

Advertorial

# Wie lenke ich jetzt Patientenströme wieder zurück in meine Praxis?

**Wasserhygiene:** Sicherheit ausstrahlen und Vertrauen stärken

Die letzten Monate sorgten für ungeplante Ausfallzeiten – teils aufgrund kompletter Praxisschließungen, teils wegen massiven Rückgangs der Behandlungszahlen und Patientenströme. Zur Eindämmung der Pandemie war dies ohne Frage eine politische Entscheidung zu unser aller Schutz. Inzwischen stabilisiert sich die Corona-Lage, der Alltag kehrt zurück.

Zeit zum Umdenken: Jetzt gilt es, Monate des finanziellen Verlustgeschäfts auszugleichen. Aber wie? Die Herausforderung: Ihre Patienten bleiben verunsichert, ob sie sich behandeln lassen sollen, hadern vielleicht, sich für den für Sie rentableren Behandlungsplan zu entscheiden und achten vor allem vermehrt auf die Hygiene.

Um die Langzeitfolgen von Corona bestmöglich abzuwehren, hilft nur gezielte Patientenansprache. Kommunizieren Sie, dass Patienten bei Ihnen sicher sind. Setzen Sie Ihren Hygienestandard überdurchschnittlich hoch an und zeigen Sie dies auch nach außen. So stärken Sie das Vertrauen und geben Sicherheit – damit Ihre Patienten wieder zu Ihnen in die Praxis kommen.

## Sichtbare Hygiene fördert Terminanfragen

Hygiene war bereits vor Corona der zweitwichtigste Faktor von Patienten sich für eine Praxis zu entscheiden – das belegt eine Bertelsmann-Studie von 2018. Das Corona-



## Patienten zurück in die Praxis lenken

Sandra Lehbruck, BFS health finance GmbH, und Jan Papenbrock, BLUE SAFETY, geben in #BESSERWASSER Video wertvolle Tipps, wie Sie jetzt die Patienten wieder in Ihre Praxis zurückholen.

virus hat diesen Aspekt noch einmal bestätigt und sogar verstärkt. Kommunizieren Sie also ein überdurchschnittliches Hygieneniveau, dann gewinnen und binden Sie Patienten.

Doch wie kommunizieren Sie diese überdurchschnittlich hohe Hygiene an Ihre Zielgruppe? Indem Sie auch das Wasser in Ihre Praxishygiene einbeziehen. Denn Wasserhygiene ist Prophylaxe für die Gesundheit, den Geldbeutel und die Rechtssicherheit.

## Wasserhygiene in der Patientenkommunikation

Gerade jetzt ist Wasserhygiene für Ihre Praxis ein wichtiges und ungenutztes Kommunikationsinstrument, auch aus mikrobiologischen Gründen. Der monatelange Stillstand und damit niedrige Wasserdurchfluss waren ideale Voraussetzungen für das Wachstum von Biofilmen. Dabei bieten die Wasser führenden Systeme von Zahnarztpraxen bereits bei regulärem Betrieb beste Lebensbedingungen für Wasserkeime.

Um also von Legionellen und Pseudomonaden unbeirrt zu behandeln, ist es unerlässlich, die Wasserhygiene in das Hygienemanagement der Praxis aufzunehmen. So beugen Sie künftigen, ungeplanten Ausfallzeiten wegen mikrobieller Praxisschließungen schon heute vor.

## SAFEWATER – Prophylaxe gegen Wasserkeime

SAFEWATER unterstützt Sie bei dieser Mission. Das ganzheitliche Konzept zur Trinkwasserdesinfektion trägt bestehende Biofilme effektiv ab und verhindert langfristig deren Neubildung. So schützen Sie Ihre Gesundheit und die Ihres Teams sowie Ihrer Patienten vor gesundheitsbedrohenden Wasserkeimen.

Der Full Service des Konzepts entlastet Sie zudem in Ihrem Alltag. Das komplexe Thema ist an das Team von BLUE SAFETY delegiert. Die Wasserexperten kümmern sich um die Beratung, Installation, Wartung und jährlichen akkreditierten Probenahmen. Einzig das Spülen nach individuellem, passgenauem Plan bleibt in Ihrer Zuständigkeit.

schätzen das Engagement. Das verstärkt die Patientenbindung weiter.“

Auch Dr. Jan Martin Ebling profitiert von SAFEWATER. Er spart mit dem Konzept jährlich bis zu 10.000 Euro, dank reduzierter Reparatur- und Betriebsmittelkosten. Und seinen Patienten gegenüber habe er ein gutes Gefühl und ein ganz anderes Selbstbewusstsein während der Behandlung, denn er wisse alles sei entkeimt und es könne nichts passieren. „Diese Sicherheit transportiert man in der Ausstrahlung des gesamten Teams“, so Ebling.

## Kostenfreie Beratung für erfolgreiche Wasserhygiene sichern

Starten Sie jetzt Ihre Hygieneoffensive und steigern Sie den Umsatz Ihrer Praxis. Mit SAFEWATER erhöhen Sie Ihren Hygienestandard, verbessern Ihr Marketing und damit Ihren Praxiserfolg. Der Weg zu Ihrem maßgeschneiderten Wasserhygiene-Konzept führt über eine kostenfreie Beratung mit den Wasserexperten – in Ihrer Praxis oder per Videokonferenz. Jetzt unter 00800 88 55 22 88, per WhatsApp unter 0170 991 00 18 oder unter [www.bluesafety.com/Loesung](http://www.bluesafety.com/Loesung) Ihren Termin sichern.

## Hygieneoffensive jetzt starten

Weitere spannende Inhalte zum Thema Praxiskommunikation – zum Beispiel zur Patienteninitiative #JetztzumZahnarzt der BFS health finance GmbH – finden Sie auf dem BLUE SAFETY YouTube-Kanal: [www.youtube.com/bluesafetydotcom](http://www.youtube.com/bluesafetydotcom). Jetzt abonnieren und von wertvollen Tipps profitieren.

Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformationen lesen.

# Solidarität mit Ärzten und deren Patienten

**Privatärztliche Abrechnungen:** Sonderkonditionen bis Jahresende gewährt

Auf dem Weg durch diese Zeit das Stärken teilen – dies ist eine Notwendigkeit, denn die aktuelle Lage ist für viele Menschen immer noch schwierig. Kurzarbeit und drohende Kündigungen verunsichern die Patienten und machen deutlich, dass hier Unterstützung nötig ist. Die PVS Reiss GmbH, eine Verrechnungsstelle für Heilberufe mit Sitz in Radolfzell am Bodensee, hat trotz der eigenen Belastung beschlossen, ihren Kunden und deren Patienten weitreichende Entlastungen zu ermöglichen. Diese Hilfen wurden vom 1. April 2020 bis 30. Juni 2020 gewährt und werden nun bis zum Ende des Jahres 2020 verlängert.

Für Patienten der Kunden der PVS Reiss werden folgende Unterstützungen angeboten:

- Das Zahlungsziel einer Rechnung der PVS Reiss kann bis zu zwei Monate verlängert werden.
- Ratenzahler können ihre dort geschlossenen Ratenvereinbarungen problemlos um zwei Monate stunden, dies ohne Zusatzkosten.
- Die maximale Anzahl an Raten ist von 48 auf 60 Monatsraten erhöht.
- Anstatt sechs sind auch 12 Monatsraten zinsfreier Ratenzahlung möglich.
- Die monatliche Mindestrate wurde von 25 Euro auf 20 Euro gesenkt.

Dies ermöglicht es den Patienten, auch in schwierigen Zeiten notwendige medizinische Behandlungen durchführen zu lassen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.pvs-reiss.de](http://www.pvs-reiss.de)



Dieses personalisierte Zertifikat hilft SAFEWATER Kunden aktuell bei der Patientenkommunikation.