

„Ich freue mich darauf, dass unsere Kunden Arielle ab Januar 2026 live erleben können."

Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH

Fotos: © FABIUS medical GmbH

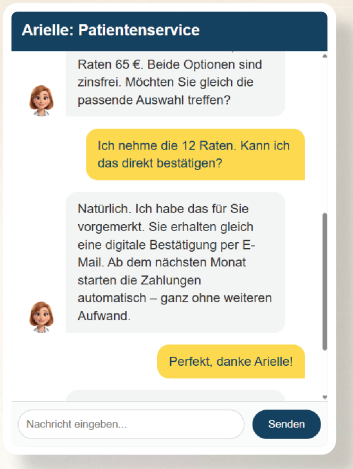
„Arielle passt perfekt in eine zeitgemäße Zahnarztpraxis"

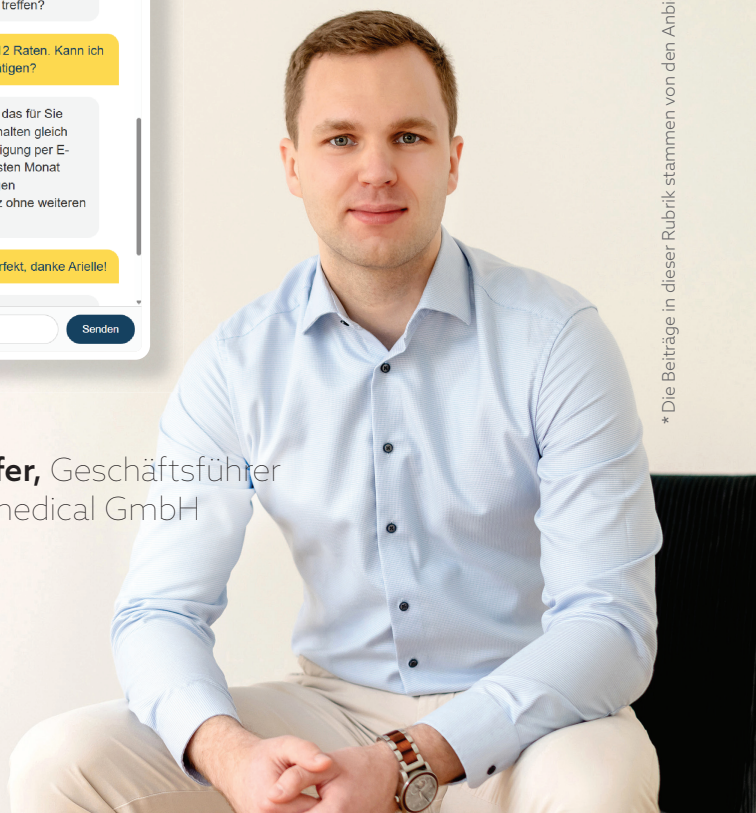
Ein Beitrag von Paul Bartkowiak

[PRAXISMANAGEMENT] Mit der digitalen Patientenjourney hat FABIUS Anfang 2025 einen wichtigen Schritt in Richtung moderner Praxisprozesse gemacht. Nun folgt mit Arielle die nächste Neuheit: eine KI-Assistentin, die speziell für Zahnarztpraxen entwickelt wurde. Sie soll Praxen und Patienten gleichermaßen von der Abrechnung bis zur Kommunikation unterstützen. Im Interview erklärt Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH, wie Arielle funktioniert, welchen Nutzen sie bietet und warum technologische Weiterentwicklung und persönliche Nähe bei FABIUS kein Widerspruch sind.

Herr Schäfer, FABIUS hat Anfang 2025 die digitale Patientenjourney vorgestellt. Jetzt gehen Sie mit Arielle noch einen Schritt weiter. Was genau verbirgt sich dahinter?
Arielle ist unsere neue KI-Assistentin, die wir speziell für Zahnarztpraxen entwickelt haben. Sie ist rund um die Uhr erreichbar und unterstützt sowohl die Praxis als auch die Patienten. Für Praxen bedeutet das: Arielle ist eine echte Expertin in allen Fragen rund um die Abrechnung, kennt sich mit den Gebührenordnungen aus und liefert jederzeit präzise Antworten. Für Patienten heißt es: Sie erhalten sofortige, kompetente Unterstützung – zu jeder Zeit, ohne Warteschleifen und ohne Verzögerung. Ab Januar 2026 wird Arielle offiziell zur Verfügung stehen.

Kritiker könnten meinen: Wenn eine KI mit Patienten kommuniziert, geht dann nicht etwas vom persönlichen Kontakt verloren?
Diese Sorge ist nachvollziehbar, aber unbegründet. Arielle ersetzt nicht den persönlichen Kontakt, sondern ergänzt ihn. Patienten profitieren davon, dass sie ihre Fragen zu Rechnungen, Ratenzahlungen oder Fragen Ihrer Versicherungen direkt, digital und auf Augenhöhe beantwortet bekommen – auch am Wochenende oder abends, wenn man endlich Zeit hat, sich um solche Dinge zu kümmern. Statt einer bloßen Bestätigungs-E-Mail gibt es sofort hilfreiche Antworten. Das steigert die Servicequalität erheblich und schafft Vertrauen.





Tobias Schäfer, Geschäftsführer der FABIUS medical GmbH

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

Wie fügt sich Arielle in das bestehende FABIUS-Angebot ein?
Unser Kern bleibt natürlich das, was uns seit über 30 Jahren auszeichnet: Factoring und Abrechnung. Wir sichern die Liquidität der Praxen sofort, übernehmen das Ausfallrisiko und entlasten beim Mahnwesen – und das zu attraktiven, langfristig stabilen Konditionen. Darauf bauen wir auf. Mit der digitalen Patientenjourney haben wir Anfang 2025 gezeigt, dass wir Prozesse von der Anamnese über digitale Dokumente, den HKP-Versand und die Rechnungsstellung bis hin zur Ratenzahlung vollständig digital abbilden können. Arielle ist nun die logische Erweiterung: Sie verbindet die Stabilität des traditionellen Factorings mit der Intelligenz moderner Digitalisierung – und macht die Patientenkommunikation zu einem echten Pluspunkt für jede moderne Praxis.

Wie wird Arielle konkret in der Praxis genutzt?
Praxen greifen über unser Mandantenportal direkt auf Arielle zu – sei es für Abrechnungsfragen, Unterstützung bei Kostenvoranschlägen oder schnelle Hinweise zu Gebührenordnungen. Patienten wiederum erreichen Arielle über den digitalen Patientenservice von FABIUS per Chat. Ob Fragen zu Rechnungen, Zahlungsaufschübe oder Ratenzahlungen – sie erhalten sofortige Antworten, ohne Wartezeit und rund um die Uhr. Das steigert die Zufriedenheit erheblich und zeigt zugleich, dass die Praxis auf modernste Kommunikation setzt. Arielle ist damit eine sinnvolle Ergänzung, die perfekt in das Bild einer zeitgemäßen Zahnarztpraxis passt.

Welche Rolle spielt dabei Ihre Erfahrung als familiengeführtes Unternehmen?
Eine sehr große. Mein Vater hat FABIUS 1992 gegründet, und von Anfang an stand die persönliche Nähe zu unseren Kunden im Vordergrund. Wir wissen, dass Vertrauen und Stabilität im Praxisalltag entscheidend sind. Als Familienunternehmen denken wir langfristig – und Innovationen wie Arielle entwickeln wir nicht als Selbstzweck, sondern immer mit Blick auf den Nutzen für unsere Kunden.

Was dürfen Zahnärzt/-innen von Arielle in Zukunft erwarten?
Arielle wird sich kontinuierlich weiterentwickeln. Sie wird nicht nur bei der Abrechnung helfen, sondern auch immer stärker proaktiv unterstützen – etwa durch Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten oder durch automatisierte Kommunikation mit Versicherungen. So entsteht ein echter Mehrwert: Patienten erhalten sofortige, kompetente Unterstützung, und die Praxis profitiert von einem modernen Service, der sie klar von anderen abhebt. ■

Weitere Infos zu den Lösungen der FABIUS medical GmbH gibts auf **www.fabius-dental.de**.

Hier gehts zu einem weiteren Interview mit Tobias Schäfer auf ZWP online zur digitalen Patientenjourney.

PRÄSENTIERT VON ZWP ONLINE

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

ANZEIGE

HDX WILL EUROPE GmbH
&
XRAY dental
Die Röntgen Spezialisten

XRAYdental
Jubiläumsangebote



HDX WILL ECO-X

DVT Volume 12x9 frei skalierbar
Ki gestützte Bildoptimierung
Für beste Bildgebung
5 Jahre Voll Garantie

+ Workstation PC & EIZO Monitor
+ Denvis 2D/3D Bildapplikation
+ Denvis QS Abnahme & Konstanz SW
+ Inkl. Lieferung & Montage

JUBILÄUMSPREIS
46.000 EUR netto

HDX WILL Dentio III-S / 2 Sensoren



Panorama mit Ceph /
2 Sensoren
sehr kleine Stellfläche
Ki gestützte Bildoptimierung
für klare u. scharfe Bildgebung
5 Jahre Voll Garantie

+ Workstation PC & EIZO Monitor
+ Denvis 2D/3D Bildapplikation
+ Denvis QS Abnahme & Konstanz SW
+ Inkl. Lieferung & Montage

JUBILÄUMSPREIS
27.000 EUR netto

Angebots Anfragen bitte an
info@xraydental.de
oder 0173-4269522 Herrn Bohn.

XRAYdental GmbH · Am Hahnenbusch 17 · 55268 Nieder-Olm
fon: +49 6136 7988 009 · fax: +49 6136 7988 011
info@xraydental.de