

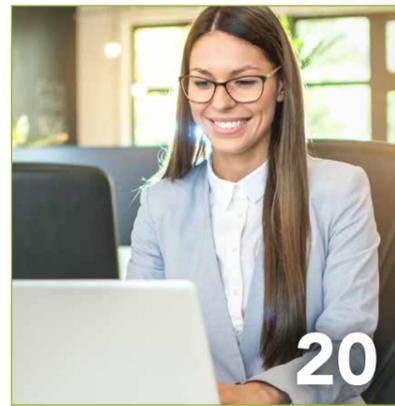
uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | 2.2024

&

zfa.

EXTRA für das
Praxisteam | 2.2024



uptodate.

- 03 Editorial
- 04 Anwender fragen – Experten antworten
- 05 News
 - Eigene Praxis – trau Dich zu träumen
 - CGM Dentalsysteme und Dentista e. V.
 - Kind und Karriere
- 10 Anwenderbericht
 - Frau Dr. Dagmar Frank
- 14 Die Kunst der systemischen Gesprächsführung
- 18 Neue Apps
- 20 Termine
- 22 Impressum



Liebe Leserin, lieber Leser,

während ich diese Zeilen bei fröhlichen Außentemperaturen schreibe, überfällt sie mich schlagartig: die Vorfreude auf den Sommer-Urlaub. Die Lust darauf, Neues zu entdecken, Spannendes zu erleben und Zeit fürs Lesen zu haben.

Wenn es Ihnen heute so geht wie mir Anfang Mai, dann kommt unsere uptodate-Sommerausgabe genau richtig! Denn sie bietet Ihnen Spannendes wie die Zusammenfassung eines Interviews mit Ihrer Kollegin Zahnärztin Dagmar Frank. Gemeinsam mit ihrem Partner Dr. Uwe Komke hat sie die Gemeinschaftspraxis nach über 30 CHREMASOFT-Jahren im April 2023 auf CGM Z1.PRO umgestellt. Ihr Resümee nach einem Jahr: „Die Umstellung hat sich gelohnt.“

Mit unserer Sommerausgabe möchten wir aber auch für neue Impulse in Ihrer Praxis sorgen und stellen Ihnen mit der CGM 3D-Patientenberater PRO App die nächste Generation der App-Entwicklung zur Verfügung: Dreidimensional und überzeugend können Sie mit dieser App Bild- und Textmaterial auf einem iPad oder Tablet visualisieren und so die Aufklärungspflicht zu einer



faszinierenden Kür für Ihre Patientinnen und Patienten gestalten.

Fachliche Expertise und eine herzlich-familiäre Atmosphäre charakterisieren die hervorragende Arbeit der Dentista e. V., dem renommierten Verband für Zahnärztinnen. Mit gutem Grund berichten wir in dieser uptodate sowohl über den inspirierenden Dentista-Jahreskongress 2024 als auch über die langjährige Partnerschaft zwischen CGM Dentalsysteme und dem Zahnärztinnenverband. Denn passend zum Dentista-Motto „Mehr Power von innen“ hatte ich das Vergnügen, nicht nur zum Thema „Cloudbasiertes Arbeiten für mehr Effizienz“ zu referieren, sondern auch mit einem CGM-Stand die kongressbegleitende Ausstellung zu bereichern.

Ich bin sicher, dass wir für Sie mit dieser

Sommerausgabe der uptodate eine anregende Ferienlektüre vorbereitet haben. Auch im Namen meines gesamten Teams wünsche ich Ihnen eine erkenntnisreiche Lesezeit und schon jetzt einen wunderschönen Sommer, vor allem aber einen erholsamen Sommerurlaub 2024!

Herzliche Grüße aus Koblenz Ihre

Sabine Zude
Geschäftsführerin
CGM Dentalsysteme GmbH

ANWENDER FRAGEN EXPERTEN ANTWORTEN

1

Wie werden die Kennzeichen „E“ und „P“ an den PAR-DTA übergeben, wenn kein PAR-Plan nach §22a erstellt werden soll?

Für die Kennzeichnung „P“ aktivieren Sie im Patientenstamm mit Setzen des Häkchens das Feld „Pflegegrad“ und wählen anschließend die gewünschte Beeinträchtigung von 1 bis 5 aus. Für die Kennzeichnung „E“ wählen Sie anstatt der Beeinträchtigung den Punkt „e - Eingliederungshilfe“.

Danach erstellen Sie wie gewohnt den PAR-Plan, ohne das Feld „Antrag nach §22a“ anzuhaken. Die Kennung „P“ bzw. „E“ wird mit Abrechnen des Plans über den PAR-DTA automatisch übergeben.

3

KFO-Altfallfassung bei Planübernahme

Wenn Sie einen laufenden KFO-Plan aus einer anderen Praxis übernehmen, muss der Fall zunächst als Altfall in CGM Z1.PRO erfasst werden. Gleichzeitig muss die Planübernahme bei der Kasse beantragt werden. Dabei müssen die ursprünglichen Gesamtlaborkosten aus der Planung des Erstbehandlers angegeben werden. Mit einem Update wurde ein zusätzliches Feld „M+L Kosten Gesamt“ zur Verfügung gestellt, um die ursprünglichen Labor-Gesamtkosten für die Beantragung der Planübernahme zu hinterlegen. Die noch offenen Laborkosten können weiterhin im Feld „Nicht abgerechnete M+L Kosten“ eingetragen werden.

geplant:	abgerechnet:	geplant:	abgerechnet:
117	118	120a	b
3	2	12	24
1	1	10	6
0	0	0	0
M+L Kosten gesamt: 1400,00€		Nicht abgerechnete M+L Kosten: 500,00€	

2

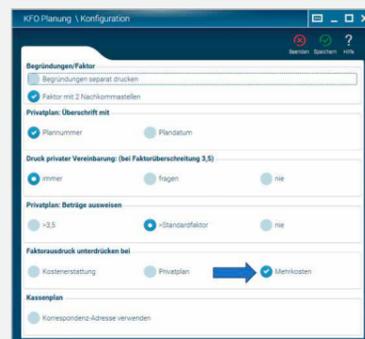
Wie wird das Kennzeichen „S“ an den PAR-DTA übergeben?

Mit Aktivierung des Feldes „Pflegegrad“ im Patientenstamm und Auswahl der entsprechenden Beeinträchtigung wird mit Erstellung des PAR-Plans die Option „Antrag nach §22a“ sichtbar und kann jetzt aktiviert werden (verkürzte Behandlungstrecke).

4

Ist es möglich, den Faktorausdruck im KFO-Mehrkostenplan zu unterdrücken?

Ja. Öffnen Sie dazu den KFO-Plan über „Ansehen/Ändern“ und verzweigen Sie dort in die Konfiguration. Haken Sie hier im Bereich „Faktorausdruck unterdrücken bei“ die Option „Mehrkosten“ an.



In der Kostenaufstellung zum Mehrkostenplan (Blatt 2) wird dann auf die Ausgabe des Faktors in der gleichnamigen Spalte verzichtet.

EIGENE PRAXIS – TRAU DICH ZU TRÄUMEN

Dr. Anne Heinz und Sabine Zude präsentierten Highlights zum Dentista Kongress 2024

Am 27. und 28. April dieses Jahres fand der alljährliche Dentista Kongress im Titanic Hotel am Gendarmenmarkt in Berlin statt. Unter der Leitung des Dentista e.V., dem Verband für Zahnärztinnen, bot der Kongress seinen Mitgliedern eine Mischung aus informativen Workshops und einem herzlichen Ambiente.

Präsidentin Dr. Rebecca Otto eröffnete den Kongress und betonte das Motto des Jahres „Mehr Power von innen“, das den Fokus auf die zahnmedizinische Versorgung und eine erfolgreiche Praxisführung legte.

Die rund 70 Teilnehmenden erlebten ein vielseitiges Programm mit interessanten Referaten und Workshops.

Ein Höhepunkt war der Vortrag „Eigene Praxis – trau Dich zu träumen“ von Dr. Anne Heinz, einer erfolgreichen Kinderzahnärztin. Sie gewährte Einblicke in ihre Arbeit in der Praxis Dentiland und begeisterte ihr Publikum sogar mit einem Song, der es bis ins aktuelle Casting von DSDS schaffte.

Die Geschäftsführerin von CGM Dentalsysteme, Sabine Zude, stellte in ihrem Vortrag „Mehr Effizienz durch cloudbasiertes Arbeiten“ die Vorteile von Cloudlösungen vor: einfach, flexibel, von überall und jederzeit zugänglich und besonders sicher. Interessierte Zahnärztinnen konnten sich auf dem Stand der CGM Dentalsysteme die neue Cloudlösung CGM XDENT präsentieren lassen.

Weitere Referate behandelten Themen wie wirtschaftliche Praxisgründung und funktionelle Kieferorthopädie. Dr. Yael Adler hielt einen unterhaltsamen und gesundheitlich relevanten Vortrag „Genial vital! Wer seinen Körper kennt, bleibt länger jung.“, der dazu anregte, das eigene Ernährungsverhalten zu überdenken.

Wie CGM Dentalsysteme unterstützt auch die Agentur „Pfadfinder Kommunikation“ den Verband seit seiner Gründung aktiv und war ebenfalls zum Kongress präsent. Auch Birgit Wolff, eine der ersten Kommunikationsprofis des Verbandes, besuchte die Veranstaltung, und Dr. Christian Öttl, der Vorsitzende des FVDZ, unterstrich in seinem Grußwort die Bedeutung des Dentista e. V. in Deutschland.



Frau Dr. Rebecca Otto, Herr Dr. Christian Öttl, Sabine Zude (Vorsitzende der Verbände DENTISTA, FVDZ und VDDZ)



Olaf Tegtmeier, Sabine Zude, Dr. Anne Heinz

CGM DENTALSYSTEME UND DENTISTA E. V. – EINE BEWÄHRTE PARTNERSCHAFT

Als eines der ersten Unternehmen im Dentalmarkt hat CGM Dentalsysteme den Dentista-Verband als Pate unterstützt, da sie schon sehr früh erkannt haben, dass die Zahnmedizin immer weiblicher wird und die weibliche Perspektive bei der Entwicklung von Praxisverwaltungssoftware ein wichtiger Baustein ist. Der Dentista-Verband wurde bereits im Jahr 2007 gegründet, weist also über 15 Jahre Erfahrung auf und ist mittlerweile der größte Zahnärztinnenverband in Deutschland.



Präsidentin Dr. Rebecca Otto

„WIR HABEN IN DEN LETZTEN JAHREN MIT EINEM NEUEN WEBSITE- UND SOCIAL MEDIA-AUFTRITT SOWIE EINEM NEUEN MITGLIEDERPORTAL DEN FOKUS AUF MITGLIEDERWACHSTUM GELEGT. WIR WOLLEN DEN KOLLEGINNEN UND KOLLEGEN – JA, AUCH MÄNNER KÖNNEN BEI UNS MITGLIED WERDEN – VERDEUTLICHEN, WIE WIRKSAM EIN NETZWERK SEIN KANN“, SO DR. REBECCA OTTO, PRÄSIDENTIN DES VERBANDES.

Ein weiteres Ziel ist es, aufzuzeigen, dass der Berufsstand trotz immer mehr politischen Reglementierungen weiterhin die zahnmedizinische Versorgung der Bevölkerung auf hohem Niveau aufrechterhält und wie neue Praxiskonzepte hierzu einen Beitrag leisten können.

Der neue Dentista-Slogan „Mehr Power von :innen“ verdeutlicht diesen Fokus, um mit vereinter Kraft und gemeinsamem Einsatz die aktuellen Herausforderungen zu meistern. Budgetierung und wirtschaftliche Praxisführung sind auch im Verband ein großes Thema. 2023 wurde die Kursserie „Von der Zahn- zur Zahlenmanagerin“ ins Leben gerufen, um Zahnärztinnen für das Thema Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis zu sensibilisieren.

Dies wurde mit der Webinar-Serie „Mehr Power von :innen in wirtschaftlich turbulenten Zeiten“ im Jahr 2024 fortgesetzt und geht im Herbst in die nächste Runde. „Wir wählen hier wieder ein

familienfreundliches Onlineformat und haben sechs spannende 90-minütige Sessions geplant. Für unsere Mitglieder sind die Fortbildungswebinare sogar kostenfrei,“ berichtet Dr. Otto.

Die Themen Praxisgründung und Netzwerken sind neben Fortbildung weitere Schwerpunkte der Verbandsarbeit im nächsten Jahr. Gründerinnen und verschiedene Niederlassungsformen stehen im Fokus und das Vernetzen von Kolleginnen untereinander, auch in Form eines Gründerinnennetzwerks, um miteinander in Kontakt zu treten und voneinander zu lernen. Im neuen digitalen Mitgliederportal können die Dentista-Kolleginnen auch sehen, wer bei ihnen in der Nähe ist, und sich in der Gruppe „Praxisgründung“ in einem geschützten Bereich austauschen. „Sie merken, vieles ist auf unserer Agenda und es lohnt sich, Teil dieses Netzwerkes zu sein. Und wir sind sehr stolz, dass CGM Dentalsysteme Dentista auf diesem Weg begleitet.“



Dr. Juliane von Hoyningen-Huene,
Dr. Dana Adyani-Fard, Dr. Rebecca Otto,
ZÄ Sabine Steding



ÜBER DENTISTA:

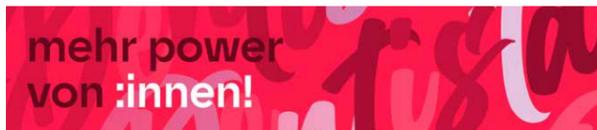
- Bereits im Jahr 2007 mit Netzwerkgedanken gegründet – über 15 Jahre Erfahrung
- Mittlerweile deutschlandweit etabliert als DAS Netzwerk für Zahnärztinnen
- „Mehr power von :innen – der weiblichen Perspektive in der Zahnmedizin eine Stimme geben“
- Präsidentin: Dr. Rebecca Otto
- Drei Vizepräsidentinnen, drei Säulen:
Dr. Juliane von Hoyningen-Huene („Netzwerk & Fortbildung“), ZÄ Sabine Steding („Standespolitik“), Dr. Dana Adyani-Fard („Wissenschaft & Gender Dentistry“)



Verband der Zahnärztinnen - Dentista e.V.

Geschäftsstelle: Amelie Stöber
Schuckertdamm 332
13629 Berlin

T: 030 / 2581 1757 | F: 030 / 2639 1730 3246





ÄRZTIN: KARRIERE MIT HINDERNISSEN

Wie vereinbaren Ärztinnen in ihrer Lebensplanung Kind und Karriere? Dieser Frage ging eine online durchgeführte Studie¹ des Universitätsklinikums der Ruhr-Universität Bochum nach. Befragt wurden insgesamt 2.060 Ärztinnen und Ärzte aller Karrierestufen in Deutschland, die Mitglied einer klinischen Berufsgenossenschaft waren. Dabei machten die Studienteilnehmenden insbesondere Angaben zu ihren Erfahrungen und Einstellungen in verschiedenen Abschnitten der Lebens- und Karriereplanung.

¹ Stella Oberberg et al.: Career and Life Planning in the Context of the Postgraduate Medical Training – Current Challenges and Opportunities, in: GMS Journal for Medical Education, 2024, DOI: 10.3205/zma001660, <https://dx.doi.org/10.3205/zma001660>

STUDIEN-TEILNEHMENDE

69 Prozent der Probanden waren Frauen, zwei Drittel hatten Kinder. 88 Prozent der Fachärztinnen und 75 Prozent der Fachärzte hatten bereits Elternzeit genommen, bei den Oberärzten waren es 31 Prozent der Männer und 42 Prozent der Frauen. Auf Chefarzteebene gingen 20 Prozent der Männer und 64 Prozent der Frauen in Elternzeit.

FRAUEN ARBEITEN ÖFTER TEILZEIT UND GEHEN LÄNGER IN ELTERNZEIT

Die Mehrheit der Befragten arbeitete Vollzeit. Der häufigste Grund für eine Teilzeitbeschäftigung war bei beiden Geschlechtern die Kinderbetreuung (Männer 67 Prozent, Frauen 90 Prozent). Während die Elternzeit bei den Ärzten zwischen 1 und 2 bzw. 3 und 6 Monate betrug, machte sie bei den Ärztinnen mindestens 7 Monate aus.

HAUSARBEIT BLEIBT SACHE DER ÄRZTINNEN

Die Hälfte der Assistenzärzte gab an, dass die häuslich-familiären Pflichten gleichmäßig verteilt seien, 49 Prozent sahen die Hauptverantwortung bei ihrer Partnerin. Genauso sahen das 75 Prozent der Oberärzte. Dagegen meinten nur 18 Prozent der Chefärztinnen, von ihrem Partner dabei unterstützt zu werden.

92%

92 Prozent aller Befragten stimmten der Aussage zu, dass sich die Karrierechancen von Männern und Frauen unterscheiden.

MÄNNER IN ELTERN- UND TEILZEITARBEIT BEFÜRCHTEN KEINE SCHLECHTEREN KARRIERECHANCEN

Insbesondere Frauen richteten ihre Familienplanung nach Karriereschritten aus, was den Eindruck erweckt, sie müssten sich zwischen Kind und Karriere entscheiden. „Wir konnten zeigen, dass neben den Frauen auch die Mehrzahl der Männer Elternzeit in Anspruch nimmt. Allerdings befürchteten sie keine langfristigen Auswirkungen auf die Karrierechancen“, so die Studienautoren.

FAZIT:

Ärztinnen sehen die Vereinbarkeit von Kind und Karriere als größere Herausforderung an als Ärzte. Gerade die Elternzeit ist aus Sicht der Ärztinnen häufiger mit einem Karriereknick verbunden.

„DIE UMSTELLUNG AUF CGM Z1.PRO KANN ICH NUR EMPFEHLEN“

DAGMAR FRANK



Seit April 2023 arbeitet die Gemeinschaftspraxis Dr. Uwe Komke und Dagmar Frank in Osterholz-Scharmbeck mit CGM Z1.PRO – sie stellten nach über 30 Jahren mit CHREMASOFT auf die moderne Allrounder-Software um. „Eine große Erleichterung für unseren Praxisalltag“, bestätigt Zahnärztin Dagmar Frank, „und genau richtig, um effektiv und effizient zu arbeiten.“

Als Familienpraxis bilden die beiden Zahnmediziner mit ihren Behandlungsschwerpunkten ein breites Spektrum der Zahnheilkunde ab: angefangen bei der Behandlung von Kindern über Prävention/Prophylaxe/PZR und Zahnästhetik, Zahnersatz und Implantat-Versorgungen bis hin zur Endodontie. „Jeder hat zwar seine Stammpatienten, aber im Grunde sind wir beide echte Allrounder“, betont die Zahnärztin – durchaus aber mit persönlichen Vorlieben: Während Dr. Komke beispielsweise CEREC-Behandlungen favorisiert, zieht Dagmar Frank die klassische Zusammenarbeit mit einem Dentallabor vor und liebt die Kinderzahnheilkunde.

EINE PRAXIS MIT TRADITION

Sie war „eigentlich schon immer da“, die Zahnarztpraxis in Osterholz-Scharmbeck, die bereits im Jahr 1993 von Dr. Komke übernommen wurde, und in der Zahnärztin Dagmar Frank ab 2004 zunächst ihre Assistenzzeit absolvierte, um dann 2007 als Partnerin mit Dr. Komke die Gemeinschaftspraxis zu gründen.

Dem Standort sind sie bis heute treu geblieben, sie mussten allerdings, weil die Praxis ebenso erfreulich wie ständig wuchs, einmal umziehen. Die seit 2013 gemieteten Praxisräume umfassen 250 qm, sodass die beiden Praxisinhabenden in je zwei Räumen behandeln können.



GESUCHT UND GEFUNDEN

„Schon während meines Studiums in Erlangen wurde mir klar, dass ich eine eigene Praxis haben wollte – aber nicht als Einzelkämpferin. Der Vorteil einer Gemeinschaftspraxis ist die gegenseitige Vertretung in Urlaubszeiten, Krankheitsphasen oder bei Schwangerschaft.“ Für eine Einzelpraxis eine schwierige Situation und für Dagmar Frank ein Grund mehr, bereits

für ihre Assistenzzeit auf die späteren Einstiegsmöglichkeiten in eine Zwei-Behandler-Praxis zu achten.

Fasziniert vom ‚hohen Norden‘ traf sie sehr früh eine weitreichende Entscheidung: „Wenn ich mit dem Studium fertig bin, werde ich mich im Norden bewerben.“ Der erste Versuch in Oldenburg scheiterte total, „weil sich insbesondere die Hygiene-Ansprüche des Praxisinhabers ganz wesentlich von meinen unterschieden.“

VÖLLIG ANDERS VERLIEF IHRE BEWERBUNG IN OSTERHOLZ-SCHARMBECK: „SCHON BEIM VORSTELLUNGSTERMIN HARMONIERT MIT DR. KOMKE ALLES PERFEKT. DAS PROBEARBEITEN VERLIEF SEHR GUT. DER PRAKTISCHEN ARBEIT FOLGTE DANN EIN FAST FÜNFSTÜNDIGES GESPRÄCH.“ DAS ERGEBNIS: DR. KOMKE ENTSCHEID SICH FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DAGMAR FRANK.

„WÄHREND MEINER ASSISTENZZEIT IN DER PRAXIS STAND FÜR UNS BEIDE SCHNELL FEST, DASS DAS MITEINANDER ARBEITEN PERFEKT FUNKTIONIERT, SODASS WIR IM JAHR 2007 DIE GEMEINSCHAFTSPRAXIS GRÜNDETEN.“



IM FOKUS: DIE STRUKTURELLE NEUAUSRICHTUNG

„Momentan ist unser Team gut aufgestellt und deshalb ist weder eine Veränderung noch eine Neueinstellung geplant“, betont die Zahnärztin. Ein Statement, das in der von Fachkräftemangel geprägten Zeit einen absoluten Seltenheitswert hat! „Das war auch nicht immer so, denn vor eineinhalb Jahren haben wir gleich mehrere Mitarbeiterinnen verloren, da sich entweder der Anfahrtsweg als zunehmende Herausforderung darstellte oder man sich beruflich verändern wollte. Es war eine schwierige Zeit, an der wir lange genagt haben.“

Aber auch eine Zeit, in der die Entscheidung für eine strukturelle Neuausrichtung der Praxis reifte: „Bis dato hatten wir durchgehend mit CHREMASOFT gearbeitet, hatten aber zunehmend weitere Anforderungen an die Software, die in CHREMASOFT nicht mehr umgesetzt werden konnten.“

Eine strukturelle Neuausrichtung war notwendig. „Mir war klar, dass die Umstellung vom gewohnten CHREMASOFT-System auf die innovative Software CGM Z1.PRO nicht nur Freude auslösen würde, sondern auch mit täglich neuen Herausforderungen verbunden war.“ Deshalb wurden die Mitarbeiterinnen frühzeitig über den geplanten Wechsel informiert, Bedenken ausgeräumt, um die Vorteile von CGM Z1.PRO zu verdeutlichen. Zur Einstimmung gehörte auch die Teilnahme an einem Einführungskurs, in dem insbesondere die Abrechnung thematisiert wurde.

„Die finale Entscheidung trafen selbstverständlich Dr. Komke und ich. Aber es war mir in der Vorbereitungsphase wichtig, auch das Team mit einzubeziehen.“

EIN WUNDERBARER NEUANFANG

Am 3. April 2023 wurden CGM Z1.PRO und der CGM PRAXISTIMER vom CGM-Servicepartner, dem Lübecker W&B Systemhaus, installiert. An diesen Tag erinnert sich Dagmar Frank noch ganz genau: „Eigentlich hatten wir damit gerechnet, dass zur Installation auch praxisinterne Hinweise von uns benötigt würden und den Praxisbetrieb darauf eingestellt. Völlig unnötig, wie sich herausstellte, denn auch ohne unser Feedback klappte die Integration der neuen Software wunderbar.“



AM 4. APRIL ERFOLGTE EINE VIERSTÜNDIGE PRAXIS-SCHULUNG, „SEHR PROFESSIONELL UND ÜBERZEUGEND DURCHGEFÜHRT VON NICOLE BIELECKA, SODASS WIR HOCH MOTIVIERT SOFORT DANACH BEREITS DEN ERSTEN ANWENDUNGSTEST WAGTEN“, ERINNERT SICH DAGMAR FRANK.



Am 10. Mai folgte eine weitere Praxis-Schulung, „auf die wir uns mit einem umfangreichen Fragenkatalog gut vorbereitet hatten. Alle in den zurückliegenden sechs Wochen aufgetauchten Fragen klärte Nicole Bielecka ebenso umfassend wie perfekt.“

Dazu betont Zahnärztin Dagmar Frank die „sehr gute Betreuung vor und während der Umstellung auf CGM Z1.PRO, die exzellente Beratung durch W&B und die Vertriebsmitarbeiterin Nicole Bielecka. Nach rund drei Monaten hatten wir uns einigermaßen in die neue Software ‚eingefuchst‘. Ohne die CGM-Hotline

in Koblenz hätten wir das nie geschafft. Sie hat uns immer wieder aus der Patsche geholfen, uns wertvolle Anwendungstipps gegeben und uns beraten.“

Während die Installation geradezu unbemerkt erfolgte, machte die Eingabe der zum 31.03.2023 genehmigten Heil- und Kostenpläne sowie PA- und KBR-Pläne merkbare Schwierigkeiten. „Man hatte uns zwar vorgewarnt, dass sich diese nicht einfach von CHREMASOFT auf CGM Z1.PRO transferieren ließen, aber den Zeitaufwand für die Neu-Eingabe aller laufenden Behandlungsfälle hatte ich nicht erwartet.“

EIN PERFEKTES TEAM

„Heute werden wir von insgesamt acht Mitarbeiterinnen unterstützt, zu denen auch drei Azubis gehören. Und wir sind stolz darauf, dass zur Jahresmitte eine weitere junge Frau ihre Ausbildung bei uns beginnt. Wir möchten, dass unsere Mitarbeiterinnen vor allem mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden sind, sich hier wohlfühlen, motiviert sind, gerne in die Praxis kommen, sich engagieren und neue Ideen einbringen. Alle Mitarbeiterinnen sind gut aufeinander abgestimmt. Die Zusammenarbeit ist ausgesprochen harmonisch“, so Dagmar Frank.



FAZIT

Trotz der anfänglichen Schwierigkeiten „hat sich die Umstellung auf CGM Z1.PRO absolut gelohnt“, resümiert die Zahnärztin nach einem Jahr Erfahrung. „Die Software erleichtert es uns, die täglichen Praxis- und Verwaltungsaufgaben zeitsparend zu bewältigen. Sowohl die interne als auch die Kommunikation mit den Krankenkassen ist jetzt wesentlich einfacher und effizienter. Abgesehen davon, dass jetzt auch alle gleichzeitig CGM Z1.PRO nutzen können, reduziert das System auch den Zeitaufwand für Abrechnung und Dokumentation erheblich.“

Als weitere Optimierung des Praxisablaufs steht die Online-Terminbuchung von CLICKDOC bereits fest. Sie soll vor allem das Praxisteam entlasten, die vielen Telefonanrufe reduzieren und für mehr Ruhe im Rezeptionsbereich sorgen. „Zur längerfristigen Planung und Optimierung der Praxis gehört der Einsatz der CGM-Module QM sowie Material- und Hygieneverwaltung“, verrät die Praxis-Chefin und fügt an: „Das ist ja immer auch eine Kostenfrage. Deshalb wünsche ich mir von CGM Dentalsysteme, dass die Basisversion von CGM Z1.PRO durch die Integration solcher Module noch attraktiver wird.“

Investiert wurde übrigens noch in einen leistungsfähigeren Server und in einen Servicevertrag, „mit dem wir uns u. a. einen noch schnelleren Service gesichert haben.“



Zahnarztpraxis Dr. Uwe Komke & Dagmar Frank

Marktstr. 2 | 27711 Osterholz-Scharmbeck
Telefon: 04791/82858 | Telefax: 04791/5155
E-Mail: info@komke-frank.de

Internet: www.komke-frank.de



DIE KUNST DER SYSTEMISCHEN GESPRÄCHSFÜHRUNG

Jede Praxis, jedes Unternehmen und auch jede Familie ist ein System, ein Beziehungsgeflecht zwischen Menschen. Dieses Geflecht sichtbar zu machen, die Menschen mit ihren Köpfen und Herzen eine Veränderung selbst in die Hand nehmen zu lassen, das ist die Kunst der systemischen Gesprächsführung. Sie ist erlernbar und keineswegs eine „Kunst mit sieben Siegeln.“

Die systemische Gesprächsführung ist eine effektive Methode zur Unterstützung von Menschen in unterschiedlichen Lebens- und Konfliktsituationen. Sie basiert auf dem systemischen Ansatz in der Psychologie und sieht Probleme als Teil eines größeren sozialen und emotionalen Systems an. Die systemische Gesprächsführung konzentriert sich darauf, die Wechselwirkungen innerhalb dieses Systems zu verstehen und positive Veränderungen zu fördern. Sie zielt darauf ab, die Dynamik in Beziehungen und Systemen zu verstehen und zu beeinflussen. Sie ermöglicht es Menschen, ihre Probleme in einem größeren Kontext zu sehen und Lösungen zu finden, die auf die Interaktionen innerhalb des Systems abzielen.

ZIEL: EIN POSITIVERES ARBEITSUMFELD

Die Anwendung der systemischen Gesprächsführung bietet zahlreiche Vorteile, darunter ein tieferes Verständnis der Ursachen von Problemen, eine effektivere Kommunikation, Lösungsorientierung, die Stärkung von Beziehungen und die Betonung von Ressourcen und den Stärken der Menschen. Sie hilft, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen und die komplexen Beziehungs- und Interaktionsnetzwerke zu berücksichtigen, in denen jedes Mitglied eine wichtige Rolle spielt.

Aktives Zuhören, um die Bedürfnisse und Anliegen der Gesprächsbeteiligten besser zu verstehen und ggf. wertschätzendes Feedback zu geben, kann die Eigenverantwortung und Selbstreflexion der Mitarbeitenden fördern.

MIT FRAGEN KONFLIKTEN AN DEN KRAGEN GEHEN

Wer Antworten sucht, muss zunächst Fragen stellen. Dafür haben Firmen wie CleverMemo oder das Hanseatische Institut einen ganzen Strauß von systemischen Fragenvarianten zusammengestellt. Sie sollen helfen, neue Perspektiven zu eröffnen und gewohnte Sichtweisen differenzierter zu betrachten. Sie sollen Fantasie, Gedanken und Selbstreflexion anregen und dabei unterstützen, festgefahrene Wege zu verlassen und neue Handlungsmuster zu erkennen.

Um das zu erreichen, gibt es die unterschiedlichsten Fragetechniken – hier sind zwei Beispiele:

SKALIERUNGSFRAGEN: AUF EINER SKALA VON 1 BIS 10 ...

- **Wie motiviert fühlen Sie sich?**
- **Was hat sich geändert, dass Sie seit dem letzten Mal eine Verbesserung von 5 auf 7 erreicht haben?**
- **Wie schätzen Sie die Zufriedenheit in Ihrer neuen Position ein?**

Die Skalierungstechnik wird verwendet, um den aktuellen Zustand oder die Zufriedenheit einer Person oder eines „Team-Systems“ auf einer Skala von 1 bis 10 zu bewerten. Besonders hilfreich ist diese Zahleneinschätzung, wenn sie über einen längeren Zeitraum immer wieder abgefragt wird. Sie macht subjektive Eindrücke nicht nur leichter artikulierbar, über die jeweiligen Zahlenwerte lassen sich Veränderungen auch gut ablesen.

DIE WUNDERFRAGE

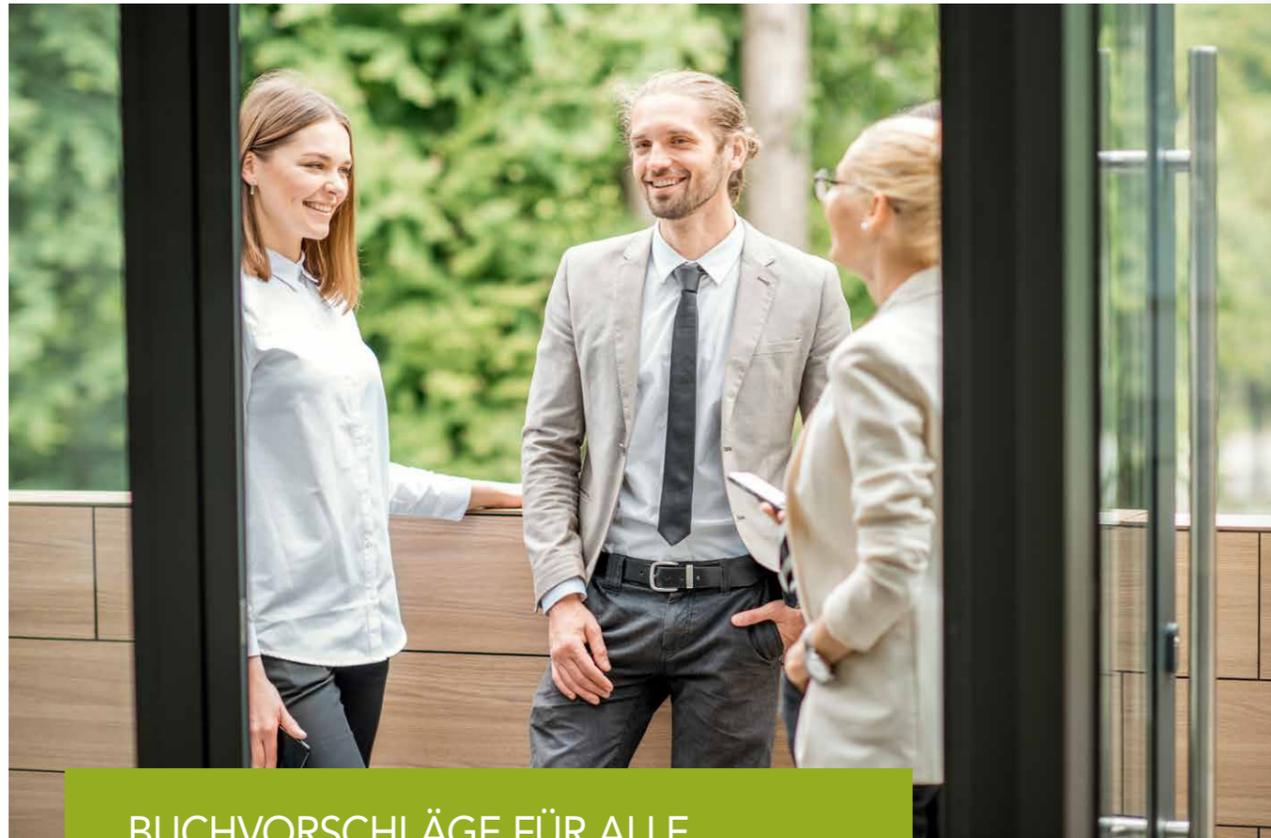
- **Was wäre, wenn das Problem von heute auf morgen einfach verschwunden wäre?**
- **Woran würden Sie als Erstes merken, dass das Problem nicht mehr vorhanden ist?**
- **Wie würde sich das Verhältnis zu Ihrer Kollegin, Ihrem Kollegen oder Ihrer Chefin bzw. Ihrem Chef ändern?**

Die Wunderfrage gehört zu den Fragemethoden, die der amerikanische Psychotherapeut Steve de Shazer entwickelt hat. Er geht davon aus, dass es hilfreicher ist, sich auf Ziele, Wünsche, Ressourcen und Lösungen zu konzentrieren, anstatt auf die Ursachen der Probleme.

Diese alternative Herangehensweise besteht darin, lösungsorientiert in die Zukunft zu blicken. Das erfordert die Vorstellungskraft und die Fähigkeit, sich eine Zeit vorzustellen, in der das Problem bereits gelöst ist. Diese Perspektive kann neue Ideen und Ansätze für die Lösung des Konflikts bieten. Ziel ist es, das Team dazu zu bringen, sich den bestmöglichen Zustand vorzustellen. Die Wunderfrage hilft dabei, neue Motivation und positive Gedanken zu fassen.

FAZIT:

Zu einer zeitgemäßen Praxisführung gehört heute nicht nur, die medizinisch-fachliche und die wirtschaftliche Verantwortung für das System Praxis zu tragen. Ebenso gehören die Verantwortung und Führung der unterschiedlichsten Menschen dazu, die sich täglich in diesem System bewegen. Menschen, die es wert sind, dass ihre Konflikte mithilfe einer systemischen Gesprächsführung gelöst werden!



BUCHVORSCHLÄGE FÜR ALLE, DIE MEHR WISSEN WOLLEN

Watzlawick, P. (2021). *Die Lösung ist immer der beste Fehler: Typische Probleme der Kommunikation im Alltag*. Carl-Auer-Verlag.

Schwing, R., Fryszer, A. (2015). *Systemisches Handwerk. Werkzeug für die Praxis*. Vandenhoeck & Ruprecht.

Kindl-Beilfuß, C. (2015). *Fragen können wie Küsse schmecken: Systemische Fragetechniken für Anfänger und Fortgeschrittene*. Carl-Auer-Verlag.

IHR UPDATE



INSTALLATIONSHINWEISE

Wichtig:

Bitte führen Sie unbedingt vor Installation des Updates eine Datensicherung durch! Legen Sie den Update-Datenträger in das Laufwerk Ihres Rechners (Server oder Heimarbeitsplatz) ein. Bitte aktualisieren Sie zuerst den Server Ihres Praxisnetzes und – wenn vorhanden – erst danach den Heimarbeitsplatz. Die Updateroutine wird im Anschluss automatisch gestartet. Für den (eher unwahrscheinlichen) Fall, dass die Updateroutine nicht automatisch gestartet wird, geben Sie bitte unter „Start/Ausführen“ den Befehl „D:\autorun.exe“ ein. Hinweis: Das „D“ steht für den Laufwerksbuchstaben Ihres DVD-/CD-Laufwerks. Sollte Ihr DVD-/CD-Laufwerk einen anderen Laufwerksbuchstaben als „D“ verwenden, tragen Sie diesen ein.



DIE CGM 3D-PATIENTENBERATER.PRO APP – DREIDIMENSIONALE PATIENTENBERATUNG

Mit der CGM 3D-Patientenberater.PRO App stellt CGM Dentalsysteme Zahnärztinnen und Zahnärzten die nächste Generation der App-Entwicklung zur Verfügung. Mit der App erleichtern die Koblenzer Softwareexperten nicht nur die tägliche Patientenberatung und -aufklärung, sie sorgen auch für mehr Begeisterung und Erfolg!

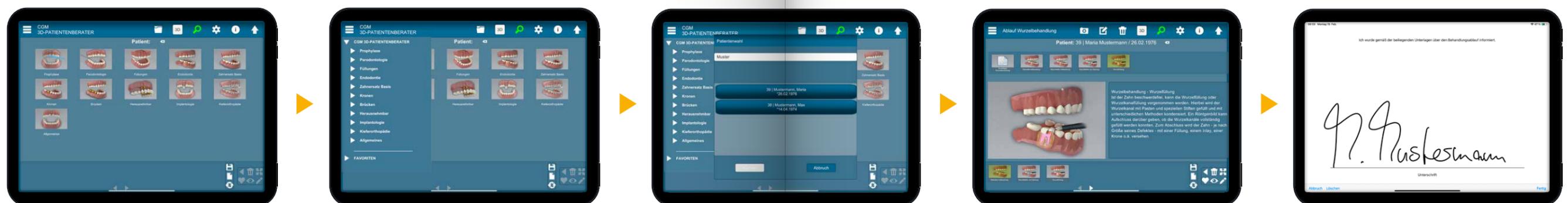
Die CGM 3D-Patientenberater.PRO App bietet überzeugende Unterstützung für das Patientengespräch: Dreidimensional können Bild- und Textmaterial auf einem iPad oder Tablet visualisiert werden und so das Patienten-Verständnis für den zahnärztlichen Befund oder die geplante Behandlung optimieren. Ein einfacher Klick auf einen Themenordner stellt die jeweils zugewiesenen Unterthemen dar.

DAS ZUSÄTZLICHE PLUS: DIE BERATUNGSMAPPE

Darüber hinaus kann sowohl das Bild- als auch ergänzendes Textmaterial in einer digitalen Beratungsmappe zusammengeführt und der Patientin bzw. dem Patienten mit nach Hause gegeben werden. So kann sie oder er in Ruhe noch einmal alle Informationen nachlesen oder bei Bedarf auch im Familien- oder Freundeskreis diskutieren, um die richtige Entscheidung zu treffen. Selbstverständlich ist auch für die Beratungsmappe kein Papier notwendig, denn sie kann bequem von der Zahnarztpraxis per E-Mail zugestellt werden.

NICHT JEDES THEMA MUSS VISUALISIERT WERDEN

In jeder Zahnarztpraxis gibt es auch Themen, die nicht zwingend einer bildlichen Darstellung oder Erklärung bedürfen. Das können z. B. allgemeine Informationstexte für Patientinnen und Patienten sein, beispielsweise zur Erklärung einer Schienung. Auch die Erfassung dieser Texte ist in der CGM 3D-Patientenberater.PRO App möglich. Besonders relevante Themen, die sich im Hauptmenü der innovativen App ablegen lassen, wählt die Anwenderin bzw. der Anwender über die Favoriten-Funktion ganz einfach per Schnellzugriff.





UNSERE NÄCHSTEN TERMINE FÜR WORKSHOPS UND SEMINARE VOR ORT **CGM Z1 UND CGM Z1.PRO**

CGM Z1: TIPPS & TRICKS WORKSHOP

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen schnellere und effizientere Wege im Umgang mit CGM Z1. Zusätzlich werden wir Sie über ausgewählte Neuerungen in den aktuellen Versionen informieren.

Themen:

- Wissenswertes zu den aktuellen Updates
- Klärung individueller Fragen
- Erleichterung Ihres Praxisalltags und Effizienzsteigerung Ihrer Praxisabläufe

Termine:

27.06.2024 | 10:00 – 13:00Uhr

Veranstaltungsort Koblenz

13.09.2024 10:00 – 13:00 Uhr

Veranstaltungsort Deggendorf

CGM Z1.PRO: TIPPS & TRICKS WORKSHOP

In diesem Seminar lernen Sie neue Möglichkeiten Ihres CGM Z1.PRO kennen und werden Profi in der Anwendung. Unsere hilfreichen Tipps und Tricks werden Ihnen den Praxisalltag spürbar erleichtern.

Themen:

- Wissenswertes zu den aktuellen Updates
- Klärung individueller Fragen
- Erleichterung Ihres Praxisalltags und Effizienzsteigerung Ihrer Praxisabläufe

Termine:

27.06.2024 14:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Koblenz

13.09.2024 14:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Deggendorf

Seminargebühr: 179,- € zzgl. MwSt.

Jede weitere Teilnehmerin bzw. jeder weitere Teilnehmer aus derselben Praxis zahlt eine vergünstigte Seminargebühr in Höhe von nur 129,- € zzgl. MwSt.

Jeweils 3 Fortbildungspunkte pro Workshop sichern

Für diese Seminare erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.

Anmeldungen sind online möglich unter:

https://www.cgm.com/deu_de/loesungen/zahnarztpraxis.html



Verpassen Sie kein Online-Seminar oder Vor-Ort-Workshop der CGM.
Sie finden hier weitere Termine und bleiben up to date mit der CGM.
Alle Termine im Überblick:



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
CGM Dentalsysteme GmbH, Maria Trost 25, 56070 Koblenz

REDAKTION:
Hedi von Bergh (hpcm GmbH)

LAYOUT:
Heike Schiene (schienenwerk.de)

LEKTORAT:
Sebastian Riechert

KONTAKT:
uptodate@cgm-dentalsysteme.de

VERANTWORTLICH FÜR ANZEIGEN:
CGM Dentalsysteme GmbH

DRUCK:
KRMP Intermedia GmbH, Habsburgerring 1, 50674 Köln

FOTOS:
CGM Deutschland AG, Gettyimages S 1, 2, 8, 14, 16, 17, 18, 20, 22
ERSCHEINUNGSWEISE: viermal jährlich

BEILAGE: zfa

LDM-194_DEN_0524

Das neue starke Dental-Trio

ab **2024** in der MedTriX GmbH Deutschland



Online
& Print

www.zm-online.de
www.dental-wirtschaft.de
www.recall-magazin.de

Kontakt: dental-media@medtrix.group

MedTriX Group
we care for media solutions

Honorar sichern, Praxisteam entlasten

Das neue PAR-UPT-Modul in CGM Z1.PRO

Endlich gehören Honorarverluste bei der Parodontitis-Behandlung der Vergangenheit an:

Mit dem neuen in CGM Z1.PRO integrierten PAR-UPT-Modul halten Praxisteam spielend alle Vorgaben ein, die der Gesetzgeber in der PAR-Richtlinie definiert hat.



**DAS PAR-UPT-MODUL IST EIN BEDEUTENDER GRUND,
UM AUF CGM Z1.PRO UMZUSTEIGEN.**

Dr. Markus Sagheri



Mehr über das neue PAR-UPT-Modul in CGM Z1.PRO erfahren Sie auf: cgm.com/den-upt



CompuGroup
Medical