



ambassador's

Learning. Enabling. Networking. Für Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber



#PLUSAWARD

plusaward.de

DER WEGWEISER FÜR ALLE PATIENTEN ZUR RICHTIGEN PRAXIS



DIE FÜHRENDE AUSZEICHNUNG FÜR PATIENTEN-SERVICE

Jetzt bewerben!



www.plusaward.de/bewerben



Die Initiative zur Verbesserung des Patientenservices in deutschen Arztpraxen

EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,


wir freuen uns sehr, dass Sie heute die erste Ausgabe von „ambassador’s“ in den Händen halten können. Denn wir haben uns schon lange mit der Idee beschäftigt, wie wir Ihnen die Welten des Praxis+Award und des „Club of Ambassadors“ näher bringen können. Und wie wir Ihnen zeigen können, auf welcher unterschiedlichen Weise die ausgezeichneten Praxen das Qualitätssiegel für sich nutzen und was Ihnen das große Netzwerk des Praxis+Award bieten kann, um sich kontinuierlich weiter zu verbessern: für mehr Erfolg und mehr Zeit, für mehr Spaß und mehr Wertschätzung.


Denn der Praxis+Award ist ja nicht einfach nur ein weiteres Siegel, das eine Praxis sich auf die Webseite klebt oder als prätigen Aufsteller ins Regal stellt. Das Qualitätssiegel wird unter dem Dach der von uns ins Leben gerufenen „Initiative zur Verbesserung des Patientenservices in deutschen Arztpraxen“ vergeben. Diese Initiative ist darauf ausgerichtet, Praxen dauerhaft weiterzuentwickeln – im Sinne der Patienten. Dafür initiieren wir zahlreiche Veranstaltungen, stellen

unsere umfassenden Medienkontakte für Kampagnen zur Verfügung und sorgen für ein interdisziplinäres Networking.

Ganz im Sinne unseres Leitbildes „LEARNING. ENABLING. NETWORKING.“ möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten all diese „Best Cases“ und vor allem auch die Möglichkeiten, die sich daraus für Sie ergeben, vorstellen. Wir hoffen, Sie finden darin Inspiration, die zu Tatendrang führt – freuen uns aber ebenso über Ihr Erstaunen ob der Kreativität von Kolleginnen und Kollegen oder geweckte Neugier, die zum Nachfragen führt. In jedem Fall sind wir gern da, um Sie weiterhin zu unterstützen.

Herzlichst Ihre


Volker Seehof


Thomas Neef



EINE, DIE DAS
QUALITÄTSSIEGEL
IN IHRER PRAXIS HAT!



Dr. Karen Lodhia
Hausärztin in Bilshausen

Ausgezeichnet mit dem Praxis+Award
Qualitätssiegel mit 5 Sternen für
herausragenden Patientenservice.

#plusaward

plusaward.de

ambassador's
No. ONE

INHALT

EDITORIAL	03
KOMMUNIKATION VERSTEHEN	
Die Hygiene Allianz	05
15 Items	06
Gewagte These?	08
Wer sagt was in welchem Kanal zu wem mit welchem Effekt?	09
LEARNING	
Spring vor Glück	12
Gelungene Selbstinszenierung	14
Go, Trabbi, Go!	16
Best Practice	18
Mediamix	26
ENABLING	
Print wirkt!	30
Etwas Glamour gefällig?	31
Bekannt aus dem Medien ...	32
Siegelträger sind gefragte Gesprächs- partner für die Medien	34
Als „Experte in eigener Sache“ vor der Kamera	36
Immer präsent auf allen Kanälen	38
So kommt Ihre Praxis ins Fernsehen	40
Lernen mit dem Praxis+Award	42
NETWORKING	
Welcome to the Club	46
Das erste Jubiläum	48
Die „Award-Saison“ ist eröffnet!	50
Let's Talk: Produktion	56
Let's Talk: Beratung	58

IMPRESSUM

Herausgeber: Praxis+Initiativbüro
Gesamtleitung: Thomas Neef
Redaktion: Volker Seehof
Grafik: Rafael Rysz
© 2023, praxis PLUS award GmbH
Große Reichenstraße 27
20457 Hamburg
Tel.: 040 – 22 820 747
Mail: info@plusaward.de
Web: www.plusaward.de

KOMMUNIKATION VERSTEHEN

Wir machen Ihre HYGIENE sicher & sichtbar



Präsentation der HYGIENE ALLIANZ am 16. März 2023 auf der IDS'23, v. l. n. r.: Thomas Neef (CEO Praxis+Award), Dr. Niklas Gebauer (CEO MELAG), Frederic Feldmann (CEO DFA Heilwesen), Melanie Pohl (QM- & Hygiene-Dozentin DFA), Katja Gehrmann (Eventmanagerin MELAG), Markus Anschutz (Marketingleiter MELAG), Dr. Steffen Gebauer (CEO MELAG), Volker Seehof (CEO Praxis+Award)

Deutschlands Arztpraxen und Zahnarztpraxen investieren viel Zeit und Geld in ihr Hygienemanagement. Diese Leistungen stärker in den Fokus zu rücken und transparent darzustellen, ist nur ein Ziel der neuen HYGIENE ALLIANZ, für die sich MELAG Medizintechnik, die DFA Heilwesen und der Praxis+Award zusammengeschlossen haben.

Die Zielsetzung der HYGIENE ALLIANZ lautet daher: Erstens den Patienten Orientierung und Sicherheit zu geben, zweitens die Leistungen der Praxen transparent herauszustellen und nachvollziehbar zu würdigen. Als perfekte Voraussetzung ist dabei zu bewerten, dass jeder der drei Partner das Thema Praxishygiene völlig anders besetzt. Als Weltmarktführer für Praxis-Autoklaven und Thermodesinfektoren geht Branchen-Schwergewicht MELAG im Bereich Instrumenten-Aufbereitung voran und sorgt zudem mit diversen Hygiene-Schulungen für die Qualifikation der Praxis-Teams. Bei der Vermittlung dieser Grundlagen arbeitet MELAG bereits seit längerem mit der DFA Heilwesen zusammen, deren umfassendes Ausbildungsangebot für das Praxispersonal auch den Fachkurs „Hygienemanagement-Beauftragte/r (IHK)“ umfasst. Mit dieser Expertise für alle Herausforderungen des professionellen Hygienemanagements unterstützt die DFA Praxen bei der

Einführung und Weiterentwicklung optimierter Abläufe – und damit bei der Gewährleistung von mehr Sicherheit für ihre Teams und ihre Patienten. Genau dieses Anliegen hat sich auch der Dritte im Bunde auf die Fahnen geschrieben, der Praxis+Award. Dem seit 2016 vergeben Qualitätssiegel für herausragenden Patientenservice folgte vor drei Jahren die Entwicklung des „Hygiene Prädikat“. Es dokumentiert durch ein zertifiziertes Verfahren die Einhaltung und Umsetzung aller gesetzlich verpflichtenden Hygiene-Vorgaben sowie der freiwilligen Leistungen, die eine Praxis in Sachen Hygiene erbringt, wodurch dieses Engagement für die Patienten „übersetzt“ und „sichtbar“ gemacht wird.



Mehr Informationen finden Sie auf www.hygienepraedikat.de – oder Sie scannen einfach den QR-Code.

15 Items

Das alles bekommen Sie – wenn Sie mit dem Praxis+Award Qualitätssiegel ausgezeichnet werden!

Wie im Editorial bereits klargestellt, ist das Praxis+Award Qualitätssiegel weit mehr als eine Trophäe für den Kamin oder ein weiteres Siegel für den „Logo-Friedhof“ der Praxis-Homepage. Nein, jeder erfolgreiche Teilnehmer, jeder Ambassador erhält so viel mehr!

Insgesamt sind es derzeit 15 verschiedene Assets, die in unterschiedlichsten Kombinationen zusammengefügt und auf vielfältige Weise eingesetzt werden können – um Aufmerksamkeit zu erregen, Patienten (Kunden) zu gewinnen und zu binden, um in Erlebniswelten neue Inspiration zu schöpfen, sich selbst zu entdecken oder Dinge zu erleben, die „mit Geld nicht zu bezahlen sind“ ... und dabei immer neue Wege zu gehen.



1

Hochwertiger Tischaufsteller



2

Umfassender Auditbericht



3

Digitales Label des Qualitätssiegels



4

Empfehlung als Gesprächspartner für die Medien



5

Aufkleber mit dem Qualitätssiegel



8

Mögliche Ehrung als „Ambassador of Excellence“



11

FilterApp „Wir sind ausgezeichnet“ für Social Media



14

Das Praxis+Award-Team steht als kompetenter Ansprechpartner für die Weiterentwicklung des Marketings sowie der internen & externen Kommunikationsstrukturen zur Verfügung.



6

Mitgliedschaft im exklusiven „Club of Ambassadors“



9

Regelmäßige Claim Cards für Social Media



12

Teilnahme an kostenfreien Sonderaktionen - Praxishelden - Praxisengel - DreamTeam



15

Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, „Money can't buy“-Events, Media-Leistungen und Partner-Angeboten zu Sonderkonditionen, wie z. B. ...



7

Mögliche Nominierung für den Jury-Sonderpreis bei der Praxis+Award-Gala



10

Delta-Aufsteller für die Praxisräume mit Informationen für die Patienten



13

Das Praxis+Award Magazin „ambassador's“ halten Sie gerade in der Hand

Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, „Money can't buy“-Events, Media-Leistungen und Partner-Angeboten zu Sonderkonditionen, wie z. B. ...

- Jährliche Gala zur Verleihung der Praxis+Award Jury-Sonderpreise
- Netzwerk-Treffen des „Club of Ambassadors“
- Team-Workshops & individuelle Team-Events
- Anzeigensonderveröffentlichungen in der People-Zeitschrift GALA
- Bis zu 50% Rabatt auf Anzeigen in lokalen und regionalen Zeitungen
- Praxis-Präsenz auf den 20 TV-Sendern der RTL-Deutschland-Gruppe

Eine gewagte These?



„Wer zu lesen versteht, besitzt den Schlüssel zu großen Taten, zu unerträumten Möglichkeiten.“

Aldous Huxley (1894 - 1963), britischer Dichter und Schriftsteller („Schöne neue Welt“)

Oft haben wir den Eindruck, dass die von uns versendeten Briefe oder Mails mit Nominierungen, Bekanntmachungen, Einladungen, News und Material für die Außendarstellung der Praxen von Ihnen nicht gelesen werden.

Fehlt es an der Zeit, geht unsere Post in Ihren Briefkästen „unter“ oder schreiben wir am Thema vorbei? Geben Sie uns gern ein Feedback, damit wir die Kommunikation zwischen uns und Ihnen weiter optimieren können.

Wer sagt was in welchem Kanal zu wem mit welchem Effekt?

Da sich die Welt des Praxis+Award stets um Kommunikation in all ihren Facetten dreht, möchten wir in der Reihe „Kommunikation verstehen“ die Hintergründe dieses Ansatzes beleuchten. In dieser ersten Ausgabe von AMBASSADOR'S starten wir mit dem eher theoretischen Unterbau, um in der Folge unterschiedliche Konstellationen, Situationen und Herausforderungen mit adäquaten Lösungen für eine zielführende Kommunikation zu verquicken.

Kommunikation ist immer und überall. Man kann nicht nicht-kommunizieren. In ihrer einfachsten Form ist Kommunikation die Übermittlung von Informationen von einem Individuum zu (einem) anderen. Dabei braucht nicht einmal etwas gesagt zu werden. Eine Körperhaltung, ein Gesichtsausdruck, selbst die bloße Anwesenheit birgt eine kommunikative Information, die aufgenommen und verarbeitet werden kann.

Gleichzeitig ist Kommunikation einer der wohl kompliziertesten Prozesse überhaupt. Zwar folgt die Kommunikation gewissen Regeln. Doch die Tatsache, dass es bisher kein adäquates, allgemein gültiges oder akzeptiertes Modell gibt, um sie zu definieren, zeigt ihre Komplexität und Variabilität. Daher ist der Verweis auf das einfachste psychologische Modell, das „Lineare Modell der Kommunikation“ nach Shannon / Weaver aus dem Jahr 1949, der vielleicht sinnvollste Ansatz, um sich dem Wesen der Kommunikation zu nähern.

Dieser auch „Sender-Empfänger-Modell“ genannte Erklärungsansatz von Kommunikation geht wiederum auf die Lasswell-Formel (1948) zurück – nach dem amerikanischen Kommunikationswissenschaftler Harold D. Lasswell. Diese Formel lautet: „Wer sagt was in welchem Kanal zu wem mit welchem Effekt?“. Zerlegt man diesen Satz in seine Fragmente, ergeben sich fünf Einzelfragen, die jede Art der Kommunikation bestimmen:

1. **Wer** (sagt) = Sender
2. **Was** = Information / Nachricht / Botschaft / Inhalt
3. (In welchem) **Kanal** = Medium (Art der Übermittlung)
4. (Zu) **Wem** = Empfänger
5. (Mit welchem) **Effekt** = Wirkung (der Information / des Inhalts)

Wechselseitig angewendet auf das „Wer“ und das „Wem“ lässt sich mit dieser Formel jeder Kommunikationsvorgang beschreiben. Die maßgeblichen Unterschiede entstehen durch die Nutzung verschiedenster Kanäle und die unendliche Zahl der zu transportierenden Inhalte,

dem „Was“. Der „Effekt“ ergibt sich letztlich aus dem Zusammenwirken der vier anderen Parameter. Natürlich gibt es noch endlos variable Umstände, Situationen oder Persönlichkeitsmerkmale, die auf die Kommunikation wesentliche Einflüsse ausüben. Das Basismodell, die grundsätzliche Funktionsweise, aber bleibt davon unberührt.

Unser Alltag besteht aus einer unendlichen Summe von Kommunikationsmomenten. Und jeder hat seine ganz eigenen Wege, um diese Momente zu bestreiten – immer auch im Zusammenhang mit einer bestimmten Intention oder in einem bestimmten Bewusstsein. Mit der Erfahrung aus vielen Kommunikationsmomenten verändert sich unsere Wahrnehmung von Kommunikation ebenso wie unsere Technik. Wir lernen vom ersten Tag an – und manche auch tatsächlich bis an ihr Lebensende. So man dafür offen ist. Wer sich dieser Tatsache bewusst ist, kann versuchen, seine Momente zu steuern, seine Kommunikation bewusst zu verbessern.

Zu wissen, wie man mit wem kommunizieren können sollte, ist in jeder Lebenslage wichtig, in einigen Situationen ist es wichtiger. Dazu gehören alle Momente, in denen es um unser Wohlbefinden geht, um unsere Gesundheit. Kommunikation ist für alle Belange der medizinischen Versorgung ebenso essentiell wie die fachliche Kompetenz bei Diagnostik und Behandlung. Denn eine empathisch-kommunikative Ebene ist immer ein wesentlicher Faktor für die Gesundheit des emotionalen Wesens Mensch.

Auf der anderen Seite sind medizinische Einrichtungen – ob Krankenhaus, MVZ oder klassische Arztpraxis – auch Wirtschaftsunternehmen, was in Sachen Kommunikation ganz andere Notwendigkeiten nach sich zieht. Diese Unternehmens-Kommunikation hat sowohl eine externe Ausrichtung als auch eine interne. Letztere bezieht sich in erster Linie auf das Miteinander, auf Führung, auf Empathie und auf Respekt.

**„Niemand kriegt beim
ersten Mal alles richtig hin.
Was uns ausmacht, ist,
wie wir aus unseren
Fehlern lernen.“**

Sir Richard Branson, britischer Unternehmer,
Multimillionär, Visionär, Abenteurer

**„Es ist keine Schande
nichts zu wissen, wohl aber,
nichts lernen zu wollen.“**

Platon, alt-griechischer Philosoph, Schüler des
Sokrates, Denker und Schriftsteller, eine der
bekanntesten und einflussreichsten Persönlichkeiten
der Geistesgeschichte

**„Wer aufhört, besser zu
werden, hat aufgehört,
gut zu sein.“**

Philip Rosenthal (1916 - 2001), Porzellandesigner,
Industrieller sowie SPD-Bundestagsabgeordneter
(1972 - 1983) und Parlamentarischer Staatssekretär
im Wirtschaftsministerium unter Karl Schiller

1. LEARNING

Die vielfach verwendete Leitlinie „Lernen von
– und mit – den Besten der Besten“ ist beim
Praxis+Award keine Floskel, sondern der Kern
des Projekts. Es geht stets um Verbesserung
und um Weiterentwicklung. Dafür stellt das
Initiativbüro zahlreiche Anregungen und
Hilfsmittel zur Verfügung.

Was die verschiedenen Praxen
daraus machen? Sehen Sie selbst ...



Spring vor Glück!

Dass ein Bild mehr sagt als 1.000 Worte, ist eine wohl bekannte Aussage, deren Wahrheitsgehalt man jedoch nicht häufig genug unterstreichen kann. Denn die Bilder von Frau Dr. Heike Siekmann mit ihrem „frischen“ Qualitätssiegel drücken ihre Freude über diese Auszeichnung viel mitreißender und viel emotionaler aus als die Headline „Spring vor Glück“.

Außerdem setzt Dr. Siekmann dabei auch ihr Team mit ins Bild, das ja gemeinsam mit ihr ausgezeichnet wurde. So ein Foto ist daher gut fürs Team-Building und natürlich auch gegenüber den Patienten.

Nachmachen, bitte!



Gelungene Selbstinszenierung

Es braucht nicht viel, nur eine kleine Idee, aus der ein großes Bild entstehen kann: Dr. Petra Krauss und Dr. Roland Henne haben das digitale „PRAXISHelden“-Emblem zusammen mit dem Praxisnamen kurzerhand auf zwei Beach Flags drucken lassen – um sich damit anschließend gemeinsam mit ihrem ganzen Team ins Fotostudio zu begeben.

Der positive und sehr familiäre Team-Spirit, der in der Praxis von Dr. Henne und Dr. Krauss täglich gelebt wird, ist auf diesem Foto sehr authentisch eingefangen. So ein Bild spricht sowohl die Patienten als auch neue MitarbeiterInnen an. Bitte nachmachen!



Sehen Sie sich viele weitere gelungene Beispiele an, wie erfolgreiche Praxen ihr Qualitätssiegel und die anderen Marketinginstrumente des Praxis+Award für sich nutzen: Einfach den QR-Code scannen oder unter: plusaward.de/top-praxen



Einfach den QR-Code scannen und schon geht sie los, die wilde Fahrt im Trabbi ...



Go, Trabbi, Go!

Seenland Dental ist eine der größten zahnärztlichen Praxen in Hoyerswerda. Da er selbst dort am Rande des Lausitzer Seenlandes aufgewachsen ist, spielt die enge Bindung zu diesem Landstrich, eine wichtige Rolle für die Praxisphilosophie von Dr. Sven Kittel. Er fühlt sich den Menschen in der Lausitz verbunden, weshalb er nach dem Studium in Dresden und einer Zwischenstation in Berlin auch nach Hoyerswerda zurückgekehrt ist. Seit 2005 praktiziert er in einer Gemeinschaftspraxis mit seiner Mutter – inzwischen in einem eigenen, topmodernen Praxisgebäude.

Während die Behandlungsräume natürlich mit der neuesten Technologie ausgestattet sind, setzt Sven Kittel für die Außendarstellung von Seenland Dental ganz bewusst auf Nostalgie: Ein absolut alltagstauglicher Trabbi dient als Praxisfahrzeug und ist gleichzeitig ein echter „Hingucker“, wo immer der kleine Zweitakter aufkreuzt.

Denn das Kult-Auto ist – ebenso wie ein großer Linienbus, der in Hoyerswerda und Umgebung unterwegs ist – mit Seenland Dental „gebrandet“. Für weitere Aufmerksamkeit sorgt die Integration des blauen Qualitätssiegels und des goldenen Signets für den Jury-Sonderpreis in das Design der Fahrzeuge. Ein sehr gutes Beispiel für den prägnanten Einsatz der Auszeichnung in der Außendarstellung!

Übrigens: Wer den Trabbi mal „in Fahrt“ sehen möchte, kann natürlich gern bei Seenland Dental in Hoyerswerda vorbeischauen – oder sich einfach Folge 11 von „Expedition: Praxis“ ansehen.

Best Practice

Auf dieser Doppelseite möchten wir Ihnen zeigen, wie kreativ viele Praxen beim Einsatz des Praxis+Award Qualitätssiegels für ihre Außendarstellung vorgehen.



Die Praxis Lückenlos wirbt mit dem verliehenen Jury-Sonderpreis auf einer City Star-Großfläche in Essen.



Dr. Marie-Catherine Klarkowski schützt sich mit einem Praxis+Award-Schirm vor dem Hamburger Schmuddelwetter.



Mit dem Qualitätssiegel weist Zahnkultur in Köln den schnellsten Weg zur Praxis.



Dr. Barbara Morbach und Dr. Holger Krempel von der Kieferorthopädie Aschaffenburg zeigen im Supermarkt Zähne.



Prägnant am Bauzaun und auf Beach Flags platziert, zeigt Zahn-Medizin-Kassel, dass der Patientenservice ganz oben ansteht.



Auch Sie können den Patienten den Roten Teppich ausrollen oder sie zu einem „Walk über ausgezeichneten Boden“ einladen – wie Dr. Christina Essers in der Kieferorthopädie Altona.

Diese und weitere „Hingucker“ gibt es im Shop. Einfach den QR-Code scannen!



Best Practice

Natürlich ist das Praxis+Award Qualitätssiegel auch in den Praxisräumen ein „Hingucker“, der Vertrauen schafft – und für Gesprächsstoff sorgt.



Kontinuität schafft Vertrauen: Wer schon seit Jahren Siegelträger ist, sollte das zeigen.



Das packendste Programm im Wartezimmer-TV zeigt die Exzellenz der Praxis.



Das Türschild einer ausgezeichneten Praxis weist den Patienten den Weg.



Über die Platzierung auf der Patientenmappe geben Sie den Patienten das Qualitätssiegel auch mit nach Hause.

Best Practice

Auf dieser Doppelseite finden Sie diverse Beispiele, wie vielseitig das Praxis+Award Qualitätssiegel bei der Suche nach neuen MitarbeiterInnen genutzt wird.

Heutzutage normal: Stellenangebote als Postings auf Social Media.

Auffallen durch ein Foto mit Augenzwinkern – und der Claim Card.

Zeigen Sie die Atmosphäre in der Praxis – und Ihr 5-Sterne-Siegel.

Einsatz der Claim Card „TOP ARBEITGEBER“ – siehe oben.

Auch in Zeitungsanzeigen sollte das Qualitätssiegel natürlich immer eingesetzt werden.

Best Practice

Das Praxis+Award Qualitätssiegel und der Jury-Sonderpreis sind der lokalen Presse ebenso wie den Fachmagazinen immer eine Meldung wert. In Anzeigen eingesetzt, dienen die Siegel als „vertrauensbildende Maßnahme“.



Regelmäßig stellt der Praxis+Award den Siegelträgern neues Material für die Social Media-Kanäle der Praxis zur Verfügung, wie Claim Cards oder Sprüche für die freizugängliche Filter-App.

Kurz den QR-Code scannen und schon sehen Sie, wer es bereits in die „Hall of Fame“ geschafft hat.



Wer ein „frisches“ Qualitätssiegel erhalten hat, sollte dieses auch umgehend zeigen!



Mit der Filter-App werden Patienten zu Testimonials.



Das Team ist das Herz jeder Praxis und gehört entsprechend gewürdigt.



Alle Praxen, die ihre Filter-App-Kreationen freigeben, kommen in die „Hall of Fame“ – unter plusaward.de/top-praxen



Selbst kreativ werden: Wer Photoshop beherrscht oder einen Grafiker hat, kann individuelle Posts erstellen.



Nach der erfolgreichen Sonderaktion #PRAXISHelden sorgt der Hashtag #DREAMTEAM für Begeisterung.



Social Media kann so einfach sein: Einfach ein zur Jahreszeit passendes Foto machen, dieses in die Filter-App laden und ab mit dem Gruß an die Patienten über Instagram & Co.



Vertrauen schaffen – durch die Kombination des Qualitätssiegels mit Szenen aus dem Praxisalltag.



Auf den Punkt gebracht: Patientenkommunikation über Social Media-Posts mit den Claim Cards.

Ihre Webseite
Um einen Online-Auftritt kommt keine Praxis mehr herum. Inzwischen ist er eines der wichtigsten Aushängeschilder. Zeigen Sie direkt auf der Startseite, dass Sie ausgezeichnet sind. Nicht verpackt in der Fußzeile oder einer Unterseite.

Fahrradständer mit Botschaft
Könnte es ein besseres Aushängeschild geben? Zeigen Sie sich nicht nur IN sondern auch außerhalb Ihrer Praxis! Natürlich mit Ihrer Auszeichnung.

Erste Anlaufstelle - der Empfangstresen
Das Tischsegel dient nicht nur am Empfang als optisches Highlight, sondern sorgt überall in der Praxis für einen Hingucker mit Qualitätsversprechen.

Das Entrée - die Praxistür
Nutzen Sie das Qualitätsiegel bereits an der Eingangstür und schenken Sie vom ersten Moment an Vertrauen: "Hier bin ich richtig."

Ihre Socialmedia Kanäle
Kommunizieren Sie auf mehreren Kanälen - vor allem über Socialmedia. Posten Sie Bilder und zeigen Sie allen Ihr Qualitätsiegel!

Mediamix

Auf den bisherigen und auch auf den folgenden Seiten sind viele Beispiele für die gelungenen Außendarstellung von Praxen zu sehen. Doch eine Maßnahme allein führt nicht zum Ziel. Die Patienten müssen über diverse Medienplattformen parallel angesprochen werden!

Nationaler Auftritt z.B. in der GALA
Zeigen auch Sie sich z.B. im Premium-Umfeld des beliebten People-Magazins GALA. Das Magazin ist auch gleich ein Präsent für Ihre Kunden - inkl. Ihrer Botschaft!

Der Floor-Messenger
Das liegende Aushängeschild, gleichzeitig Schalldämpfer und Sauberkeitsgarant: die rutschfeste Bodenmatte.

Ihre Ruhezone mit Botschaft
Die Zeit im Wartezimmer wird besonders intensiv wahrgenommen - positive Signale kommen dann besonders gut an.

Print wirkt!
Machen Sie die öffentliche Darstellung Ihrer Praxis nicht von Dritten abhängig und zeigen sich mit Ihrem Qualitätsiegel, wo jeder es sieht! Lokale Medien genießen hohe Aufmerksamkeit und Vertrauen.

Lokal- & Regional-Anzeigen
Arztpraxen dürfen nicht werben? Wir schon! es es unser größtes Anliegen ist, Sie als TOP-PRAXIS darzustellen, schalten wir für Sie Ihre Anzeige. Zu TOP-Konditionen - mit bis zu 50% Rabatt.

Trophäe als Wandbild u/o Türschild
Lassen Sie Ihr Qualitätsiegel auf hochwertigem Plexiglas veredeln: als Wandbild in Ihren Praxisräumen oder als wegweisendes Türschild im Treppenhaus.

Bauzaun-Messenger
Machen Sie das Beste aus Zeiten mit Hindernissen. Selbst eine Baustelle in der Nachbarschaft kann Ihnen optische Vorteile verschaffen - und jedem zeigen, dass Sie zu den Besten vor Ort gehören.

Der Monitor - im Wartezimmer

Day & Night - Citylights
Ihre Praxis im Großbildformat! So können alle sehen, dass Sie mit dem Praxis-Award Qualitätsiegel ausgezeichnet sind - sogar im Dunkeln.

Vom Erstkontakt bis zur Behandlung & darüber hinaus Begeistere deine Patient:innen mit smarter Praxissoftware von medondo

Arzt in meiner Nähe 🔍

communicator
Patient:innen **suchen online** nach Ärzt:innen in ihrer Nähe und informieren sich über deine **Social-Media-Kanäle** über dein Team und deine Expertise.



communicator
Deine **Praxiswebseite** wird weit oben in der Suche vorgeschlagen. Deine Patient:innen sind interessiert und klicken.



coordinator
Auf der Praxiswebseite buchen sie bequem einen freien **Erstberatungstermin**.

Jetzt online Termin buchen

coordinator
Deine Patient:innen erhalten eine Terminbestätigung und einen Zugang zum **Patientenportal**. Dort können sie online den **Anamnesebogen** ausfüllen und weitere Dokumente ansehen und bearbeiten.



coordinator
Über das **Co-Behandlerportal** können diese Dokumente gleichzeitig **digital und sicher** mit anderen Behandler:innen ausgetauscht werden.

Entdecke smartes Praxismanagement & -marketing

www.medondo.com

Grundformen für das Wort „enabling“: to enable (Verb)

Substantive:

enabling die Ermöglichung
enabling die Freigabe

Verben:

to enable sth. etwas ermöglichen
to enable erlauben
to enable sth. etwas möglich machen
to enable sth. etwas weiterführen
to enable someone jemanden befähigen
to enable someone jemanden fördern
to enable someone jemanden unterstützen
to enable someone to do something jemanden befähigen, etwas zu tun
to enable someone to do something es jemanden ermöglichen, etwas zu tun
to enable someone to do something jemanden in die Lage versetzen, etwas zu tun

2. ENABLING

Wir sind keine Mediziner.

Wir sind Fachleute für Kommunikation.

Unser Ziel ist es, Patienten und Praxen näher zueinander zu bringen. Dafür zu sorgen, dass sie die gleiche Sprache sprechen, um einander besser zu verstehen.

Als Journalisten, Marktforscher und Medienexperten setzen wir unsere Expertise und unsere weitreichenden Kontakte ein, um die kommunikativen Fähigkeiten von Arztpraxen zu verbessern und um diese Qualitäten für die Patienten „sichtbar zu machen“.

Print wirkt!

38,6 Millionen Deutsche lesen jede Ausgabe einer täglich oder wöchentlich erscheinenden Zeitung.

Unter den Tageszeitungen erzielen regionale und lokale Abonnement-Zeitungen mit 41,1 Prozent täglicher Leser die größte Reichweite. Acht von zehn Lesern finden Anzeigen in der Zeitung „glaubwürdig und zuverlässig“. Das seriöse Image der Zeitung strahlt aber nicht nur auf die Anzeigen aus, sondern auch auf die werbenden Geschäfte. 76 Prozent der Leser sagen „Geschäfte, die mit Anzeigen in der Zeitung werben, sind seriös“. Über eine deutschlandweite Verlagskooperation können ausgezeichnete Praxen über den Praxis+Award mit Rabatten von rund 50% in regionalen und lokalen Tageszeitungen annoncieren.



Verstärkung gesucht – für ein ausgezeichnetes Praxis-Team: Solche Anzeigen fallen bei der Jobsuche positiv auf und sorgen für zahlreiche Bewerbungen.

Etwas Glamour gefällig?

Sie liegt in jedem Wartezimmer und gehört zu den beliebtesten Society-Magazinen der Republik: die „Gala“

Der Praxis+Award präsentiert ausgezeichnete Praxen in diesem exklusiven Umfeld als Experten für bestimmte Fachrichtungen – stets in einem thematisch passenden redaktionellen Umfeld. Durch umfassende Branchenkenntnisse und persönliche Kontakte erhält der Praxis+Award zudem überdurchschnittliche Rabatte von 35% bis 60%.



Manche Leute bestellen sich Kaffee und Kuchen, leeren, mancher ruhen sich auf Liegen aus...

dental.suite RHEINAUHAFEN

INFOABEND FESTE DRITTE ZÄHNE

Unabhängig und kostenfrei! Informieren Sie sich!

MI, 8. JUNI BEGINN: 19 UHR

FESTE DRITTE ZÄHNE – AN EINEM TAG!

Wir stellen Ihnen an unserem Infoabend eine Methode vor, mit der fester dritte Zähne an einem Tag möglich sind. Der Zahnenbau erfolgt frei und Sie spüren keine Fremdkörpergefühle im Mund.

Anmeldung unter 0221 / 47 87 29 9 oder über den QR-Code +

Die Anzeige für eine Patienten-Infoveranstaltung sorgte für volle Praxisräume.

Der Praxis+Award empfiehlt die **TOP-PRAXIS VOR ORT**

ZAHNORT
Zahnarztpraxis Marina Ortenberg

Sprechzeiten:
Montag 11:00 – 19:00 Uhr
Dienstag 08:00 – 16:00 Uhr
Mittwoch 08:00 – 14:00 Uhr
Donnerstag 11:00 – 19:00 Uhr
Freitag 08:00 – 14:00 Uhr

Hauptstrasse 181-183
42579 Heiligenhaus
Email: info@zahn-ort.de
Web: www.zahn-ort.de
Tel: 02056 - 5445

Eine Person, viele Fähigkeiten

Gastspiel bewirbt: Comedian Bernd Steier kann...

Der Praxis+Award darf eine Praxis als „TOP-Praxis“ empfehlen, Inhaber nicht. Mit uns als Absender einer Anzeige wird das ärztliche Werbeverbot umgangen.

Die jährliche Sonderveröffentlichung der TOP100

Der Vergleichsstudie „Was 1- bis 3-Sterne-Praxen von Praxen mit 5 Sternen unterscheidet“ folgend, nimmt der Praxis+Award jährlich eine zusätzliche Auswertung vor. Dabei werden jene Praxen identifiziert, die mit 5 Sternen ausgezeichnet sind und im Auditverfahren die meisten

der maximal 1.200 möglichen Punkte erreicht haben. Diese Praxen werden in TOP100-Listen gesammelt. In 2022 wurde bereits eine 6-Seiten-Strecke mit allen Zahnarzt- und Fachzahnarztpraxen realisiert, die zu den „Praxis+Award TOP100 Dental“ gehören.



Der „Landdokter“, auf den sie fliegen

Porträt Dr. Alexander Bär hat in Sohren eine State-of-the-Art-Zahnarztpraxis aufgebaut - trotz anfänglichen Zweifels, ob er eine neue Heimat für sich und seine Frau im Hunsrück finden würde. Schnell hat der Kosmopolit Wurzeln geschlagen und seine Praxis ist zu einer festen Größe in der Region geworden.

Von Barbara Mall

Zugehen, die Überschrift „Landdokter, auf den sie fliegen“ klingt wie ein Klischee, doch sie hat mehr als einen weiten Kern. Zum einen, weil der Flughafen Hahn von der Zahn- und Facharztpraxis Bär und Kollegen in Sohren nur drei Kilometer entfernt liegt, was nationale und internationale Transfers aus verschiedenen Ländern begünstigt. Zum anderen, weil die Praxis im Hunsrückdorf wie auch im Umland zu einer festen Anlaufstelle geworden ist. Unter einem Dach sind hier Allgemein-, Zahn-, Orthodontie-, Kieferorthopädie und Zahnchirurgie vereint. Die Praxisgemeinschaft bietet heute zahnmedizinische Versorgung für jeden Geldbeutel.

1987 hat Dr. Alexander Bär die Praxis gemeinsam mit seiner Frau Monika von einem Studienkollegen des Schwiegeraters übernommen, der erkrankte, hat er sich für das „Experiment Landdokter“, zumindest vorläufig, wie hätte nicht gedacht, dass wir hier bleiben“, gemeint er mit einem lächelndem Seitenblick – dieses Adjektiv muss in diesem Kontext sein. Aufgewachsen in Bukarest (Rumänien), ausgewandert mit 14 Jahren nach Offenbach, interessiert an Sprachen und der weiten Welt, hätte Bär überall Wurzeln schlagen können. „Wir haben in die Praxis viel investiert, in Möbel und Geräte“, immer mit dem Hunsrückgedanken, man hätte es wieder mitnehmen können.“

Drei Jahre nach seiner Niederlassung erwarb Bär als einer der ersten Zahnärzte einen Laser. Laserbehandlungen sollten zu einem seiner Behandlungsversprechen werden. Auch in anderer Hinsicht ist Dr. Bär innovativ: Seit 1991 verzichtet er auf Amalgam als Zahnfüllung. 1992 führte er die kürzliche Präparationschirurgie (KCP) ein, nutzt also das Sandstrahlverfahren mit Aluminiumoxidpartikeln anstelle des Boh-

rens, was in vielen Fällen eine lokale Betäubung überflüssig macht. „Wir denken die Leistungen von auf Privatpatienten beschränkt, der ist „Selbstverständlich haben wir in der Mehrzahl Kassenzustimmungen“, sagt Bär und erklärt: „Seit mehr als zehn Jahren sind wir Co-Dentist-Patienten und gehen damit zu einem Verbund von mehr als 200 Zahnarztpraxen, die mit der DKV zusammenarbeiten, einem der größten Privatreisversicherer in Deutschland.“ So können Bär und Kollegen ihren Patienten für einen geringen Beitrag eine Zahnzusatzversicherung anbieten, die bei entsprechender Indikation ohne Mehrkosten moderne Behandlungsmethoden garantiert. „Wir nehmen uns Zeit und klären auf. Ich würde sagen, ein Großteil der

Patienten hat diese Versicherung“, sagt Bär. „Dass ihm das Wohl der Patienten und nicht nur das Wohlergehen der Praxis wichtig ist, zeigt auch seine Bereitschaft, in Hunsrück mit einem Dentallabor in Hönningen zusammenzuarbeiten – obwohl Monika Bär selbst ein Dentallabor leitet und sieben Zahnchirurgen beschäftigt. „Ich würde mir zum Teil von Kollegen kritisiert, aber wenn ein Patient sich die Trenne nicht leisten kann, dann mache ich das. Bis uns geht keiner ohne Zähne rum.“ Selbstverständlich achtet Dr. Alexander Bär darauf, dass auch die Qualität des ausländischen Zahnarztes stimmt. „Danke vieler kluger, strategischer Entscheidungen ist seine Praxis – zertifiziert mit dem „Praxis+Award“-Siegel – zu einer

ersten Größe im Hunsrück geworden. Seit 2001 umfasst sie eine Fläche von 550 Quadratmetern und bietet zwei Bohranlagen, einen Prothetikshop und 16 Patientensparkplätze. Möglichst groß und reich zu werden, was allerdings ein Alexander Bär Ziel. Als einer seiner wichtigsten Entscheidungen nennt er jene, „ein Teamplayer zu sein, den Kassen zu teilen und Kollegen dazuzuholen.“ Von ursprünglich drei Angestellten, die er übernommen hat, ist seine Praxis auf mittlerweile elf Kollegen, davon ein Orthodont, zwei Kieferorthopäden plus 35 weitere Mitarbeiter angewachsen. Eine Partnerschaft mit dem Implantologen Prof. Dr. Mauro Martinola – ein Schülervater aus Offenbacher Tagen – ermöglicht es Bär und Kollegen, Bicon-Kas-

implantate mit einer Länge von gerade mal 5,6 Millimetern – üblich sind rund 10 Millimeter Länge – anzubringen. Seit etwa drei Jahren ist seine Tochter Sarah (32) als Kieferorthopädin in der Praxis tätig. Sein Sohn Roman (20) wird voraussichtlich als Oberarzt das Team erweitern. Darauf freut sich Alexander Bär, denn Familie ist ihm wichtig. Er kann sich vorstellen, ihren nach und nach die operative Caseload zu überlassen und könnte ein noch stärkeres Augenmerk auf strategische Praxisbelange wie auch auf die Begutachtung von Heil- und Kostenplänen zu legen. „Man muss die Richtlinien sehr gut beherzigen, um zu wissen, was man für die Kassenzustimmungen beantragen darf“, sagt Dr. Bär. Hier liegt eine seiner vielen Stärken.

Zahnmedizinische Zusatzangebote

- **Zusatzversicherung bei der DKV:** Für einen monatlichen geringen Beitrag haben Patienten zweimal jährlich Anspruch auf eine kostenlose professionelle Zahnreinigung sowie auf die Übernahme aller Mehrkosten einer Wurzel- und Zahnfleischbehandlung (Parodontitis).
- **Bicon-Implantate:** Als Bicon-Referenzlabor bietet die Praxis Bär und Kollegen ein Implantatsystem, bestehend aus zwei Komponenten: dem Implantat und dem Ambulanz (Belastungsabstärker). Diese werden nicht durch Schrauben, sondern bikonisch durch eine sogenannte Konusverbindung zusammengefügt. Diese Technik ermöglicht den Einsatz von Kurzimplantaten mit einer Länge von gerade mal 5,7 Millimetern. Die Implantate sind deshalb auch dort einsetzbar, wo nur wenig Knochensubstanz vorhanden ist.
- **Kooperation mit der Max-Dentall-Gruppe:** Patienten, die sich eine Zusatzversicherung nicht leisten können (z.B. Mafälle), können Zahnersatz erhalten, der zu günstigen Konditionen im Ausland produziert wird. Auch die dort gefertigten Produkte unterliegen den

Vorgaben des übrigen deutschen Medizinproduktegesetzes und gewährleisten eine Garantie von fünf Jahren. Die Invisi-Dental und Technik ist TÜV-zertifiziert.



Einmal pro Woche kommen beide Schichten für zwei Stunden zu einer Praxissitzung zusammen. Dem gemeinsamen Teambuilding ist dem Praxisteam Dr. Alexander Bär wichtig. Bei diesen Gelegenheiten werden auch Geburtstage mit Kaffee und Kuchen gefeiert.



Kieferorthopädin Dr. Sarah Bär nimmt sich viel Zeit für Patientenberatung und -ausführung. Ihr Bruder Roman wird in diesem Jahr das zehnte Kind der Familie im Arbeitsort Sohren.

Zum Unternehmen

Die Praxis Bär und Kollegen beschäftigt derzeit acht Zahnärzte, zwei Kieferorthopäden und einen Orthodont sowie 35 weitere Mitarbeiter an zwei Standorten: Sohren und Blankenrath. In Sohren gibt es einen Zweischichtbetrieb mit Öffnungszeiten zwischen 7:15 und 21 Uhr und samstags von 8 bis 14 Uhr. Die Zweigstelle in Blankenrath ist von 9 bis 17 Uhr beziehungsweise dienstags von 12 bis 20 Uhr geöffnet.

Mit der Einführung der Schichtarbeit kam Dr. Alexander Bär nicht nur Patientenbedürfnissen entgegen, sondern auch dem Wunsch der Angestellten nach einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf. So sichert er Arbeitsaufregeleit und Fortschritt. Er ist stolz darauf, dass viele Mitarbeiter „jetzt 20, 25, 33 Jahre“ in der Praxis beschäftigt sind.

Das Praxisteam ist multikulturell zusammengesetzt und kann Patienten in 15 Sprachen – darunter Arabisch, Italienisch, Russisch, Rumänisch, Serbisch, Englisch und sogar Gebärdensprache – empfangen.

Prof. Dr. Mauro Martinola, der in der Praxis tätig ist, arbeitet parallel auch als wissenschaftlicher Berater des Unternehmens Bicon Dental Implant in Boston.

Weitere Informationen unter: www.dr-baer-partner.de

Zur Person

Dr. Alexander Bär (50) betätigte als Jugendlicher mit einer Karriere als Profifußballer. Doch sein Vater, ein Dipl.-Maschinenbauingenieur, schickte ihn auf die Bergakademie Freiberg. Dort absolvierte er sein Studium der Zahnmedizin. Aus freien Stücken verließ Alexander Bär als 17-Jähriger die Stadt Offenbach und machte am Fachgymnasium für Zahnmedizin in Bukarest (Rumänien), seiner Heimatstadt, sein Abitur. Im Anschluss studierte er Zahnmedizin. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Monika, die er nach dem Studium kennenlernte, übernahm er nach zweijähriger Assistentenzeit 1987 die Zahnarztpraxis in Sohren (Hunsrück). Im Jahr 2001 hat er diese zu einer Gemeinschaftspraxis ausgebaut und auch familienmäßig erweitert.

„Wenn man etwas gern macht, kommt man sich Zeit dafür“, konstatiert er. „Man darf aber auch Zeit“, meint Dr. Bär. Er hat über viele Jahre an Fortbildungsvorhaben im In- und Ausland – darunter Saudi-Arabien, Irak, Jordanien, USA, Israel und Russland – teilgenommen. Davon hat seine Sprachkompetenz enorm profitiert. Seine Praxis hat er multikulturell aufgestellt.

In seiner Freizeit spielt er Fußball und Tennis. Als Vorsitzender des Jugendförderevents (JFV) Rhein-Hunsrück ist er an der Förderung junger Fußballer interessiert. Dr. Bär ist auch Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege Rhein-Hunsrück und damit zuständig für Zahngesundheit und Prävention an Schulen und Kindergärten. Daneben betreut seine Praxis drei Sponsorenteamer in zahnmedizinischen Angelegenheiten.

Alexander Bär hat schnell gelernt, das Landleben zu lieben: „Wenn man Familie hat, hat man keine Zeit, viel unterwegs zu sein. Man hat andere Prioritäten, will sich fortbilden, arbeiten, seine Kinder betreuen. Eigentlich braucht man nur einen Fußballplatz, und den gibt es hier in jedem Dorf – ebenso einen Tennisplatz. Wir haben hier sogar einen Golfplatz: man kann reiten, schwimmen – an Aktivitäten fehlt es uns nicht.“ Kulturelle Angebote haben nahe liegende Städte wie Mainz, Wiesbaden, Koblenz und Trier. Durch den Flughafen Hahn sind schnell weitere entfernte Orte zu erreichen, die nahe zum Französischen Flughafen runder das Glück ab.

Bekannt aus den Medien ...

So kam die Praxis von Dr. Alexander Bär ins Fernsehen und in die Zeitung

Beim Praxis+Award ist Dr. Alexander Bär ein Teilnehmer der ersten Stunde. Dabei erfüllt der Familienbetrieb alle Kriterien für die Vergabe des Qualitätssiegels immer wieder auf 5-Sterne-Niveau. Dieser kontinuierliche Erfolg basiert auch darauf, dass Dr. Bär in der Kommunikation nach außen auf zahlreiche Medienplattformen setzt und zudem die Möglichkeiten zu nutzen weiß, die sich ihm durch den Praxis+Award bieten.

Schon 2019 wurde die außergewöhnliche Praxis in unserer für HEALTH TV produzierten TV-Serie „Expedition: Praxis“ vorgestellt. Die Story drehte sich dabei sowohl um das familiäre Miteinander der Bärs als auch um die gelebte Integration in der im ländlichen Hunsrück gelegenen Praxis, in der internationale Patienten (der Regionalflugplatz Hahn liegt nahe) in 15 Sprachen begrüßt werden können.

Die TV-Ausstrahlung wurde von Dr. Bär sowohl in der lokalen Presse als auch in der Fernsehzeitung „TV Gesund“ (unten) beworben. Auf Empfehlung des Praxis+Award trat dann im Herbst 2020 die Redaktion der RHEIN-ZEITUNG an die Praxis von Dr. Bär heran



Dr. Sarah Bär beim TV-Interview mit Reporterin Maïke Sidka

– und portraitierte ihn in einer Artikelserie über Landärzte (siehe linke Seite). Die Kontakte und die Inszenierung für die gesamte Kampagne wurden vom Praxis+Award initiiert.

TV gesund
Alle Gesundheitssendungen auf einen Blick
THEMA REGIONAL VERWURZELT
Wie Dr. Bär die Rhein-Hunsrück-Region im Hunsrück erfolgreich verbindet

Schaufenster aktuell
Dr. Alexander Bär aus Sohren kommt ins Fernsehen
Ausstrahlungstermin ist der 8. März um 14:45 Uhr.
Sohren. Für die Sendereihe „Expedition: Praxis“ macht sich Moderatorin Kerstin Birk in ganz Deutschland auf die Suche nach der Story Behind The Doc. Ausgewählt werden diese unterhaltsamen Porträts beim frei empfangbaren Gesundheitsfernsehräger health TV „Expedition Praxis“ wird einem ebenso faszinieren wie faszinieren die Alltagshelden. Anzeigen und...

Anteile
Dr. Alexander Bär...
Das empfindliche Eingehen auf Patienten ist ein Merkmal der Praxis Bär und Kollegen. In der Region Hahn verbindet sich Alexander Bär zudem mit seiner Ehefrau Maïke Sidka, die die dritte Jüngste der JFV Rhein-Hunsrück ist. In der Region Hahn verbindet sich Alexander Bär zudem mit seiner Ehefrau Maïke Sidka, die die dritte Jüngste der JFV Rhein-Hunsrück ist. In der Region Hahn verbindet sich Alexander Bär zudem mit seiner Ehefrau Maïke Sidka, die die dritte Jüngste der JFV Rhein-Hunsrück ist.

Der Region verwurzelt
In der Region Hahn verbindet sich Alexander Bär zudem mit seiner Ehefrau Maïke Sidka, die die dritte Jüngste der JFV Rhein-Hunsrück ist. In der Region Hahn verbindet sich Alexander Bär zudem mit seiner Ehefrau Maïke Sidka, die die dritte Jüngste der JFV Rhein-Hunsrück ist.

Scannen Sie den QR-Code, um die Episode über Dr. Bär und seine Familie in „Expedition: Praxis“ zu sehen.

Abdruck des Artikels mit freundlicher Genehmigung der Rhein-Zeitung

Hat der Landarzt eine Zukunft?

Praxismanagement Viele Länder beneiden uns um unser Gesundheitssystem. Aber die ärztliche Versorgung ist nicht überall optimal, der ländliche Raum ist oft unterversorgt – eine Entwicklung, die zunimmt. Krisen eröffnen den Mutigen aber auch Chancen.



Hat der Landarzt ein Imageproblem? Die allergebräuchliche Vorstellung, er ziehe mit seinem Arztköcherchen von Patient zu Patient, ist lange überholt. Eine moderne, gut organisierte Praxis bietet auch im ländlichen Raum medizinisches Topniveau und kann Telemedizin integrieren. Es gibt zahlreiche Anreize, jungen Medizinerinnen den Beruf des Landarztes schmackhaft zu machen. Foto: Wenzel/stock.adobe.com

Von Hans-Rolf Goebel

Kann man einer 80-jährigen Patientin, die auf den Rollator angewiesen ist, eine 30-minütige Anamnese zumuten, nur damit sie Blut abgenommen bekommt oder ein EKG gemacht wird? Manche ältere Menschen im ländlichen Raum haben keine andere Wahl. Der Grund dafür ist häufig eine Praxisschließung, weil der ansässige Hausarzt oder Facharzt in den Ruhestand gegangen ist und keinen Nachfolger gefunden hat.

Dr. med. Rita Bangert-Semb und Navid Lodhia betreiben Hausarztpraxen, die mit dem „Praxis plus“-Award-Qualitätssiegel für besondere Leistungsfähigkeit im Bereich Patientenservice ausgezeichnet wurden; sie sind sich einig, dass die ländliche Unterversorgung voranschreitet. Ein unabwendbares Schicksal sei das aber nicht. „Wir befinden uns in einem Transformationsprozess, der auch enorme Chancen eröffnet, wenn man den Mut hat, neue Wege zu gehen. Im Zentrum müssen Service und Qualität stehen“, meint Bangert-Semb. Sie appelliert, den Beruf des Landarztes neu zu denken, dann werde er für Mediziner attraktiver und für Patienten nutzbringender.



„Wenn man den Beruf des Landarztes neu denkt, wird er für Mediziner attraktiver und für Patienten nutzbringender.“

Dr. med. Rita Bangert-Semb, Fachärztin für Allgemeinmedizin und Geschäftsführerin eines Verbands von fünf Hausarztzentren

„Viele wünschen sich, im Team mit anderen Medizinerinnen und Medizinern zu arbeiten, und wollen erst mal als Angestellte einsteigen, selbst dann, wenn sie sich für später eine Niederlassung oder Betriebsführung gut vorstellen können.“

Dr. Denis Alt, Staatssekretär im Ministerium für Wissenschaft und Gesundheit Rheinland-Pfalz



Foto: © Wenzel/stock.adobe.com

gungen und eine grundlegend optimierte Praxisorganisation Dreh- und Angelpunkt sind. „Der Arzt muss sich auf seine rein medizinischen Aufgaben konzentrieren können. Das bedeutet, dass alles andere für ihn vororganisiert werden muss.“ Es gebe immer noch Praxen, in denen Wartezeiten für Patienten von einer Stunde und mehr als normal angesehen würden, so Lodhia. Das sei für Patienten unzumutbar, wenn man mit dem System der Terminsprechstunde und einem effektiven Wartezimmermanagement die Verweildauer auf 10 bis 15 Minuten verkürzen könne. Für ihn sei es von enormer Wichtigkeit, die Berufsbilder der Medizinischen Fachangestellten (MFA) und der Versorgungsassistenten in der Hausarztpraxis (Verah) aufzuwerten. Sie bildeten das Rückgrat der Praxen. Hier sieht er ein enormes Potenzial, denn diese Praxiskräfte würden nicht selten unter ihren Möglichkeiten und Fähigkeiten eingesetzt. Wichtig sei auch eine leistungsgerechte Vergütung, die Wertschätzung ausdrücke. Lodhia geht häufig in Realschulen und stellt dort den Beruf der MFA vor. „Das trifft auf großes Interesse: ein Arbeitsplatz auf dem Land schreckt diese jungen Menschen auch nicht ab.“

Bangert-Semb, die Praxen mit insgesamt 18 Ärzten zu einem Verbund zusammengeführt hat, plädiert dafür, hinsichtlich der ländlichen medizinischen Versorgung in größeren Dimensionen zu denken. „Die heutige Struktur erinnert in vielem an den Einzelhandel der 1960er- und 1970er-Jahre. Da war das Ziel, in möglichst vielen Orten ein kleines Geschäft mit einem Minsortiment, das nur das Nötigste bot, vorzuhalten.“ Das sei heute nicht mehr zeitgemäß. Das Gleiche gelte für kleine Landarztpraxen. Alle

Teil der Medizinstudiengänge für angehende Medizinerinnen und Mediziner reserviert würde, die später Hausärztin oder Hausarzt auf dem Land werden wollen. Vielseitig und finanziell reizvoll sei das Leben als Landarzt nach wie vor. Die Vergütung sei ohnehin weniger das Problem als das Image als Einzelkämpfer auf dem Land. „Viele wünschen sich, im Team mit anderen Medizinerinnen und Medizinern zu arbeiten, und wollen erst mal als Angestellte einsteigen, selbst dann, wenn sie sich für später eine Niederlassung oder Betriebsführung gut vorstellen können“, sagt Staatssekretär Alt.

Als hilfreiche Option stellt sich gerade auch im ländlichen Raum der Einsatz der Telemedizin heraus. Das Land erprobt derzeit das Projekt „Telemedizin-Assistenz“, bei dem gut ausgebildete Assistenzkräfte Haus-

„Der Arzt muss sich auf seine rein medizinischen Aufgaben konzentrieren können. Das bedeutet, dass alles andere für ihn vororganisiert werden muss.“

Navid Lodhia, zertifizierter Praxismanager und Praxisbetriebswirt (GfA) mit dem Schwerpunkt Change Management und Prozessoptimierung



Foto: Navid Lodhia

„Praxis plus“-Award

In Zeiten digitaler Suchmaschinen und subjektiver Bewertungen auf Portalen wird es für Patienten immer wichtiger, glaubwürdige und fundierte Informationen über eine Arztpraxis finden zu können.

Das „Praxis plus“-Award-Qualitätssiegel wurde entwickelt, um als objektiver Wegweiser bei der Suche nach einer Toppraxis – und damit nach dem „richtigen“ Arzt – zu dienen. Praxen, die ihre Patientenkommunikation pflegen, an der Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter interessiert sind, sich auch sozial engagieren und damit ihren Patientenservice kontinuierlich verbessern, können mit diesem Gütesiegel ausgezeichnet werden. In einem un-



VORBILDICHE SERVICE-QUALITÄT & PRAXISKULTUR

- Patientenansprache
- Praxisinteraktion
- Mitarbeiterentwicklung
- Mühsamkeit
- Soziale Verantwortung

Kostenlos bei www.praxisaward.de

abhängigen, neutralen und objektiven Verfahren wird dabei nicht der Arzt bewertet, sondern die Leistungsfähigkeit der Praxis in Bezug auf den Patientenservice. Für die Teilnahme an der Vergabe des „Praxis plus“-Award-Qualitätssiegels können sich Praxen bewerben oder von Patienten empfohlen werden.

Weitere Informationen unter: www.praxisaward.de/bewerben

Siegelträger sind gefragte Gesprächspartner für die Medien

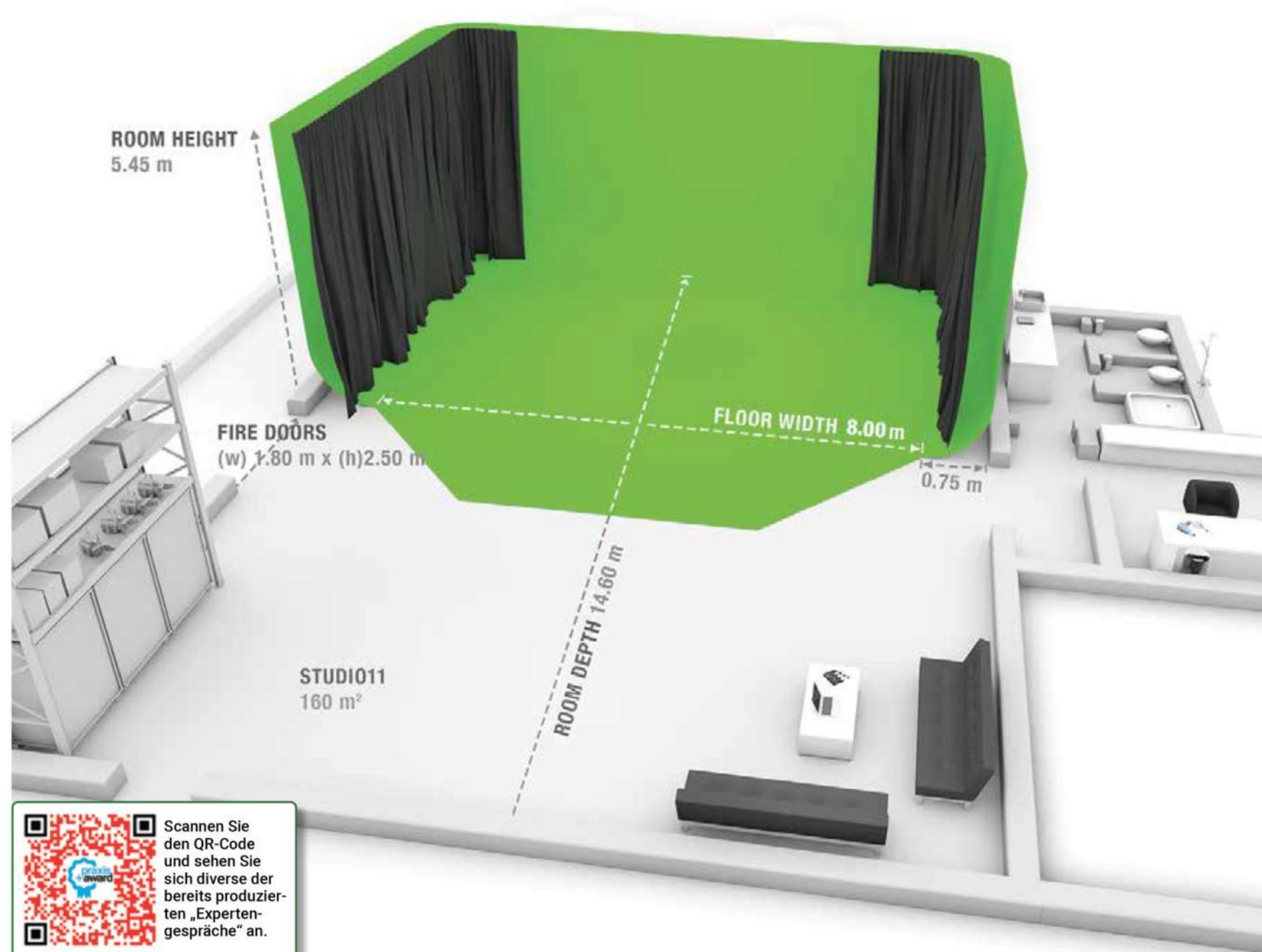
Für einen Artikel über die Situation der Landarztpraxen und die Versorgungssicherheit der ländlichen Bevölkerung erreichte den Praxis+Award eine Anfrage der RHEIN-ZEITUNG: Die Redaktion suchte nach niedergelassenen Hausärzten, die sich durch innovative Organisationsstrukturen und den Einsatz digitaler Konzepte den Herausforderungen stellen, um der Krise im Gesundheitssystem zu begegnen.

Durch die Informationen aus der Auditierung für das Qualitätssiegel und dem persönlichen Austausch bei den Treffen des „Club of Ambassadors“ konnten wir für die RHEIN-ZEITUNG den Kontakt zu zwei Praxen herstellen, die den Beruf des Landarztes im Sinne der Patienten neu denken.

So standen Frau Dr. Rita Bangert-Semb – Fachärztin für Allgemeinmedizin und Geschäftsführerin eines Verbands von fünf Hausarztpraxen – sowie Herr Navid Lodhia – Betriebswirt für Change Management und Prozessoptimierung und Praxismanager der Hausarztpraxen Dr. Lodhia – der Redaktion als kompetente Gesprächspartner für den nebenstehenden Artikel in der Wirtschaftsbeilage zur Verfügung.

Wundern Sie sich also bitte nicht, wenn in Kürze vielleicht auch Ihr Telefon klingelt und der Praxis+Award anfragt, ob Sie als Experte für ein relevantes Thema in einer Zeitung, Zeitschrift oder in einem TV-Beitrag auftreten möchten.

Abdruck des Artikels mit freundlicher Genehmigung der **Rhein-Zeitung**



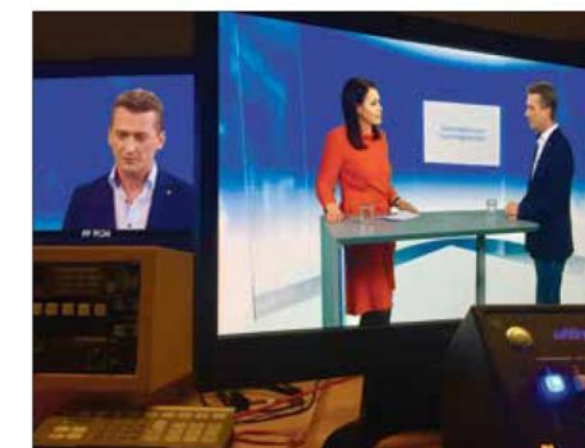
Als „Experte in eigener

Nach wie vor besitzt das Fernsehen die größte mediale Wirkung und Glaubwürdigkeit. Wer im Fernsehen als „Experte“ auftritt, genießt daher höchste fachliche Anerkennung. Vor diesem Hintergrund hat der Praxis+Award die „Medizinischen Expertengespräche“ entwickelt. Die inhaltliche Platzierung von relevanten Themen erfolgt in enger Abstimmung mit den jeweiligen „Experten in eigener Sache“ – zu deren Fachrichtung.

Sache“ vor der Kamera

Der hohe inhaltlich-redaktionelle Anspruch und die professionelle Produktion im großen TV-Studio werden nicht zuletzt durch Top-Moderatorinnen gewährleistet – wie z. B. ntv-Nachrichtensprecherin Annika de Buhr.

Integriert auf der eigenen Webseite und verbreitet über ihre Social-Media-Kanäle unterstreichen die „Expertengespräche“ die fachliche Reputation der Talk-Gäste.



Immer präsent auf allen Kanälen

Mit dem richtigen Tool wird die digitale Außendarstellung zum Kinderspiel.



Eins ist klar: Kommunikation läuft heutzutage in erster Linie über digitale Kanäle. Um sich zu verabreden, schreibt man „eine WhatsApp“, networkt über LinkedIn, findet alte Freunde via Facebook oder informiert sich bei Instagram über Fashion-Trends und Urlaubsorte. 94% der Deutschen nutzen täglich das Internet, 78% sind aktiv in den Sozialen Medien unterwegs. Entsprechend sind dort auch die meisten Unternehmen auf der Suche nach Kunden. Ebenso sollten deshalb Arztpraxen eine attraktive digitale Präsenz nutzen, wenn sie Patienten auf sich aufmerksam machen wollen! Allerdings verfügen nur die wenigsten Mediziner über die Zeit oder das Talent, um sich ständig neue Inhalte für die Webseite, für Facebook, Instagram

& Co. auszudenken. Zudem fehlt oft das technische Verständnis bei der Umsetzung. Diese Erfahrung machte zunächst auch Qualitätssiegel-Träger Prof. Dr. Anton Demling aus Uelzen – bis der Kieferorthopäde eine Software namens „communicator“ entdeckte. Über dieses Tool platziert man mit wenigen Klicks Inhalte im Corporate Design der Praxis auf der Webseite und parallel auf allen gängigen Social Media-Kanälen. Dr. Demling und sein Team sind dadurch inzwischen zu echten Experten geworden und haben mächtig Spaß daran, ihre Praxis „Zahnschlosschen“ auf Social Media zu präsentieren. Natürlich kann man auch die Siegel und Claim Cards vom Praxis+Award mit dem „communicator“ einsetzen oder professionellen Content günstig einkaufen.



ZWEI, DIE DAS
QUALITÄTSSIEGEL
IN IHRER PRAXIS HABEN!



Dr. Petra Krauss
Dr. Roland Henne
Praxis für Zahnmedizin in
Villingen Schwenningen

Ausgezeichnet mit dem Praxis+Award
Qualitätssiegel mit 5 Sternen für
herausragenden Patientenservice.

#plusaward

plusaward.de

So kommt Ihre Praxis ins Fernsehen!

Der Praxis+Award hat eine neue Werbeform aufgetan, mit der ausgezeichnete Praxen jetzt auch im TV werben können – und zwar auf den rund 20 Sendern der RTL-Gruppe. Also, nicht im Wartezimmer-TV, sondern im richtigen Fernsehen – direkt bei „GZSZ“, „Let’s Dance“, „DSDS“ oder „Wer wird Millionär?“.



Scannen Sie den QR-Code für weitere Beispiele und Informationen auf der Webseite des Praxis+Award zum Thema ADRESSABLE TV.

Einsatzmöglichkeiten für ATV



Mit Image-Werbung als „TOP-PRAXIS vor Ort“



Um spezielle Leistungen zu promoten



Zur Gewinnung neuer Mitarbeiter

Besser als Print, Internet & Social Media

- Das L-förmige Werbebanner wird nach dem Umschalten auf einen Sender der RTL-Gruppe (siehe Abb.) für 10 Sekunden direkt in eine laufende Sendung geschoben.
- Das Programm läuft währenddessen weiter, das Programmbild ist etwas verkleinert.
- Dieser Splittscreen-Modus garantiert maximale Aufmerksamkeit für die Werbeeinblendung.
- Die Ausstrahlung erfolgt nicht im Werbeblock, sondern immer direkt im laufenden Programm.
- Die Ausstrahlung erfolgt ausschließlich in den zuvor frei festgelegten PLZ-Gebieten.
- Damit erreicht man exakt die Menschen, die im Einzugsgebiet einer Praxis leben.
- Es bedarf keines teuer produzierten TV-Spots.
- Niemand kann die Werbung überblättern, weg-scrollen oder weg-swipen.
- Die angebotene Reichweite wird garantiert erreicht.
- Leistungspakete für 50.000 oder 100.000 Kontakte sind bereits mit einem Budget ab 50 Euro pro Tag zu realisieren.

ADRESSABLE TV verbindet das Beste aus zwei Welten



Exklusive Live-Webinare

Siegelträger haben die Möglichkeit, mehrmals im Jahr an für sie kostenfreien Webinaren teilzunehmen. Namhafte Experten stehen dabei zu wichtigen Themen Rede & Antwort. Sie geben wertvolle Tipps zur sofortigen Umsetzung in Ihrer Praxis.



Scannen Sie den QR-Code, um sich unsere bisherigen und die aktuellen Webinare anzusehen.

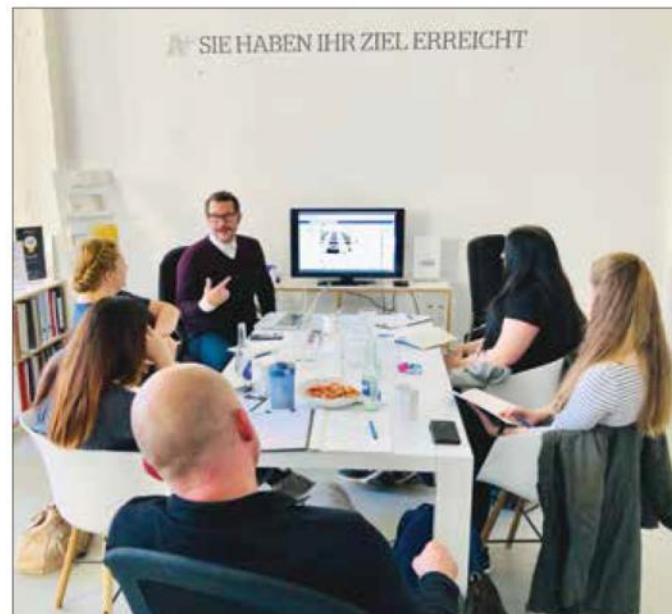


Lernen mit dem Praxis+Award



Team-Coachings

Nur wenige Dinge sind für den Erfolg Ihrer Praxis so wichtig wie Ihr Team. Je besser es um das Miteinander und das Vertrauen bestellt ist, desto besser funktioniert auch die Zusammenarbeit im Praxisalltag. Fortbildungsmaßnahmen in Verbindung mit Team-Building-Events sind dabei ein Mehrwert für alle – von Social Media über eine Hospitality-Schulung bis zum Verkaufstraining („IGeL-Leistungen verkaufen“) oder das Patienten-Tracking nach dem „FAN-Prinzip“ ...



Patienten informieren, Vertrauen gewinnen.



Machen Sie Hygiene sichtbar!

JETZT bewerben:

[Hygiene-Praedikat.de/Bewerbung](https://www.hygiene-praedikat.de/Bewerbung)



Die Initiative zur Verbesserung des Patientenservices in deutschen Arztpraxen

3.

NETWORKING

„Netzwerke sichern Zugänge, organisieren Rat, liefern Informationen. Zum richtigen Netzwerk zu gehören, das ist der neue Status der Erfolgsgesellschaft. Die Mitgliedschaft in einem Netzwerk bedeutet auch, mehr Macht zu haben.“

Soziologin Jutta Allmendinger, Präsidentin des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung & Mitglied im Herausgeber-Rat der ZEIT

Der persönliche Austausch sorgt für Inspiration. Wer hat womit welche Erfahrungen gemacht? Und welche Schlüsse wurden daraus gezogen? Wo kommt es zu Notwendigkeiten, die nicht nur mich, sondern auch andere betreffen – und ergeben sich daraus Möglichkeiten, im Zusammenschluss erfolgreiche Lösungen zu finden? Im direkten Gespräch zeigt sich schnell: Gemeinsam sind wir stärker!

Welcome to the Club

Der „Club of Ambassadors“ wurde ins Leben gerufen, um die Träger des Qualitätsiegels auf der kontinuierlichen Reise der Entwicklung und Verbesserung zu begleiten.



Die Träger des Praxis+Award Qualitätsiegels sind automatisch Mitglied im „Club of Ambassadors“. Damit erhalten sie Zutritt zu den exklusiven Club-Treffen – für den intensiven Austausch auf Augenhöhe im interdisziplinären Networking mit Kollegen und

Experten. Jedes Club-Treffen ist eine spannende Rundreise zu verschiedenen Destination – mit Keynotes namhafter Speaker, inspirierenden Blicken „hinter ungewöhnliche Kulissen“, kommunikativer Interaktion sowie sehr viel Raum für Networking und Austausch.

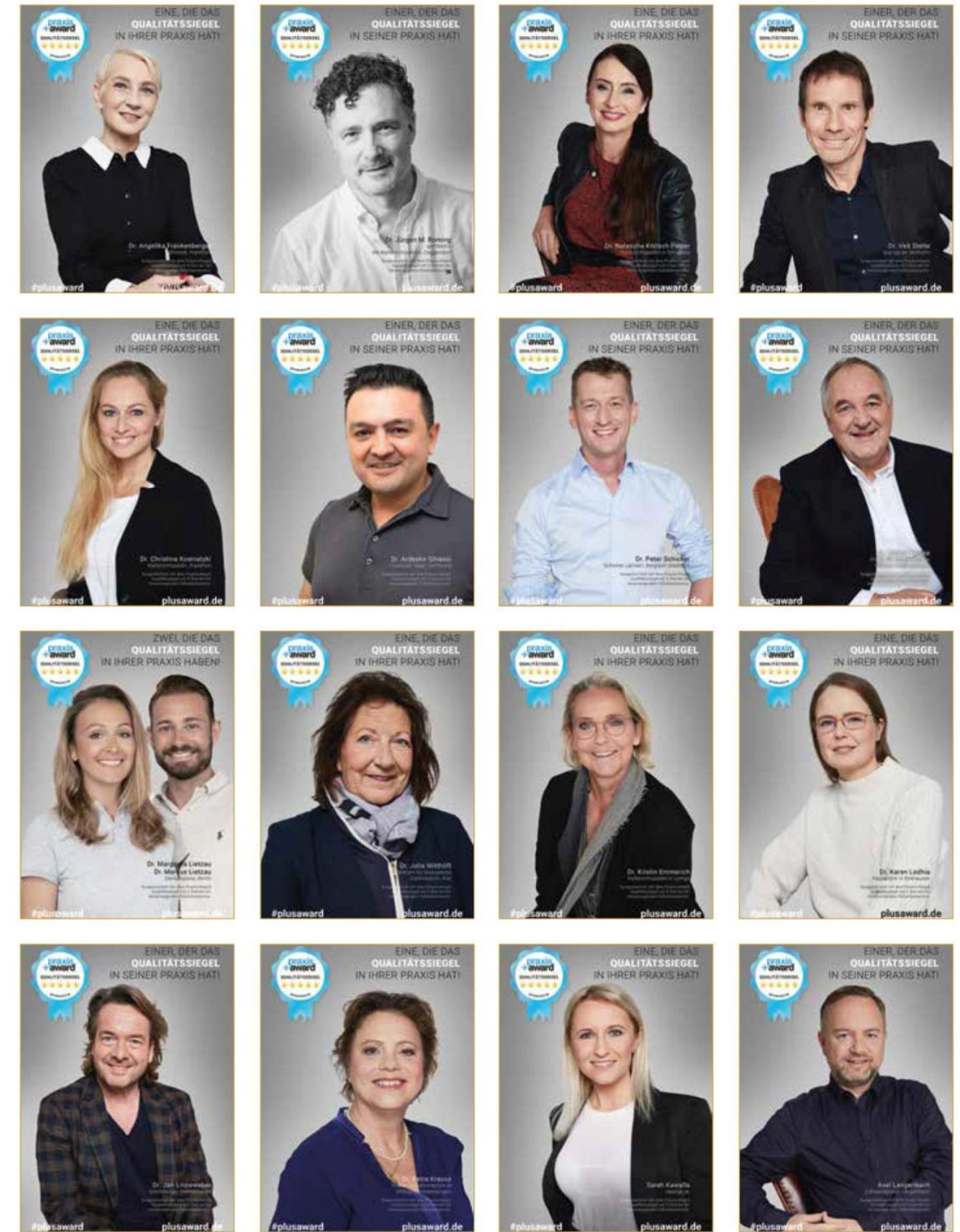


Das erste Jubiläum

Am 12.11.2022 ging der „Club of Ambassadors“ bereits in seine 10. Runde!



Die Kampagne für das Qualitätssiegel mit vorbildlichen Ambassadors



Das Jubiläums-Programm

LEARNING

Die Premiere: „Ambassadors on Stage“

Auf einer kleinen Bühne präsentierte jeder Ambassador kurz und knapp den eigenen Best Case – mit moderierter Fragerunde im Anschluss.



ENABLING

Professionelles Ambassador-Fotoshooting

... für die neue Fachkampagne zur Verbesserung des Patienten-Services in deutschen Arztpraxen und als „offizielle“ Bilder für Praxis-Anzeigen.



NETWORKING

Der Think Tank für Informationen, Rat und Zugänge

Der offene Austausch mit Kollegen und Experten verschiedenster Fachrichtungen sorgte für Inspiration und neue Impulse! Und der Spaß kam auch nicht zu kurz ...

AUSSERDEM ...

Zum abschließenden Dinner & Netzwerken ging's in DIE BULLEREI, dem Restaurant von Tim Mälzer in der angesagten Hamburger Sternschanze.



Die „Award-Saison“ ist eröffnet!

Mit der feierlichen Gala zur Verleihung der Praxis+Award Jury-Sonderpreise werden alljährlich die „Besten der Besten“ auf die Bühne geholt und im Rahmen eines außergewöhnlichen Events gesondert geehrt.



In jedem Jahr wählt eine Experten-Jury unter allen aktuellen Trägern des Praxis+Award Qualitätssiegels jene Praxen aus, die in Teilbereichen der fünf Hauptkategorien Herausragendes leisten. Bei der Praxis+Award-Gala werden diese Praxen dann auf die große Bühne gebeten, um dort

„vor laufender Kamera“ mit dem Jury-Sonderpreis ausgezeichnet zu werden. Da die Leistungen jedes Preisträgers in einer Laudatio gewürdigt werden, nehmen die Veranstaltungsteilnehmer stets neue Ideen und viel Inspiration für ihre eigenen Praxen mit.

Noch mehr Austausch findet beim Get-Together nach der Preisverleihung statt: Unter der Überschrift „Lernen von den Besten – mit den Besten“ treffen sich Preisträger, Juroren, namhafte Referenten und Gäste aus der ganzen Republik zum Netzwerken und feiern die vorbildlichsten Arztpraxen Deutschlands.

Praxis+Award-Gala 2016

Im Rahmen eines außergewöhnlichen Talkshow-Events in den zum TV-Studio umfunktionierten Räumlichkeiten des Praxis+Award Initiativbüros Hamburg – moderiert von dem aus dem TV bekannten Dr. Johannes Wimmer – verlieh die Jury die Auszeichnungen für vorbildliche Praxiskultur. Die „Besten der Besten“ diskutierten dabei mit Kommunikationsexperten aus der Gesundheitsbranche über neue Trends und die Zukunft im Praxismarketing.



Praxis+Award-Gala 2017

Der historische Stückgutfrachter „MS Bleichen“ diente im Hamburger Hafen als grandiose Kulisse der Award-Verleihung 2017. Erstmals vom neuen TV-Sender „health tv“ aufgezeichnet, zeigten sich die rund 200 Gäste begeistert – von der feierlichen Award-Verleihung, den Experten-Talks zum Thema „Macht der digitalen Kommunikation“, dem interdisziplinären Networking und einer besonderen Charity-Aktion.



Noch mehr Bilder und zahlreiche Filme der Praxis+Award-Gala:

Praxis+Award-Gala 2018

Die Verleihung bleibt auch 2018 ihrem maritimen Ambiente treu – diesmal im ehemaligen Hauptzollamt in der Hamburger Speicherstadt. Erneut aufgezeichnet vom Gesundheits-Fernsehsender „health tv“, erlebten die Gäste einen ereignisreichen Mix aus feierlicher Award-Verleihung samt Laudationes, Impulsvorträgen von Experten, kollegialem Wissensaustausch und einer prickelnden Aftershow-Party.



Praxis+Award-Gala 2019

Anlässlich der umfassenden Kooperation des Praxis+Award mit der FUNKE Mediengruppe fand die Award-Gala 2019 im neuen Verlagshaus in Essen statt – mit großer Leuchtreklame, vielen vorbildlichen Preisträgern, bestens gelaunten Gästen, inspirierenden Impulsvorträgen, intensiven, persönlichen Gesprächen und einer äußerst stimmungsvollen Party.



QR-Code scannen



Oder unter: plusaward.de/events

Praxis+Award-Gala 2020/21



Bedingt durch die Pandemie wurde die Verleihung als virtuelles Event gefeiert. Denn auf die beliebte Veranstaltung zu verzichten – mit den großartigen Preisträgern und

ihren herausragenden Leistungen, den lobenden Laudationen und Moderationen, den inspirierenden Experten-Auftritten und den Fernsehkameras –, das kam nicht

in Frage! Vielmehr entspricht die Verlegung des Events in die virtuelle Welt dem Kerngedanken des Praxis+Award: Neue Wege gehen und Ungewöhnliches wagen.



Praxis+Award-Gala 2021/22



Unter dem Motto „Endlich wieder LIVE & IN PRÄSENZ“ konnten Preisträger, Juroren und Gäste von den beiden Moderatorinnen Kristina Sterz und Kerstin Birk im prunkvollen Saal des Theaters Kehr wieder in der historischen Hamburger Speicherstadt begrüßt werden.

Mit Bezug auf die Entwicklungen während der Pandemie, doch ebenso aus gegebenem Anlass, stellte Gastgeber Thomas Neef bereits in seiner Eröffnungsansprache das Hauptthema der Veranstaltung vor: die digitale Evolution im Gesundheitssektor.

So wechselten sich im Laufe des Abends die Antworten der namhaften Digitalisierungs-Experten mit den Laudationen für die herausragenden Preisträger ab, bis schließlich alle gemeinsam die ausgelassene After-Show-Party genossen.





EINER, DER DAS
QUALITÄTSSIEGEL
IN SEINER PRAXIS HAT!



Dr. Ardeshir Ghiassi
Centrum Vitae, Dortmund

Ausgezeichnet mit dem Praxis+Award
Qualitätssiegel mit 5 Sternen für
herausragenden Patientenservice.

#plusaward

plusaward.de

NETWORKING

PINK!
Kongress
DIGITAL 2022



Am 18. November 2022 durften wir den ersten Brustkrebskongress von „PINK! Aktiv gegen Brustkrebs“ – für rund 4.000 zuschauende Patientinnen und deren Angehörige produzieren. Moderiert wurde der 8-stündige Live-Stream von PINK!-Gründerin Prof. Dr. Pia Wülfing und TV-Moderatorin Okka Gundel.



**DOC
LATE
NIGHT**
DIE SHOW

DOC LATE NIGHT

Schon 2021 talkte Journalist Dr. Hajo Schumacher in der „ÜberQuell Brauerei“ auf St. Pauli über alles, was einen medizinischen Kontext aufweist. Im Stil einer klassischen Late-Night-Show produziert – vom launigen Intro des Moderators bis zur Hausband – wird in der „Sprechstunde“ mit DOC LATE NIGHT kontrovers, hintergründig und gern provokant diskutiert.



Scannen Sie den QR-Code und sehen Sie die beiden Pilotfolgen von „DLN“!



Sie gehören zu den Besten der Besten. Wir machen Sie noch besser!

Als Träger des Praxis+Award Qualitätssiegels hat Ihre Praxis bereits bewiesen, dass sie in Sachen Patientenservice zu Deutschlands Top-Adressen gehört. Wir möchten, dass Sie noch besser werden – und dies auch nach außen zeigen können!

Im Vordergrund steht dabei die Erkenntnis, dass sich jedes Unternehmen nur dann dauerhaft am Markt behaupten kann, wenn es sich in allen Bereichen kontinuierlich weiterentwickelt: die Präsenz in der Öffentlichkeit, die Fremd- und Eigenwahrnehmung, das Team, alle Maßnahmen der Kommunikation und der Marketingarbeit bis hin zu den täglichen Abläufen und natürlich der grundsätzlichen Zielsetzung des Unternehmens.

Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite!

Kontaktieren Sie uns gern: info@plusaward.de / 040 - 22 820 747

WIR MACHEN PRAXIS

Wir krepeln für Sie die Ärmel hoch – und Ihre Praxis um. Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis. Ob Factoring, Praxisoptimierung, Praxisneugründung, -übernahme oder -abgabe: mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

Individuelle Abrechnungslösungen

Kompetente Beratung

Maßgeschneidertes Coaching

Leistungsfähige IT-Lösungen



Wobei können wir Sie unterstützen?

Wir freuen uns auf Sie!

Rufen Sie uns an unter 0800 92 92 582

oder informieren Sie sich online auf unserer Website.

IHRE PATIENTEN VERDIENEN AUCH EINE AUSGEZEICHNETE PRAXIS



Jetzt teilnehmen!



www.plusaward.de

**praxis
+award**

Initiative zur Verbesserung des
Patientenservices in deutschen Arztpraxen