

Die Praxis, die kommuniziert, gewinnt.

Nicht die beste. Nicht die teuerste.

Die sichtbarste.

VISIBAL Executive Summary — Mai 2025

«Es kostet 26-mal mehr, einen neuen Patienten zu gewinnen, als einen bestehenden zurückzuholen. Die meisten Praxen tun trotzdem das Teuerste.»

Die drei Zahlen, die zählen.

26×	+23 %	−41 %
günstiger: Reaktivierung vs. Neuakquise	mehr Umsatz durch automatisierten Recall	weniger No-Shows mit automatisierter Erinnerung
Patientdesk.ai 2026	DentalAIAssist 2024 (500+ Praxen)	DentalAIAssist 2024

+73 %	USD 36:1	Monat 1
höhere Terminbuchungsrate	E-Mail ROI im Dentalbereich	Break-even (Case Study Wien)

Das Problem.

17 % Ihres Patientenstamms verschwinden jedes Jahr. Still. Ohne Kündigung. Ohne Abschied.

Nicht weil sie unzufrieden sind. Nicht weil die Konkurrenz besser ist. Weil Sie vergessen haben, sie zu erinnern. Das ist lösbar.

Für eine Praxis mit 1.000 Patienten: 170 verlorene Patienten pro Jahr. CHF 952.000 Lifetime Revenue — verschwunden durch fehlende Kommunikation.

Die Antwort.

Kein neues Marketingbudget. Kein Umstrukturieren. Kein neues Personal.

VISIBAL übernimmt die gesamte Patientenkommunikation Ihrer Praxis — Website, Chatbot, Monatsmailing, Direct Messages, Podcast, Newsletter. Vollautomatisch. Unter Ihrem Namen. Ihr Aufwand: 10 Minuten pro Monat.

Was kostet mehr?	Neuakquise	CRM Bestand
Kosten / Patient	CHF 150–1.435	CHF 12–50
ROI	Basis 1×	5× – 26× besser
No-Show Rate	Unkontrolliert	–41 % (auto.)
Ihr Aufwand	Hoch (Budget, Ads)	10 Min. / Monat

Break-even.

Ein Recall-Termin bringt CHF 400–600. Das Abo ist bezahlt durch 2–3 zusätzliche Termine pro Monat. Den Rest behalten Sie.

Case Study Dr. XYZ, Wien: Break-even in Monat 1. +35 % mehr Kontrollterminen. 4 Sprachen aktiv (DE/EN/UA/RU). Implementiert in 8 Wochen.

Wenn Sie bereit sind.

Kein Formular. Kein Sales-Team. Linz Crawford antwortet persönlich.

■ lc@hirschdynamics.com · ■ +44 7592 198725 · ■ [WhatsApp](#)

Antwort innerhalb von 24 Stunden. Alle Gespräche sind vertraulich.