

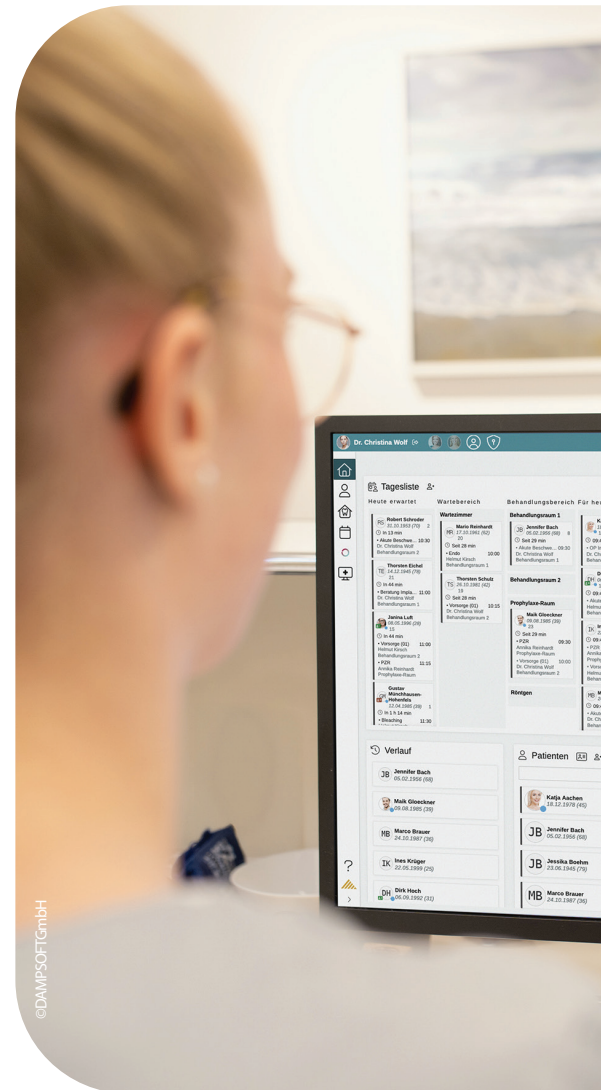
Die Formel für zufriedene Patienten

Text: Josephine Kranenburg

SMARTE PRAXISFÜHRUNG >>> Wie im Leben, so in der Zahnarztpraxis: Der erste Eindruck zählt, lange bevor der Patient den Behandlungsstuhl sieht. Für Praxisgründer ist es essenziell, die Erwartungen der Patienten zu kennen und zu erfüllen. Freundliche Kommunikation, einfache Abläufe und ein sicheres Gefühl beim Praxisbesuch sind unverzichtbar. Schon der erste Kontakt am Telefon und bei der Anmeldung prägt das Bild, das Patienten von einer Zahnarztpraxis gewinnen.

Was Patienten wollen

- **Kommunikation auf Augenhöhe, Vertrauen durch Verstehen.** Patienten möchten verstehen, was mit ihnen passiert. Transparente, patientenfreundliche Erklärungen und ein respektvoller Umgang sind keine Extras, sondern Pflicht. Ob im persönlichen Gespräch oder digital unterstützt: verständliche Informationen fördern das Vertrauen und die Mitarbeit der Patienten am Erfolg der Behandlung. Auch unkomplizierte Terminabsprachen und -erinnerungen sind Teil einer wertschätzenden und verbindlichen Arzt-Patienten-Kommunikation.
- **Digital ist das neue Normal und bedeutet Komfort für Patienten und Entlastung für das Team.** Digitale Prozesse sind heute Standard. Online-Termine, digitale Anamnesebögen und automatische SMS-Erinnerungen erleichtern den Praxisalltag und reduzieren Stress. Mit der Athena-App von Dampsoft können Patienten Anamnesebögen bequem und papierlos vor der Behandlung ausfüllen. Das schafft Zeit und Raum für die gezielte Vorbereitung auf eine individuelle Behandlung.
- **Moderne Technik zeigt Kompetenz und steigert die Effizienz.** Der Einsatz digitaler Technologien zur Aufklärung oder KI-gestützten Röntgenbildanalyse signalisieren Professionalität und Fortschritt. Weniger manuelle Abläufe und klare Prozesse erhöhen dabei gleichzeitig die Effizienz und stärken das Vertrauen der Patienten in die fachliche Kompetenz des Praxispersonals.
- **Software als Rückgrat der digitalen Zahnarztpraxis.** Eine webbasierte und cloudfähige Praxissoftware wie das DS4 von Dampsoft sorgt für ortsunabhängiges Arbeiten und bietet eine einfache Online-Terminvergabe sowie automatische Erinnerungen. Die Kombination mit der Athena-App ermöglicht ein durchgängig digitales Patientenerlebnis – von der mehrsprachigen Anamnese über die digitale Aufklärung bis hin zur KI-gestützten Analyse und Darstellung des Zahnstatus.



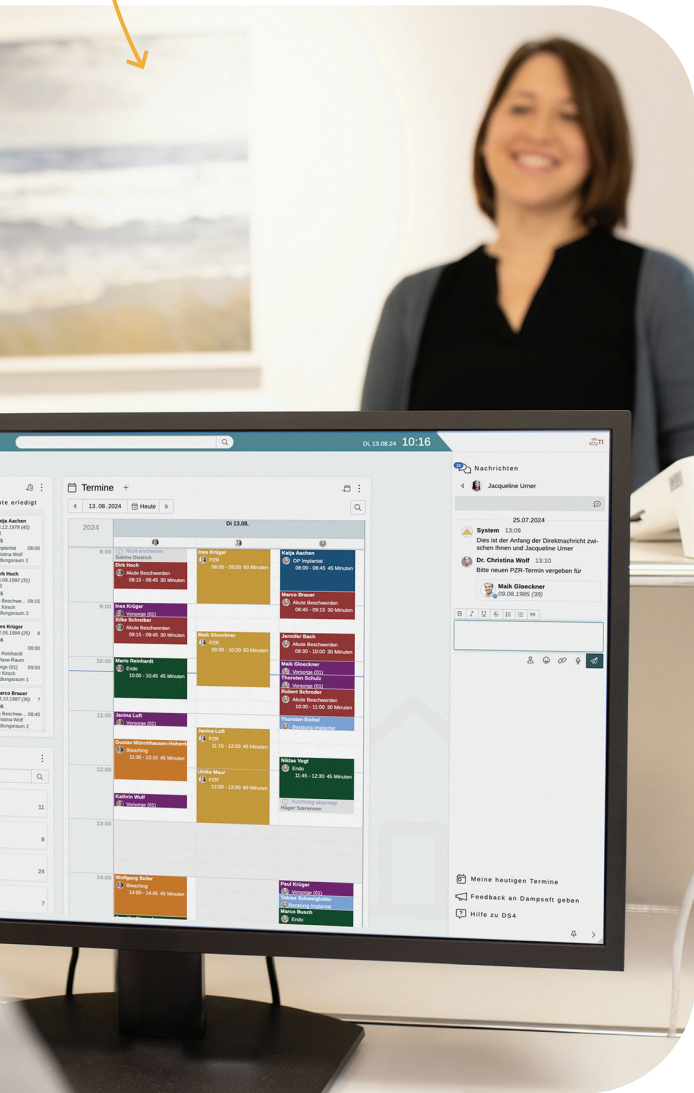
Weitere Infos zur
Existenzgründung:



Die Experten von Dampsoft empfehlen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und auf eine gleichermaßen empathische wie fortschrittliche Kommunikation zu setzen, um die Praxis zukunftssicher und attraktiv zu gestalten. Jetzt informieren auf: www.dampsoft.de/startup.



digitale Kompetenz
+ empathische Kommunikation
= starke Patientenbindung



ZWP online @Threads -

Exklusive Insights aus der Dentalwelt!



Jetzt folgen!

Patienten erwarten mehr als nur eine gute Behandlung. Sie wollen eine Praxis, die digital denkt, verständlich kommuniziert und menschlich handelt. Wenn Praxisgründer diese Erwartungen erkennen und aktiv bei der Neugründung oder Übernahme umsetzen, legen sie den Grundstein für eine langfristige Patientenbindung und einen nachhaltigen Praxiserfolg. Der Aufwand ist überschaubar, der Nutzen enorm. <<<

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.