

Nach COV-19: Starke Konjunkturbelebung in China, steigende Nachfrage nach Chirurgie



COVID-19 hatte seit 2020 erhebliche Auswirkungen auf die chinesische Wirtschaft.

Die strenge Quarantänepolitik für Fälle von oder Verdacht auf Infektionen führte dazu, dass Reisen zwischen Städten deutlich zurück gingen. Seit der Aufhebung der „Dynamic Zero COVID“-Kontrollpolitik im Dezember letzten Jahres hat sich die gesellschaftliche Aktivität jedoch schnell erholt. Das Dienstleistungsgewerbe in Großstädten wie Shanghai, Peking und Shenzhen erholte sich noch schneller und stärker.

Wir haben festgestellt, dass unsere Patienten lange Zeit zu Hause geblieben sind, weil sie aufgrund der staatlichen Kontrollpolitik nicht zu refraktiven Untersuchungen kommen wollten. Heute nehmen die meisten von ihnen wieder Kontakt mit dem EuroEyes-Callcenter auf, um einen Termin zu vereinbaren. Das zeigt, dass die refraktive Chirurgie stark nachgefragt ist. Wir haben den stärksten Februar und März aller Zeiten erlebt. Das stimmt uns auch sehr zuversichtlich, denn EuroEyes ist sehr stark im Empfehlungsmarketing. Eine hohe Zahl von Operationen bedeutet starke Empfehlungen im kommenden Monat. Wir glauben, dass die schwierige Zeit vorbei ist, das starke Wachstum ist da.

EuroEyes Deutschland-Treffen 2023: Mitarbeiter ausgezeichnet und Zertifikate in Hamburg überreicht



Vom 19. bis 21. Januar 2023 fand das Mitarbeiter- Treffen von EuroEyes Deutschland nach der Coronavirus-Pandemie endlich wieder in gewohntem Umfang statt.

Im Empire Riverside Hotel im Hamburger Hafen kamen 120 Mitarbeiter zusammen, um sich über die neuesten medizinischen Erkenntnisse und Strategien in der refraktiven Chirurgie auszutauschen. Auch die Qualifizierung zahlreicher Mitarbeiter zu Refraktionskoordinatoren fand dabei statt. Nach erfolgreichem Bestehen einer umfangreichen mündlichen und schriftlichen Prüfung wurde 17 Kolleginnen und Kollegen in einem feierlichen Rahmen die Urkunde für diese Qualifikationsbezeichnung überreicht. Wir gratulieren ihnen dazu ganz herzlich.



Auf dem Treffen wurden auch die Mitarbeiter des Jahres geehrt. Frau Trautmann aus Stuttgart und Frau Schäfer aus Hamburg erhielten diesen Preis, während die Mitarbeiter aus Bremen als Team des Jahres ausgezeichnet wurden.

EuroEyes kommt nach Hongkong: Unterzeichnung für eine neue Klinik in der Russel Street

EuroEyes kommt endlich nach Hongkong! Unsere neue Klinik in der belebten Russell Street wird den Menschen in Hongkong unsere revolutionäre Art der Augenbehandlung näherbringen.

EuroEyes ist bekannt für sein Fachwissen im Bereich der Sehkorrekturen in Verbindung mit einem erstklassigen Service, und unsere neue Klinik in Hongkong ist da keine Ausnahme. Wir bringen eine Fülle von Erfahrungen und Kenntnissen mit, die durch modernste Technologie und ein Team hochqualifizierter Fachleute unterstützt werden.

Die Klinik bietet ein umfassendes Angebot an augenmedizinischen Leistungen, darunter Augenlaseroperationen, Kataraktoperationen und Linsenimplantationen. Auf zwei Etagen und mehr als 400 m² wird die neue Klinik mit hochmodernen Einrichtungen ausgestattet sein, einschließlich fortschrittlicher Diagnosegeräte und modernster chirurgischer Techniken, um sicherzustellen, dass die Patienten die modernsten und effektivsten Behandlungen erhalten. In der Klinik wird ein Team hochqualifizierter und erfahrener Augenärzte und Mitarbeiter tätig sein, die sich dafür einsetzen, jedem Patienten die bestmögliche Behandlung zukommen zu lassen.



Die Lage der Klinik im Herzen Hongkongs macht sie für Patienten aus der ganzen Stadt und dem Ausland leicht erreichbar. Und dank der komfortablen und einladenden Ausstattung können sich die Patienten darauf verlassen, dass sie von Anfang bis Ende persönlich betreut werden.

Der Bau der neuen Klinik wird voraussichtlich mehrere Monate in Anspruch nehmen. In dieser Zeit wird EuroEyes den Patienten in seiner Klinik in Shenzhen, gleich hinter der Grenze auf dem chinesischen Festland, weiterhin augenärztliche Leistungen anbieten. Patienten, die in dieser Zeit eine Behandlung benötigen, werden in der Klinik in Shenzhen die gleiche hochwertige Behandlung durch das erfahrene Team von EuroEyes erhalten.

EuroEyes genießt seit langem einen hervorragenden Ruf auf dem Gebiet der Augenheilkunde, und der Bau der neuen Klinik in Hongkong ist ein Beweis für das Engagement des Unternehmens, seine Reichweite zu vergrößern und Patienten in der gesamten Region die bestmögliche Versorgung zu bieten. Ob in Shenzhen, Guangzhou oder Hongkong, die Patienten können sich darauf verlassen, dass EuroEyes auch in Zukunft außergewöhnliche augenmedizinische Leistungen erbringen wird, bei denen der Komfort, die Sicherheit und die Zufriedenheit der Patienten in der Greater Bay Area im Vordergrund stehen. www.euroeyes.hk

EuroEyes erweitert seine Präsenz in London mit seiner brandneuen Flagship-Klinik in Knightsbridge



Nach der Übernahme der London Vision Clinic im Jahr 2022 expandiert EuroEyes weiter auf dem wichtigen britischen Markt.

Unter dem Namen LEC - Laser Eye Clinic London - wird EuroEyes im Mai dieses Jahres seine brandneue Flagship-Klinik in der Brompton Road eröffnen. In zentraler Lage in Londons prestigeträchtigem Stadtteil Knightsbridge, in der Nähe des weltberühmten Kaufhauses Harrods, wird LEC auf zwei Etagen des ehemaligen Nespresso-Flagship-Stores Lösungen für diejenigen anbieten, die sich von Brillen, Kontaktlinsen oder Lesebrillen befreien möchten. www.lec-london.uk

Vorstellung von Dr. Fadi Kherdaji dem leitenden Chirurgen unserer neuen Klinik in Knightsbridge

Wir freuen uns, bekannt geben zu können, dass Dr. Fadi Kherdaji der EuroEyes-Gruppe als medizinischer Direktor unserer neuen Klinik LEC (Laser Eye Clinic) im prestigeträchtigen Knightsbridge beigetreten ist. Mit seiner umfangreichen Erfahrung und Expertise in der refraktiven Chirurgie bringt Dr. Kherdaji eine Fülle von Kenntnissen und Fähigkeiten in unser Team ein.

Dr. Kherdaji hat eine hervorragende Erfolgsbilanz bei der Betreuung seiner Patienten vorzuweisen. Dr. Fadi Kherdaji wird alle Aspekte des Klinikbetriebs überwachen, einschließlich der Patientenberatung, der chirurgischen Eingriffe und der postoperativen Betreuung. Er wird eng mit einem Team von erfahrenen Augenärzten und Empfangsmitarbeitern zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass unsere Patienten Behandlung höchster Qualität und optimale Sehergebnisse erhalten.



„Wir freuen uns sehr, Dr. Kherdaji in unserem Team zu haben“, sagte Dr. Jørgensen, CEO von EuroEyes. „Sein Fachwissen auf dem Gebiet der refraktiven Chirurgie und sein Engagement für Spitzenleistungen passen perfekt zu unserer Mission, unseren Patienten die bestmögliche Augenheilkunde zu bieten. Wir sind zuversichtlich, dass das LEC unter seiner Leitung weiterhin eine führende Klinik für Sehkorrekturen in London sein wird.“



CEO des Mercedes AMG Petronas F1 Teams, Toto Wolff ist die Lesebrille los!

Torger Christian Wolff (Toto Wolff) ist ein österreichischer Milliardär, Motorsportmanager und ehemaliger Rennfahrer.

Im März 2023 entschied er sich bei EuroEyes (in Hamburg, Deutschland) für scharfes Sehen ohne Brille. Dr. Jørgensen erfüllte ihm diesen Wunsch.

EuroEyes - das Ziel für in Europa lebende Chinesen

Für Chinesen, die im Ausland leben, ist der Zugang zur medizinischen Versorgung stets eine der Herausforderungen des täglichen Lebens. Wie lernt man die medizinische Versorgung vor Ort kennen und wie stellt man sich darauf ein? Wie findet man einen vertrauenswürdigen Arzt? Wie kommuniziert man richtig mit Ärzten? Während das alles in der Heimat ganz einfach war, verschieben oder versäumen viele Menschen Behandlungen, weil sie mit den örtlichen medizinischen Ressourcen nicht vertraut sind.



Jenny, die ebenfalls Chinesin ist und seit vielen Jahren in Deutschland lebt, kennt diese Notlage. Als sie bei EuroEyes anfang, wurde sie deshalb zum „Augenarzt-Guide“ für die Chinesen vor Ort. Heute kommen täglich chinesische Patienten aus der ganzen Welt in die EuroEyes-Kliniken in Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf, um sich ihren Traum von der Brille erfüllen zu lassen.

Der Grund, warum sie sich für EuroEyes entscheiden, ist einfach: Die Augen sind das wichtigste Organ und sie wählen dafür nur die besten, zuverlässigsten und professionellsten

Einrichtungen. EuroEyes ist mit seinen Patienten in ganz Europa und China nicht nur am besten mit chinesischen Patienten außerhalb Chinas vertraut, sondern bietet auch einen besonders guten Service in chinesischer Sprache. Die präoperative Untersuchung wird von Jenny selbst begleitet, die Operation von dem berühmten Dr. J. mit einer freundlichen chinesischen Krankenschwester durchgeführt, und die postoperative Kontrolle kann in jeder der weltweiten Einrichtungen von EuroEyes erfolgen.

Es gibt auch chinesische Patienten, die aus der ganzen Welt in die EuroEyes-Kliniken in Europa reisen, um die Operation mit einer Reise nach Europa zu verbinden und auf diese Weise eine der schönsten Erinnerungen ihres Lebens zu erschaffen.

Bleiben Sie dran!

Sie möchten den nächsten EuroEyes-Newsletter per E-Mail erhalten?
Jetzt abonnieren: <https://www.subscribepage.com/ee-news-de>



Editorial Office

You can reach us here: marketing@euroeyes.de

Editorial Management: Dr. Jørn Jørgensen, EuroEyes Gründer

Text: Dr. Jørgensen, PD Dr. Lerche, Dr. Braun, J. Jørgensen, J. Wang, J.v.Bothmer, M. Zhang

PR und Kommunikation: K. Weber

Team Graphic & Layout: J.Salamon, C. Lorenz

EuroEyes Deutschland Holding GmbH & Co. KG

Valentinskamp 90, 20355, Hamburg, Germany
Managing Director: Dr. med. Jørn S. Jørgensen
Amtsgericht Hamburg HRA 124184
USt-ID: DE320103260

General partner:
EuroEyes Deutschland Verwaltung GmbH
Amtsgericht Hamburg HRB 155851

Managing Director:
Dr. med. Jørn S. Jørgensen | Dr. Markus Braun

Phone: +49 40 8664 887-0
www.euroeyes.com | [Privacy](#) | [Imprint](#)

0800 1711 1711
service@euroeyes.de

Positive Customer Reviews are Gold



In 2020, the world financial review conducted a study on the importance of happy customer reviews, the below statistics were the results.

1. 79% of customers put as much weight on online reviews as on personal recommendations
2. On average, reviews produce an 18% uplift in sales
3. 86% of people hesitate to do business with a company if it has negative online reviews

Looking at our own business, our main source of new patients among our clinics, globally typically are „happy patient referrals“. These patients are easy to talk to, and often just come to the clinic to book the operation.

A different story entirely is the acquisition of new customers, especially in new clinics that just started, where patients have no prior knowledge of our services. These customers face a big variety of offers for refractive surgery, don't know our brands high quality standard and premium positioning yet.

Just think of yourself: you are about to buy a book or beauty products or want to book a hotel, most often you won't even acknowledge the vendors description at all, and instead, focus on previous customers experience. You have a notion that those reviews might be more trustworthy as they are written by a more independent source that doesn't directly benefit from your purchase. Above statistics prove this data wise as well.

What does this mean for us? Simple: we need more positive reviews. And generally speaking, this shouldn't be a problem looking at the mass of happy patients we actually have.

Here are few strategies for generating more positive reviews:

1. Simply ask happy patients for a review: One of the simplest and most effective ways to generate more positive reviews is to simply ask for them. After a customer has had a positive experience (typically at the one-week check), follow up with them to leave a review on a review platform like Google Reviews. Be sure to provide clear instructions make the process as easy as possible. A

nice phrasing could be: „Many patients would like to hear about the experience from other patients, would you be willing to write a quick review for us? Here is how it works ...“

2. Follow-up messages: Send a personalized email or other message to patients who have recently undergone surgery, thanking them for choosing our service and asking for their feedback on their experience. Include a link to a review platform or your website's review section.
3. Social media posts: Share success stories and testimonials of previous patients who have undergone surgery on our social media accounts. Encourage patients to leave reviews by offering incentives, such as free check-ups after a few years.
4. Referral programs: Encourage satisfied patients to refer their friends and family to your business by offering referral incentives. Word-of-mouth recommendations is probably the most powerful tool for generating positive reviews and attracting new customers.
5. Make it easy: Make it easy for customers to leave reviews by including links or buttons on our website or in our messages.
6. Provide exceptional customer service: The best way to generate positive reviews is to provide exceptional customer service that goes above and beyond what customers expect. When you exceed customer expectations, they're more likely to leave positive reviews and recommend our business to others.
7. Respond to reviews: When we receive a positive review, be sure to respond promptly and express your gratitude. Similarly, when we receive a negative review, respond constructively and try to resolve the issue in a professional and courteous manner.

In the world of business, positive customer reviews are like gold. They're the secret sauce that fuels growth and success. So go forth, be awesome, and keep those happy customer reviews coming!

Editorial Office

You can reach us here: marketing@euroeyes.de

Editorial Management: Dr. Jørn Jørgensen, EuroEyes Gründer

Text: Dr. Jørgensen, PD Dr. Lerche, Dr. Braun, J. Jørgensen, J. Wang, J.v.Bothmer,

PR und Kommunikation: K. Weber

Team Graphic & Layout: J.Salamon, C. Lorenz

EuroEyes Deutschland Holding GmbH & Co. KG

Valentinskamp 90, 20355, Hamburg, Germany
Managing Director: Dr. med. Jørn S. Jørgensen
Amtsgericht Hamburg HRA 124184
USt-ID: DE320103260

General partner:
EuroEyes Deutschland Verwaltung GmbH
Amtsgericht Hamburg HRB 155851

Managing Director:
Dr. med. Jørn S. Jørgensen | Dr. Markus Braun

Phone: +49 40 8664 887-0
www.euroeyes.com | [Privacy](#) | [Imprint](#)

0800 1711 1711
service@euroeyes.de