werden und zu einer modernen Praxis dazugehören. Sie können bei der Wahl der Zahnarztpraxis durchaus das Zünglein an der Waage sein.

Im Kampf um Patienten, Wirtschaftlichkeit und Profitabilität sind Weiterbildung, Umsatzwachstum und digitale Angebote die Erfolgsfaktoren. Und da setzt die Kooperation „Wachstums-Boost“ von Doctolib und OEMUS an.

### Idealer Partner: Doctolib – der größte E-Health-Service in Europa

Auf Doctolib vertrauen bereits über 135.000 Ärzte und Behandler. Die digitale Lösung zum Termin- und Patientenmanagement unterstützt Zahnarztpraxen beim nachhaltigen Wachstum und steigert den

Praxisumsatz. Über 96 Prozent\* der Patienten empfehlen Doctolib weiter – ein sicherer Beweis, dass Patienten den digitalen Service von Doctolib schätzen.

### Doctolib in der Zahnarztpraxis

#### 1. Steigerung der Profitabilität

Patienten buchen online 24/7 einen passenden Termin. Mehr als

durch Terminausfälle beträchtlich. Zusätzlich spart das digitale Recall-System Portokosten und Zeit für die Vorbereitung der Versendungen.

Dr. Ingo Hoppenburg, Zahnarzt in Berlin: „Dank Doctolib habe ich fast keine Terminausfälle mehr. Digitales Terminmanagement hat noch einen weiteren Vorteil, an den man vielleicht nicht sofort denkt: Wir

dem Umsatzrechner individuell berechnet werden.

#### 2. Gewinnung von Neupatienten

Mit Doctolib können Zahnarztpraxen bis zu 60 Neupatienten\*/Jahr dazugewinnen. Die Onlinemarketing-Aktivitäten von Doctolib positionieren Zahnarztpraxen oben in der

### Berechnen Sie den finanziellen Mehrwert für Ihre Praxis

Finden Sie heraus, welchen finanziellen Mehrwert Doctolib Ihrer Praxis durch die Gewinnung passender Patienten und die Reduzierung Ihrer Terminausfälle bringen kann.

Ihre Fachrichtung  
Zahnarzt

Ihre zuständige KV  
Berlin

Ihr Ø Umsatz pro Behandlungsfall\*  
EUR 250

Anzahl der Behandler in Ihrer Praxis  
1 5 10 15 20

Anzahl der Terminausfälle pro Tag und Behandler  
0 1 2 3 4 5

Wünschen Sie sich Neupatienten?  
Ja Nein

Art der Krankenversicherung\*\*  
Gesetzlich + privat Nur privat



54 Prozent\* aller Termine werden außerhalb der Praxisprechzeiten vereinbart. Mit der Online-Terminbuchung werden auch diese Termine im Kalender hinterlegt und ein gefüllter Terminkalender garantiert.

Fünf bis zehn Prozent der gebuchten Termine beim Zahnarzt fallen aus. Automatische Terminerinnerungen per E-Mail/SMS oder die digitale Nachrückerliste reduzieren diese Quote um bis zu 58 Prozent\*. Das minimiert das finanzielle Risiko

waren jetzt zwei Wochen im Urlaub und nur online oder über den Anrufbeantworter erreichbar. In dieser Zeit sind viele Terminvereinbarungen über Doctolib eingegangen.“

Mit Doctolib steigt zudem der Praxisumsatz. Ein Beispiel: Eine Praxis mit zwei Zahnärzten, durchschnittlich 250 EUR Umsatz pro Behandlungsfall und zwei Terminausfällen pro Tag generiert mit Doctolib einen zusätzlichen Umsatz von 10.000 EUR pro Monat.\* Auf der Website von Doctolib kann dies mit

Google-Suche. Auf dem eigenen Praxisprofil auf [www.doctolib.de](http://www.doctolib.de) können Leistungen, wie z. B. Prophylaxebehandlungen, hervorgehoben und direkt gebucht werden. Jeder fünfte Patient bei Doctolib bucht seine Kontroll- oder Prophylaxeuntersuchung innerhalb von 30 Tagen nach automatisierter Erinnerung durch seine entsprechende Stammpraxis.

#### 3. Effizienz im Praxisalltag

Schon heute wird jeder 5. Termin von Patienten online verein-



bart.\* Indem Patienten Termine selber buchen und managen, fallen weniger Anrufe in der Praxis an. Der Terminkalender füllt sich quasi von allein und der Organisationsaufwand reduziert sich um bis zu 30 Prozent\*. Laut eigenen Daten von Doctolib gibt es ein Einsparpotenzial von bis zu 2,5 Stunden reine Telefonzeit pro Woche.\*

#### 4. NEU: Förderung von Weiterbildungsangeboten im Rahmen der Kooperation

Als Kooperationspartner bei „Wachstums-Boost“ ermöglicht Doctolib Zahnarztpraxen, kostenlos eine Fortbildung oder einen Kongress aus dem Angebot der OEMUS MEDIA AG zu besuchen.

#### In zwei Schritten zu mehr Wachstum:

- „Wachstums-Boost“ 1: Mit Doctolib starten und bis zu 60 Neupatienten\*/Jahr gewinnen.
- „Wachstums-Boost“ 2: Veranstaltung auswählen – Kostenübernahme bis zu 500 EUR für Doctolib-Neukunden.

Alle Informationen und weitere Details unter [doctolib.info/boost](http://doctolib.info/boost) oder +49 30 255585428. [DT](https://www.doctolib.info/boost)

#### Doctolib GmbH

Tel.: +49 30 255585428  
[doctolib.info/boost](http://doctolib.info/boost)

Infos zum Unternehmen



\*Quelle und Zahlen auf [doctolib.info/boost](http://doctolib.info/boost)

## Ihre Gesundheit ist uns wichtig!

Armaturensysteme von miscea: berührungslos für ein keimfreies Handwascherlebnis.

Trinkwasser ist eines der am besten kontrollierten Lebensmittel überhaupt. Dennoch können sich natürlich vorkommende Bakterien, wie z. B. Legionellen, unter bestimmten Umständen explosionsartig vermehren und ein erhebliches Gesundheitsrisiko darstellen.

Dazu gehören Wassertemperaturen zwischen 25 und 55 Grad Celsius, Stagnation im Leitungsnetz und minderwertige Materialien der Rohre und Wasserhähne, welche als Nährboden dienen können. Wussten Sie, dass Trinkwasser, das länger als vier Stunden in den Leitungen gestanden hat, schon NICHT mehr zum Trinken und zur Zubereitung

von Lebensmitteln verwendet werden sollte?

Wir von miscea haben uns mit diesem Thema intensiv auseinandergesetzt und eine Lösung erarbeitet. Im Rahmen der DVGW-Zertifizierung all unserer Produkte wurden alle mit Wasser in Kontakt stehenden Werkstoffe auf die hygienische Unbedenklichkeit im Hinblick auf die Migration chemischer Substanzen und das Wachstum von Mikroorganismen untersucht.

Aber auch durch eine hygienische Sensorarmatur kann bakteriell verunreinigtes Wasser fließen, wenn dieses im vorgelagerten Hausnetz kontaminiert wurde.



Aus diesem Grund haben wir unsere Armaturensysteme zusätzlich mit einer programmierbaren Spülfunktion ausgestattet. Diese ist

werksseitig nicht aktiv und kann über die optionale miscea Fernbedienung aktiviert werden. Wenn die Armaturen über einen längeren Zeitraum nicht benutzt werden, wird die Kalt- und Warmwasserleitung automatisch gespült. Mit dieser Funktion wird die Wasserqualität Ihrer Praxis auch in Schließzeiten erfolgreich gesichert und die Gesundheit von Patienten und Personal nachhaltig geschützt. [DT](https://www.miscea.com)

#### miscea GmbH

Tel.: +49 33701 3553-0  
[www.miscea.com](http://www.miscea.com)