



uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | 2.2025

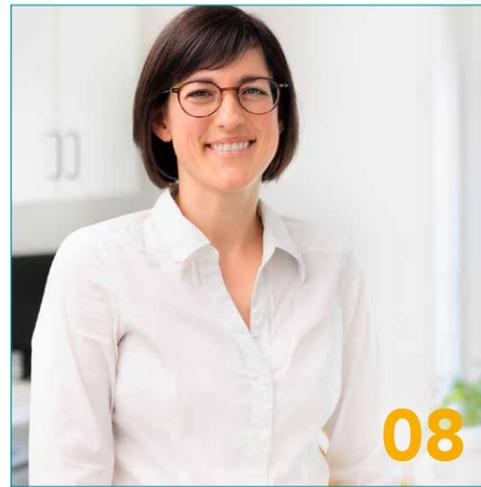
&

zfa.

EXTRA für das
Praxisteam | 2.2025



04



08



12



16



22

uptodate.

- 03 Editorial
- 04 Praxis digital denken: Was die IDS 2025 wirklich gezeigt hat
- 08 Interview mit Preisträgerin Hanna Mauritz
- 12 Attraktiv und zukunftssicher? Die ZFA-Ausbildung im Expertencheck mit Albert Mergelsberg
- 14 Anwender fragen – Experten antworten

- 16 Effizienz und Menschlichkeit: Wie CGM Z1.PRO den Praxisalltag erleichtert
- 20 Niederlassung nach Plan: Wie man Fehler vermeiden kann
- 22 So wird der Praxisalltag digital einfacher: Mit DATEV und eLABZ im Einsatz
- 24 Das CGM PORTAL – Ihr Navi für smarte Organisation
- 26 Termine
- 27 Impressum



Liebe Leserin,
lieber Leser,

wer heute eine Zahnarztpraxis führt, muss nicht nur medizinisch, sondern auch organisatorisch und digital auf dem neuesten Stand sein. In dieser Ausgabe der uptodate zeigen wir, wie Sie diese Anforderungen in echte Chancen verwandeln.

Ein zentrales Thema: die **digitale Effizienz im Praxisalltag**. Zwei Lösungen stehen dabei im Fokus: **eLABZ**, die neue Schnittstelle zum Dentallabor, und der **DATEV-Buchungsdienstservice**. Beide sorgen dafür, dass Prozesse schlanker, sicherer und transparenter ablaufen – und das mit messbarem Mehrwert. Finanzdaten können direkt an die Steuerkanzlei übertragen werden, und der Austausch mit Laboren gelingt endlich papierlos.

Wie das in der Praxis aussieht, zeigt **Dr. Marko Milatovic** in seinem Er-



editorial.

fahrungsbericht. Mit klarer Haltung zur Digitalisierung und einem starken Team hat er seine Praxis modernisiert.

Für alle, die über eine Praxisübernahme nachdenken, liefert der Beitrag „Niederlassung nach Plan...“ wichtige Hinweise: Von der Patientenstruktur über die Ausstattung bis zur Vertragsgestaltung – der Beitrag zeigt, worauf es wirklich ankommt, um kostspielige Fehler zu vermeiden.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und wertvolle Impulse für Ihren Praxisalltag. Lassen Sie uns die Zukunft gemeinsam gestalten – strukturiert, digital und menschlich. Herzliche Grüße

Sabine Zude
Geschäftsführerin
CGM Dentalsysteme GmbH

GENDER-HINWEIS

Die in der uptodate verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich immer gleichermaßen auf weibliche und männliche Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.





NEWS

PRAXIS DIGITAL DENKEN: WAS DIE IDS 2025 WIRKLICH GEZEIGT HAT

Die IDS 2025 bot spannende Einblicke in die Zukunft der Dentalbranche. Wir haben mit zwei Experten gesprochen: Sabine Zude, Geschäftsführerin von CGM Dentalsysteme, kennt die Bedürfnisse moderner Zahnarztpraxen und treibt digitale Innovationen voran. Udo von den Hoff, Zahnarzt und langjähriger Anwender, setzt die Lösungen von CGM Dentalsysteme täglich in seiner Praxis ein. Gemeinsam blicken sie auf die Highlights der IDS zurück und teilen ihre Erfahrungen.

HERR VON DEN HOFF, WELCHE ROLLE SPIELT DIE SOFTWARE IN PUNCTO REIBUNGSLOSE ABLÄUFE UND ZUFRIEDENHEIT IN IHREM PRAXISALLTAG?

Udo von den Hoff: Unsere Dokumentation ist deutlich besser und einfacher geworden. Das ist besonders wichtig im Bereich der Abrechnung, aber auch in vielen anderen Bereichen. Durch die Vernetzung der einzelnen Module und Programmpunkte ist die Übersichtlichkeit der notwendigen Daten sowohl für den Behandler als auch für alle Mitarbeiter deutlich verbessert, da sie sehr oft an jeder Stelle sichtbar sind. Dadurch wurden z. B. auch Abrechnungsfehler reduziert und fast alles an Papier aus der Praxis verbannt. Aber auch für unsere Patienten hat sich der Service verbessert, z. B. durch die automatische Terminerinnerung.

DIE IDS IST DAS ZENTRALE EVENT FÜR INNOVATIONEN IN DER DENTALBRANCHE. WELCHE ENTWICKLUNGEN VON CGM DENTALSYS-TEME HALTEN SIE FÜR BESONDERS WEGWEISEND?

Udo von den Hoff: Da wir komplett digital aufgestellt sind, ist für unsere Praxis die KI-Röntgendiagnostik ein sehr wichtiger Schritt zu einer noch besseren Betreuung unserer Patienten – und eine große Hilfe und Unterstützung für den Behandler. Aber auch der KI-Telefonassistent ist ein wichtiger Schritt ins digitale Zeitalter, gerade in Zeiten von großem Personalmangel und immer höheren Ansprüchen der Patienten an die Erreichbarkeit der Praxis. Besonders begeistert hat mich aber auch das Modul Ambul-Apps. Hier verspreche ich mir eine enorme Unterstützung für den Aufklärungs- und Verwaltungsbereich. Denn hier werden die Anforderungen an die Praxen immer größer und müssen vom Personal und den Behandlern abgefangen werden. Eine digitale Unterstützung spart auf Dauer viel Zeit.



ALS ZAHNARZT UND BERATER KENNEN SIE SOWOHL DIE FACHLICHEN ALS AUCH DIE WIRTSCHAFTLICHEN HERAUSFORDERUNGEN IN DEN PRAXEN.

WIE KANN MODERNE SOFTWARE DEN PRAXISALLTAG SPÜRBAR ERLEICHTERN UND GLEICHZEITIG WIRTSCHAFTLICHER MACHEN?

Udo von den Hoff: Eine moderne Software ist quasi Voraussetzung, um alle an uns gestellten Anforderungen auch abdecken zu können. Hier sind moderne Tagesstatistiken, Expertenanalysen aber auch direkte Abrechnungshilfen bei der Leistungserfassung Punkte, die verhindern, dass erbrachte Leistungen nicht abgerechnet werden. Terminerinnerungen an Patienten verhindern Behandlungsausfälle, das Archiv ermöglicht eine lückenlose Abbildung aller wichtigen Dokumente in einem System. Lästiges Suchen in Ordnern entfällt. Auch aus Gründen der Nachhaltigkeit ist die rein digitale Archivierung ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Wir können uns eine Praxis ohne alle diese Programmteile und Module nicht mehr vorstellen!

FRAU ZUDE, SIE STEHEN IM ENGEN AUSTAUSCH MIT DEN ANWENDERN. WIE WAR DAS FEEDBACK AUF DER IDS?

Sabine Zude: Sehr positiv. Wir konnten die Praxen mit allen Neuheiten begeistern. Wir freuen uns auch, dass sich viele CGM Z1-Praxen dazu entschlossen haben, auf CGM Z1.PRO umzusteigen, um die Vorteile und Mehrwerte besser nutzen zu können. Denn mit CGM Z1.PRO können wir einen besseren Workflow und durch die Skalierbarkeit mehr Daten zur Verfügung stellen.



MIT CGM Z1.PRO KÖNNEN WIR EINEN BESSEREN WORKFLOW ZUR VERFÜGUNG STELLEN.

”

Sven Tschoepe, Hauptgeschäftsführer der BLZK nach einem Gespräch mit Sabine Zude

VIELE ZAHNARZTPRAXEN STEHEN VOR DER HERAUSFORDERUNG, DIGITALE PROZESSE SINNVOLL IN DEN PRAXISALLTAG ZU INTEGRIEREN. WIE STELLT CGM DENTALSYSTEME SICHER, DASS DIE LÖSUNGEN PRAXISNAH BLEIBEN?

Sabine Zude: Wir involvieren Praxen wie Udo von den Hoff, wenn wir neue Lösungen entwickeln und holen die Meinung der Praktiker. Gleichzeitig beobachten wir den Markt und gehen Kooperationen ein, wenn wir einen Nutzen für die Praxen sehen. So haben wir z. B. auf der IDS den CGM Z1.PRO DATEV Buchungsdienstservice vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine leistungsfähige DATEV-Schnittstelle zur Übertragung der Belege (inkl. der zugehörigen Belegdaten) und Buchungsstapel aus CGM Z1.PRO. Diese werden direkt an das DATEV-Rechenzentrum übertragen und von dort von der Steuerberatungskanzlei mandantenbezogen abgeholt und in das Buchhaltungssystem der Kanzlei importiert. Damit stehen die Belege und Buchungsdaten auf Knopfdruck in der Kanzlei zur Verfügung und der sichere Austausch der Daten für das DATEV-Rechenzentrum ist gewährleistet. Die Ori-



Udo von den Hoff: Zahnarzt und Praxisinhaber der Zahnarztpraxis Udo von den Hoff aus Duisburg

nalbelege bleiben in der Praxis. Nach Vorgabe der Buchungskonten können die Rechnungen mit Buchungsvorschlägen übergeben werden. Durch diesen Service kommt es zu weniger Erfassungsfehlern und zu einer höheren Prozessqualität.

DAS BEISPIEL VON UDO VON DEN HOFF ZEIGT, WELCHEN ECHTEN MEHRWERT DIGITALE LÖSUNGEN IM PRAXISALLTAG BIETEN KÖNNEN. WELCHE FEATURES ODER NEUENTWICKLUNGEN HABEN AUF DER IDS BESONDERS ÜBERZEUGT?

Sabine Zude: Die Einführung des EBZ (elektronisches Beantragungs- und Genehmigungsverfahren) war ein großer Erfolg in Richtung Digitalisierung. Jetzt werden auch die Dentallabore an die TI angeschlossen. Gemeinsam mit dem VDZI, der KZBV und dem GKV-SV hat der VDDS die Schnittstelle eLABZ entwickelt. Über diese werden zukünftig elektronische Daten über KIM zwischen der Zahnarztpraxis und dem Dentallabor ausgetauscht. Ein wichtiger Meilenstein für die Zahnarztpraxen auf dem Weg zur Digitalisierung.

Aber auch die KI zur Auswertung von Röntgenbildern als Zweitmeinung, z. B. zur Karieserkennung bei Bissflügelaufnahmen, fand großen Zuspruch. Nicht zuletzt überzeugte auch der KI-gesteuerte Telefonassistent, der automatisch Termine vergeben kann. Ambul-Apps, ein neues Beratungstool für die Patienten, das dem Patienten Dokumente auf dem iPad anzeigt und Unterschriften entgegennimmt, fand ebenfalls großen Anklang.

AUCH DIE KI ZUR AUSWERTUNG VON RÖNTGENBILDERN FAND GROSSEN ZUSPRUCH.

”



SELBSTSTÄNDIGKEIT BEDEUTET FREIHEIT – ABER AUCH VERANTWORTUNG

Die Zahnmedizin wird weiblich! Für den Dentista e.V. ein Grund, den FEMALE FOUNDER AWARD ins Leben zu rufen. Die CGM Dentalsysteme unterstützt den Award. „Mit dem Female Founder Award wird ein klares Zeichen gesetzt für die Sichtbarkeit und Anerkennung von Praxisgründerinnen – das möchten wir als Unternehmen unbedingt unterstützen“, so Geschäftsführerin Sabine Zude. Wir sprachen mit der Gewinnerin Dr. Hanna Mauritz über die Herausforderungen einer Praxisgründung auf dem Land, die Bedeutung eines guten Teams und ihre Vision für die Zukunft.

FRAU DR. MAURITZ, SIE HABEN SICH NACH IHREM STUDIUM UND DER ASSISTENZZEIT FÜR DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT IN BAD SCHLEMA ENTSCHIEDEN. WAS HAT SIE DAZU BEWOGEN, EINE PRAXIS IN EINER LÄNDLICHEN REGION ZU ERÖFFNEN?

Dr. Hanna Mauritz: Ich habe sowohl in einer städtischen als auch in einer ländlichen Praxis gearbeitet und gemerkt, dass mir das Arbeiten auf dem Land mehr liegt. Die Patientenbindung ist hier einfach viel enger – man kennt sich, oft kommen mehrere Generationen einer Familie zu uns in die Praxis.

WELCHE FAKTOREN WAREN FÜR SIE AUSSCHLAGGEBEND, DIESEN SCHRITT ZU WAGEN – SOWOHL BERUFLICH ALS AUCH PRIVAT?

Dr. Hanna Mauritz: Beruflich hat mich vor allem die Unabhängigkeit gereizt. Ich wollte eigene Schwerpunkte setzen und Behandlungskonzepte nach meinen Vorstellungen umsetzen. Privat war die Standortwahl ebenfalls entscheidend: Die Region bot meinem Mann eine unbefristete Stelle, und für uns als Familie mit mittlerweile drei Kindern ist das Leben hier ideal. Die Selbstständigkeit ermöglicht mir zudem eine flexiblere Zeiteinteilung, was gerade mit kleinen Kindern sehr wertvoll ist.

WELCHE VORTEILE BIETET EINE ZAHNARZTPRAXIS AUF DEM LAND IM VERGLEICH ZU EINER PRAXIS IN DER STADT?

Dr. Hanna Mauritz: Eine Praxis auf dem Land hat viele Vorteile, die man auf den ersten Blick vielleicht nicht sieht. Was ich besonders schätze, ist die enge und persönliche Bindung zu den Patienten. Man kennt sich, es entsteht ein familiäres Verhältnis – sowohl zwischen Patienten und Team als auch innerhalb des Teams selbst. Zudem sind die Wege kürzer. Das bedeutet weniger Stress durch Staus und lange Pendelzeiten, was sowohl für meine Mitarbeiterinnen als auch für mich eine bessere Work-Life-Balance ermöglicht. Auch wirtschaftlich gibt es Vorteile: Gerade in ländlichen Regionen gibt es einen steigenden Bedarf an zahnmedizinischer Versorgung, da viele Praxen keinen Nachfolger finden. Das schafft eine langfristig sichere Patientenbasis.

BLICKEN WIR AUF DIE GRÜNDUNGSPHASE ZURÜCK: WELCHE HERAUSFORDERUNGEN MUSSTEN SIE ÜBERWINDEN?

Dr. Hanna Mauritz: Besonders schwierig war es, eine geeignete Praxis zu finden – viele der Angebote waren alt und mit einem hohen Investitionsstau behaftet. Zudem fehlten häufig betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die im Studium kaum vermittelt werden. Hier habe ich gezielt Fortbildungen besucht, um Themen wie Unternehmensführung, Marketing und Mitarbeiterführung zu erlernen. Unterstützt wurde ich dabei durch einen Übernahmegerater und Fördermaßnahmen der Sächsischen Aufbaubank.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE DIGITALISIERUNG IN IHRER PRAXIS? GIBT ES DIGITALE LÖSUNGEN, DIE IHNEN DIE ARBEIT ERLEICHTERN UND IHRE PRAXIS ZUKUNFTSSICHER MACHEN?

Dr. Hanna Mauritz: Ich habe das große Glück gehabt, eine Praxis zu übernehmen, die bereits vollständig digitalisiert war. Das hat den Einstieg enorm erleichtert. Unsere Behandlungsabläufe sind digital vernetzt, und wir arbeiten weitgehend papierlos. Ein Bereich, in dem ich noch Verbesserungen sehe, sind die digitalen Anamnesebögen – da wollen wir in Zukunft umstellen. Die Telematikinfrastruktur spielt aktuell eine untergeordnete Rolle, da viele unserer Patienten damit nicht vertraut sind. Aber für die Zukunft ist es sicher wichtig, hier weiter dranzubleiben.

ICH HABE DAS GROSSE GLÜCK GEHABT, EINE PRAXIS ZU ÜBERNEHMEN, DIE BEREITS VOLLSTÄNDIG DIGITALISIERT WAR.

”

IN VIELEN LÄNDLICHEN REGIONEN GIBT ES EINE GERINGE PRAXISDICHTHEIT UND VIELE ZAHNÄRZTE STEHEN KURZ VOR DEM RUHESTAND. WELCHE CHANCEN SEHEN SIE FÜR JUNGE ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE IN SOLCHEN GEBIETEN?

Dr. Hanna Mauritz: Die Chancen sind riesig! Während in den Städten die Konkurrenz oft groß ist, gibt es in ländlichen Regionen eine hohe Nachfrage. Viele ältere Zahnärzte suchen Nachfolger, sodass man oft eine bestehende Patientenbasis übernehmen kann. Außerdem hat man auf dem Land mehr Gestaltungsspielraum – sei es in der Praxisorganisation oder in der Wahl der Behandlungsschwerpunkte.

DIE DENTISTA-VORSITZENDE REBECCA OTTO HAT GESAGT: „EINE EHE IST RISIKOREICHER ALS EINE GRÜNDUNG“. WELCHE TIPPS WÜRDEN SIE ZAHNÄRZTINNEN GEBEN, DIE MIT DEM GEDANKEN SPIELEN, EINE PRAXIS IN EINER LÄNDLICHEN REGION ZU ÜBERNEHMEN ODER ZU GRÜNDEN?

Dr. Hanna Mauritz: Ich finde diesen Vergleich großartig, weil er verdeutlicht, dass eine Gründung oft kalkulierbarer ist als viele denken. Mein Tipp wäre: einfach machen! Natürlich sollte man sich gut vorbereiten, eine solide Finanzierung haben und sich über Fördermöglichkeiten informieren. Aber man darf sich auch nicht von Ängsten lähmen lassen. Ich empfehle, sich mit erfahrenen Praxisinhabern auszutauschen und sich frühzeitig betriebswirtschaftliches Wissen anzueignen. Und ganz wichtig: ein starkes Team aufbauen – das macht den Unterschied!

Weniger Zähneknirschen Mehr Erfolg bei der Praxisführung

JETZT
SICHERN!



Der D&W-Newsletter

Ihr Dental-Ratgeber mit aktuellen
News & praktischen Tipps zu
Recht, Steuern, Finanzen,
Abrechnung & Digitalisierung



Mehr erfahren &
kostenfrei abonnieren

[dental-wirtschaft.de/
newsletter](https://dental-wirtschaft.de/newsletter)

DENTAL &
WIRTSCHAFT [MTX]



ATTRAKTIV UND ZUKUNFTSSICHER?

DIE ZFA-AUSBILDUNG IM EXPERTENCHECK MIT ALBERT MERGELBERG

Albert Mergelsberg engagiert sich seit 35 Jahren für die Ausbildung Zahnmedizinischer Fachangestellter (ZFA). Auch nach seiner aktiven Dienstzeit blieb er der beruflichen Bildung eng verbunden. Heute führt er Fortbildungen für ZFA-Lehrerinnen und -Lehrer durch und verfasst Standardwerke für ZFA und MFA.

Seine langjährige Erfahrung macht ihn zum Experten auf diesem Gebiet – und zum idealen Gesprächspartner für ein Interview über die Qualität der Ausbildung und die Attraktivität des ZFA-Berufs.

BERUFSWAHL UND EINSTIEG

HERR MERGELBERG, WIE ATTRAKTIV IST DER ZFA-BERUF HEUTE?

Albert Mergelsberg: Der Beruf bleibt attraktiv, da er gesellschaftlich an Ansehen gewonnen hat. Auch Männer entscheiden sich zunehmend für ihn. Die Verantwortung in der Praxis ist groß, und Fortbildungsmöglichkeiten haben sich verbessert.

HAT SICH DIE MOTIVATION DER AUSZUBILDENDEN VERÄNDERT?

Albert Mergelsberg: Die Bezahlung ist ein wichtiger Faktor geworden. Sie wurde verbessert, um mit anderen Berufen konkurrenzfähig zu bleiben.

QUALITÄT DER AUSBILDUNG

WIE BEWERTEN SIE DIE AUSBILDUNG?

Albert Mergelsberg: Die Qualität hat sich stark verbessert. Regionale Unterschiede sind weitgehend verschwunden. Die Berufsschulen spielen eine zentrale Rolle in der Vermittlung von Fachwissen.

WELCHE THEMEN SOLLTEN STÄRKER BETONT WERDEN?

Albert Mergelsberg: Kommunikation ist essenziell, ebenso wie Digitalisierung. In Baden-Württemberg wird bereits mit professioneller Praxissoftware gearbeitet. Auch in Bereichen wie Terminverwaltung, Qualitätsmanagement und Hygieneverwaltung sollte verstärkt auf digitale Programme gesetzt werden. Die CompuGroup stellt allen Berufsschulen hierfür das Programm CGM Z1.PRO mit einer Berufsschulversion kostenlos zur Verfügung

HERAUSFORDERUNGEN IN DER AUSBILDUNG

WELCHE SCHWIERIGKEITEN ERLEBEN AUSZUBILDENDE HEUTE?

Albert Mergelsberg: Der richtige Umgang mit Patienten und die wachsenden Anforderungen der Digitalisierung sind Herausforderungen. Zudem muss Teamarbeit intensiv gefördert werden. Ein weiteres Problem ist die Sprachbarriere bei Auszubildenden mit geringen Deutschkenntnissen.

ATTRAKTIVITÄT UND BERUFSBILD

WARUM WIRD DER ZFA-BERUF ALS WENIGER ATTRAKTIV ALS DER MFA-BERUF WAHRGENOMMEN?

Albert Mergelsberg: Historisch wurde der Zahnarzt als „Unterform“ des Arztes gesehen, was sich auf Assistenzberufe übertrug. Auch heute gibt es noch Vorurteile.

WIE KANN DER BERUF AUFGEWERTET WERDEN?

Albert Mergelsberg: Die Bezahlung hat sich verbessert. Auch die Teilzeitarbeit ist flexibel. Die Aufstiegschancen sind vielfältig: ZFA können sich zur Zahnmedizinischen Verwaltungsassistentin (ZMV) oder Dentalhygienikerin weiterbilden. Auch ein Studium ist möglich.

ZUKUNFT DER AUSBILDUNG

WELCHE ENTWICKLUNGEN ERWARTEN SIE?

Albert Mergelsberg: Künstliche Intelligenz wird in Praxen Einzug halten, z. B. zur Dokumentationsprüfung oder in der Röntgentechnik. Darauf muss die Ausbildung vorbereitet sein. Auch digitale Lernmethoden müssen stärker integriert werden.

WELCHE ROLLE SPIELEN SOFT SKILLS?

Albert Mergelsberg: Empathie, Kommunikation und Teamfähigkeit sind keine „Soft“, sondern essenzielle „Hard Skills“.

GESELLSCHAFTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLÜSSE

WIE BEEINFLUSST DER FACHKRÄFTEMANGEL DIE AUSBILDUNG?

Albert Mergelsberg: Der Mangel ist gravierend. Neben guter Bezahlung sind Zufriedenheit, Verantwortung und Teamentwicklung entscheidend, um Nachwuchs zu gewinnen.

SCHLUSSFRAGE

WAS RATEN SIE JUNGEN MENSCHEN, DIE ZFA WERDEN WOLLEN?

Albert Mergelsberg: Neben manueller Geschicklichkeit sind Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Verantwortungsbewusstsein und digitale Kompetenz wichtig. Zufriedenheit im Beruf ergibt sich aus dem gekonnten Umgang mit Patienten.



Für eine starke ZFA-Ausbildung:

Albert Mergelsberg

ANWENDER FRAGEN – EXPERTEN ANTWORTEN

Kann ein ZE-Plan verlängert werden, obwohl dieser abgelaufen ist?

Auch nach Ablauf der 6-Monatsfrist kann nach Informationen einiger Krankenkassen ein ZE-Plan verlängert werden. Der Plan kann wie gewohnt nach Anwahl des EBZ-Symbols in der Planung mit Anwahl „Verlängerungsantrag versenden“ an die Krankenkasse übermittelt werden.

Wieso wird das Symbol für den Kassen-/ZA-Wechsel in Orange unterlegt angezeigt?

Nach Erfassen/Versenden eines Wechselantrags wird das „Wechselsymbol“ zu Ihrer Information in der ZE-Planung in orangefarbener Schriftfarbe angezeigt. Sobald die Genehmigung der Krankenkasse vorliegt und dem Plan zugewiesen wurde, wird das Wechselsymbol wieder ausgeblendet.

Was muss ich beachten, wenn der Patient – während einer laufenden PAR-, ZE- oder KFO-Behandlung – die Krankenkasse wechselt?

Mit dem Wechsel der Krankenkasse in einer laufenden Behandlung muss der bereits von der bisherigen Krankenkasse genehmigte Plan erneut bei der neuen Krankenkasse eingereicht und genehmigt werden. Mit dem Einlesen der Versichertenkarte (eGK) wird von CGM Z1.PRO auf den erfolgten Krankenkassenwechsel hingewiesen. Im Anschluss daran erhalten Sie mit Aufruf des Plans über „Ändern/Ansehen“ oder mit Aufruf der Planabrechnung einen entsprechenden Hinweis und können den erforderlichen Krankenkassenwechsel beantragen und versenden.

Für die Unfallversicherung benötige ich das Formular „Bericht Zahnschaden“, wo kann ich diesen aufrufen?

Der „Bericht Zahnschaden“ kann entweder mit rechten Mausklick auf das Blitzsymbol – in CGM Z1.PRO das Sternchen – in der unteren Menüzeile oder über die Statuszeilenfunktion (F10) geöffnet werden. Mit der Version 2.90 ist der Aufruf in CGM Z1 auch über das obere Ribbon-Menü möglich, in CGM Z1.PRO über die Kachel unter Formulare.

IHR UPDATE



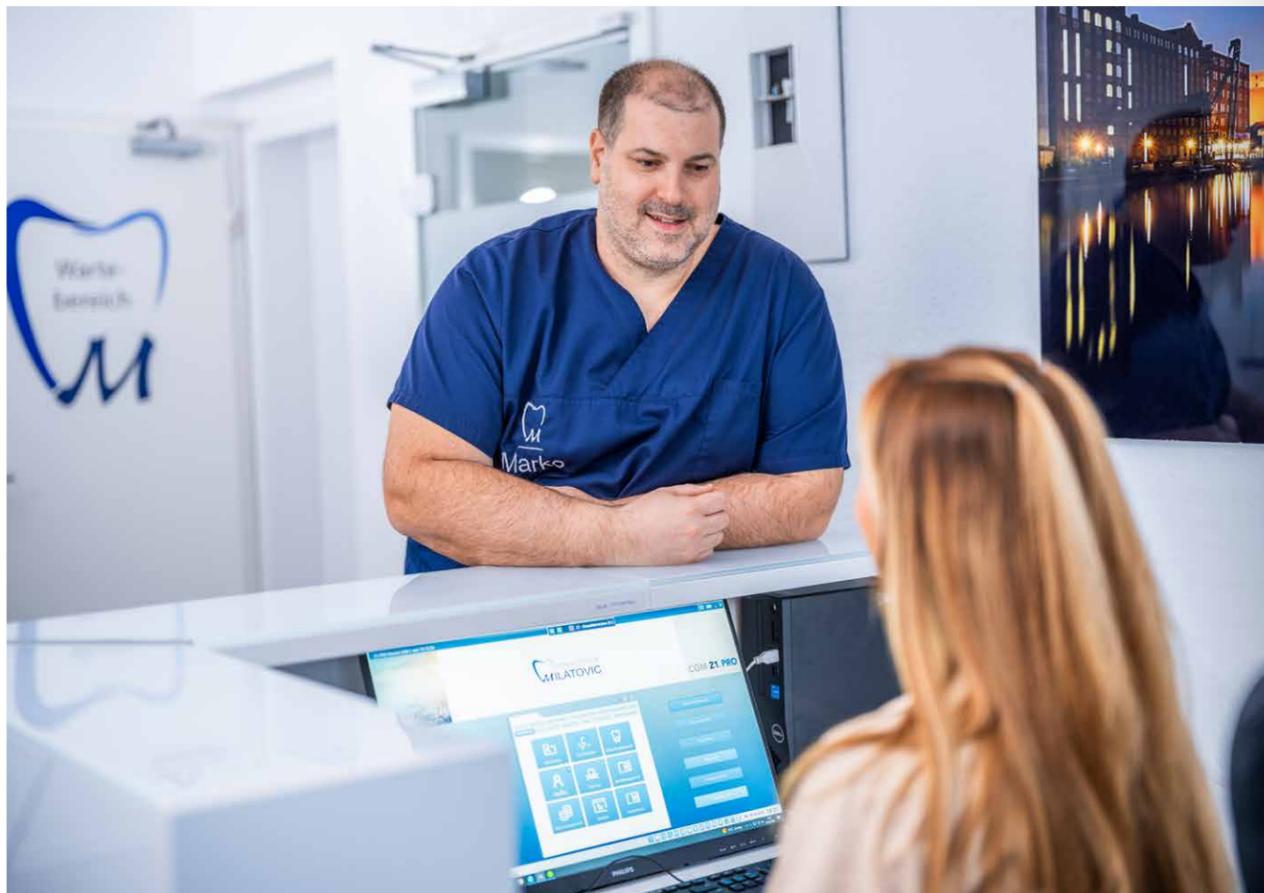
INSTALLATIONSHINWEISE

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.

EFFIZIENZ UND MENSCHLICHKEIT: WIE CGM Z1.PRO DEN PRAXISALLTAG ERLEICHTERT

„Gut strukturiert und echt einfach zu bedienen!“ Mit diesem Zitat bringt Zahnarzt Marko Milatovic auf den Punkt, wie sehr das Praxismanagementsystem CGM Z1.PRO den Alltag in seiner Zahnarztpraxis erleichtert hat. Seit 2005 leitet er die Praxis in Familienhand und hat sie kontinuierlich modernisiert. Die Umstellung auf CGM Z1.PRO vor sieben Jahren spielte dabei eine Schlüsselrolle.



DAS TEAM IST EIN GUTES BEISPIEL DAFÜR, WIE SICH TRADITION UND FORTSCHRITT VERBINDEN LASSEN.



EIN FAMILIENUNTERNEHMEN MIT GESCHICHTE

Die Praxis Milatovic blickt auf eine 50-jährige Tradition zurück. Gegründet von seinem Vater im Jahr 1974, wurde sie 2005 von Marko Milatovic übernommen. Seitdem hat er sie zu einer modernen Gesundheitseinrichtung ausgebaut. Dabei legt er besonderen Wert auf ein familiäres Betriebsklima: „Viele unserer Mitarbeiterinnen sind schon seit Jahrzehnten bei uns. Einige von ihnen haben ihre berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung in unserer Praxis begonnen und sich dann kontinuierlich weiterentwickelt. Diese langjährige Zusammenarbeit schafft ein Vertrauensverhältnis, das sowohl für die Patientinnen und Patienten als auch für das Team von unschätzbarem Wert ist.“

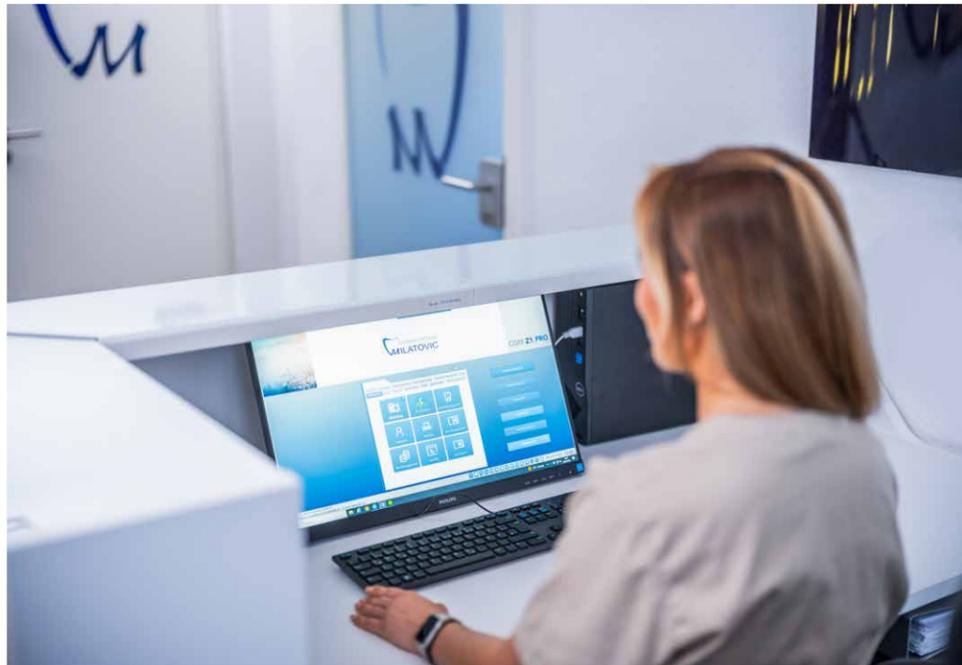
Das familiäre Arbeitsklima in der Praxis wird ergänzt durch eine innovative Unternehmenskultur, die sich an den Bedürfnissen der Mitarbeiter und der Patienten orientiert. „Wir legen Wert darauf, dass jeder Mitarbeiter seine individuellen Stärken einbringen kann. Ob in der Patientenbetreuung, in der Organisation oder durch Fortbildungen – bei uns hat jeder die Möglichkeit zu wachsen“, erklärt Marko Milatovic.

Das Team ist ein gutes Beispiel dafür, wie sich Tradition und Fortschritt verbinden lassen.

Von erfahrenen Fachkräften, die seit Jahrzehnten dabei sind, bis hin zu jungen Talenten, die in der Praxis ausgebildet und gefördert werden, zeigt sich, wie ein positives Arbeitsklima nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern auch die Qualität der Patientenversorgung steigert. Dieses Miteinander spiegelt sich auch im Umgang mit Technik wider. Die Einführung von CGM Z1.PRO war ein wichtiger Schritt für die gesamte Praxis.

DIE ENTSCHEIDUNG FÜR CGM Z1.PRO

Auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) wurde Marko Milatovic zum ersten Mal auf CGM Z1.PRO aufmerksam. „Ich fand es moderner als unser bisheriges System. Die Übersichtlichkeit, die moderne Optik – das hat mich sofort überzeugt“, erzählt er. Vor allem der Aufbau und die Funktionalität der Software waren ausschlaggebend: „Die Erstellung von Heil- und Kostenplänen (HKP) ist super strukturiert und einfach. Alles funktioniert mit wenigen Klicks – das spart enorm viel Zeit.“



ZEIT SPAREN UND FEHLER VERMEIDEN

Die Digitalisierung hat die Effizienz in der Praxis deutlich gesteigert. „Seit wir 2019 auf digitale Patientenakten umgestellt haben, arbeiten wir viel schneller. Früher sind Heil- und Kostenpläne oft auf dem Postweg verloren gegangen. Heute ist alles digital – das EBZ (Elektronisches Beantragungs- und Genehmigungsverfahren) ist ein Traum. Man schickt alles mit einem Klick ab und hat in der Regel nach einem Tag eine Antwort“, beschreibt Marko Milatovic begeistert.

Auch bei der Abrechnung hat CGM Z1.PRO das Team entlastet: „Mit der Umstrukturierung der PAR-Abrechnung können wir schneller und effizienter arbeiten. Das System ist so intuitiv, dass selbst neue Mitarbeiter sich schnell zurechtfinden. Auch CLICKDOC ist bereits im Einsatz und für die Online-Buchung von Terminen nicht mehr wegzudenken.“

**DIE DIGITALISIERUNG HAT
DIE EFFIZIENZ IN DER PRAXIS
DEUTLICH GESTEIGERT.**



EIN TEAM, DAS VON DER TECHNIK PROFITIERT

Das Praxispersonal – wertschätzend „Mädels“ genannt – hat sich schnell mit dem neuen System angefreundet. „Die Kacheln lassen sich individuell anpassen, sodass jeder genau die Funktionen sieht, die er braucht. Das macht die Arbeit übersichtlicher und einfacher“, erklärt Marko Milatovic. Und wenn doch einmal Fragen auftauchen, ist Hilfe nur einen Anruf entfernt: „Die Hotline ist hervorragend. Seit man online Termine für Rückfragen buchen kann, läuft alles noch reibungsloser.“

DIGITALISIERUNG ALS CHANCE

Marko Milatovic sieht in der Digitalisierung eine große Chance, den Praxisalltag weiter zu verbessern. Auch die Telematikanwendungen sind aus seiner Sicht mit vielen Vorteilen verbunden: „Das E-Rezept, die eAU und KIM erleichtern die Arbeit enorm. Ich bin überzeugt, dass die ePA Leben retten kann - zum Beispiel, wenn Notärzte vor Ort direkt auf wichtige Informationen zugreifen können.“

Doch nicht alle Kollegen teilen seine Begeisterung. „Viele sperren sich gegen Neuerungen, weil der Anfang oft schwierig ist. Aber wenn man sich erst einmal eingearbeitet hat, überwiegen die Vorteile eindeutig“, argumentiert er.

**FÜR DIE ZUKUNFT SIEHT
MARKO MILATOVIC NOCH
WEITERES POTENZIAL.**



BLICK IN DIE ZUKUNFT

Für die Zukunft sieht Marko Milatovic noch weiteres Potenzial. Vor allem die Integration von KI-Lösungen wie dem Telefonassistenten könnte so manchen Praxisablauf optimieren. „Derzeit haben wir zwar keine Probleme mit der Erreichbarkeit. Aber ich denke, dass solche Technologien in Zukunft eine große Rolle spielen werden“, so seine Prognose.

Sein Fazit: „CGM Z1.PRO hat uns nicht nur effizienter gemacht, sondern auch den Teamgeist gestärkt. Die Digitalisierung bietet enorme Chancen – man muss sie nur nutzen.“

Mit diesem klaren Bekenntnis zur Digitalisierung zeigt Marko Milatovic, wie Technologie und Menschlichkeit erfolgreich Hand in Hand gehen können.

ZAHNARZTPRAXIS MILATOVIC

Kurt-Heintze-Str. 41
47279 Duisburg

Tel. 0203 724087 | 0203 8071063
Mail. info@zahnarztpraxis-milatovic.de



NIEDERLASSUNG NACH PLAN: WIE MAN FEHLER VERMEIDEN KANN

TEIL 1: PRAXISÜBERNAHME BLIND - VORSICHT IST BESSER ALS NACHSICHT

Die eigene Zahnarztpraxis ist für viele der große Traum. Doch die Entscheidung, eine bestehende Praxis zu übernehmen, birgt einige Fallstricke. Wer sich blind auf die Praxisübernahme einlässt, riskiert finanzielle und organisatorische Schwierigkeiten, die den Start in die Selbstständigkeit erheblich belasten können. Worauf Sie achten sollten, um einen klaren Blick zu behalten, erfahren Sie in diesem ersten Teil unserer Serie.

1. PATIENTENSTRUKTUR: STABIL ODER ABWANDERND?

Ein großer Fehler bei der Praxisübernahme ist es, den Patientenstamm nicht näher zu analysieren. Fragen Sie sich: Wie alt ist der Patientenstamm? Gibt es eine gesunde Mischung aus jungen und älteren Patienten? Oder ist die Praxis in den letzten Jahren bereits im Sinkflug, weil die meisten Patienten mit dem bisherigen Inhaber verbunden sind? Ebenso wichtig: Sind die Patienten an die bisherigen Abrechnungsgewohnheiten gewöhnt? Eine Umstellung kann zu Unzufriedenheit und Patientenverlust führen.

2. PERSONAL: TEAM ODER ALTLAST?

Die Übernahme einer Praxis bedeutet oft auch die Übernahme des bestehenden Teams. Doch nicht jedes Teammitglied ist offen für neue Strukturen oder Arbeitsweisen. Fragen Sie sich:

- Gibt es eine gesetzliche oder moralische Verpflichtung zur Übernahme der Mitarbeiter?
 - Sind die Angestellten dienstleistungsorientiert oder hängen sie am alten Inhaber und seinen Methoden?
 - Gibt es Widerstand gegen Veränderungen mit Aussagen wie: „Das haben wir schon immer so gemacht“?
- Ein ehrlicher Austausch mit dem Team vor der Übernahme ist entscheidend, um Frustration auf beiden Seiten zu vermeiden.

3. AUSSTATTUNG: MODERN ODER SANIERUNGSFALL?

Viele Praxen wirken auf den ersten Blick gut ausgestattet. Doch wie alt sind die Geräte wirklich? Erfüllen sie die aktuellen gesetzlichen Anforderungen? Sind in den ersten fünf Jahren hohe Ersatzinvestitionen notwendig? Eine Übernahme kann sich schnell zur versteckten Neugründung entwickeln, wenn teure Neuinvestitionen anstehen. Prüfen Sie genau:

- Technischer Stand der Praxis
- Gesetzliche Vorgaben für Hygiene und Medizintechnik
- Notwendige Investitionen in den kommenden Jahren

4. FINANZEN: WAS STECKT WIRKLICH HINTER DEN ZAHLEN?

Ein weiterer kritischer Punkt ist die wirtschaftliche Situation der Praxis. Lassen Sie sich die Bilanzen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen der letzten Jahre zeigen. Achten Sie auf folgende Punkte:

- Umsatz- und Gewinnentwicklung
- Hohe Fixkosten, z. B. Miete, Leasingverträge, Personalkosten
- Bestehende Verbindlichkeiten oder Altschulden
- Passen die bisherigen Abrechnungen zu Ihrer künftigen Behandlungsstrategie?

Ein Steuerberater kann helfen, die wirtschaftliche Lage objektiv einzuschätzen und finanzielle Risiken zu identifizieren.

5. VERTRAGSGESTALTUNG: KLARHEIT SCHAFFEN

Der Kaufvertrag regelt alle wichtigen Punkte der Praxisübernahme. Doch Vorsicht: Unklare oder ungünstige Vertragsklauseln können schnell zur Kostenfalle werden. Besonders wichtig sind:

- Wettbewerbsverbote für den abgebenden Zahnarzt
- Übernahme- oder Anpassungsmöglichkeiten von Mietverträgen
- Vereinbarungen zur Übernahme von Geräten und Patientenstamm

Ein erfahrener Berater oder Anwalt sollte den Vertrag vor Unterzeichnung prüfen.

FAZIT

MIT PLAN ZUR ERFOLGREICHEN PRAXISÜBERNAHME

Eine Praxisübernahme ist eine große Chance, aber nur mit einer sorgfältigen Prüfung der Rahmenbedingungen. Wer sich ohne Analyse der Patientenstruktur, der Ausstattung, des Personals und der wirtschaftlichen Lage in die Übernahme stürzt, riskiert unangenehme Überraschungen. Ein kluger Plan und professionelle Beratung sind daher unerlässlich.

Im nächsten Teil unserer Serie geht es um den nächsten großen Fehler: Die falsche Bewertung des Praxiswerts – und wie Sie ihn realistisch einschätzen können.



„
Autor: Christoph Röger,
Röger & Kollegen,
Steuerberatungsgesellschaft mbH
www.christoph-roeger.com“

SO WIRD DER PRAXISALLTAG DIGITAL EINFACHER:

MIT DATEV UND ELABZ IM EINSATZ

Zwei neue Module in CGM Z1.PRO zeigen, wie moderne Software die Zusammenarbeit mit externen Partnern vereinfacht – und gleichzeitig interne Abläufe optimiert.

Mit dem **DATEV-Buchungsdatenservice** können Rechnungen und Zahlungsdaten direkt aus der Praxissoftware an das DATEV-Rechenzentrum übermittelt werden. Dort kann die Steuerkanzlei die Daten digital weiterverarbeiten.

Die Originalbelege verbleiben in der Praxis, die digitale Übermittlung spart Zeit, reduziert den manuellen Aufwand und vermeidet Fehlerquellen.

Auch beim Austausch mit dem Dentallabor geht CGM neue Wege: Mit dem **Elektronischen Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis (eLABZ)** wird ein sicherer, digitaler Datentransfer zwischen Zahnarztpraxis und gewerblichen Laboren vorbereitet. Ziel ist es, die heute oft noch papiergebundene Kommunikation

zu ersetzen – und damit Verwaltungsaufwand, Missverständnisse und Zeitverluste zu minimieren.

Mit dem Elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren (EBZ) haben die KZBV und der GKV-Spitzenverband in enger Zusammenarbeit mit dem Verband Deutscher Dental-Software-Unternehmen (VDDS) bereits den Goldstandard dafür gesetzt, wie die Digitalisierung im Gesundheitswesen durch eine Anwendung sowohl für die Praxen als auch für die Patienten einen deutlichen Mehrwert schaffen kann.

Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel und zunehmender Bürokratie ist es wichtig, dass Abläufe schlanker und effizienter werden. **Digitale Lösungen wie der DATEV-Service oder eLABZ** sorgen dafür, dass sich Praxisteams wieder stärker auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren können: die Behandlung und Betreuung der Patienten.



ZIEL IST ES,
DIE HEUTE OFT NOCH
PAPIERGEBUNDENE
KOMMUNIKATION
ZU ERSETZEN.

DAS CGM PORTAL – IHR NAVI FÜR SMARTE ORGANISATION

In der modernen Zahnarztpraxis spielt Digitalisierung eine immer größere Rolle. Doch wie behält man den Überblick über Support-Anfragen, Rechnungen oder wichtige Dokumente? Das CGM PORTAL bietet hier eine zentrale Lösung. Als digitales 24/7-Serviceportal ermöglicht es den einfachen Zugriff auf zahlreiche Funktionen – jederzeit und überall.

ALLE WICHTIGEN SERVICES AN EINEM ORT

Mit dem CGM PORTAL können Zahnarztpraxen:

- Stammdaten und Mitarbeiterprofile verwalten – für eine bessere Organisation
- Rechnungen digital einsehen – jederzeit abrufbar
- Support- und Administrations-Tickets erstellen und verfolgen – schneller Service ohne Wartezeiten
- Zugriff auf eine umfangreiche Wissensdatenbank – sofort Antworten auf häufige Fragen finden

Durch die zentrale Bündelung dieser Services spart das Praxisteam wertvolle Zeit und optimiert Arbeitsabläufe.

WARUM ZÖGERN? ALLE PRAXEN KÖNNEN PROFITIEREN!

Trotz dieser Vorteile nutzen noch nicht alle Praxen das CGM PORTAL. Ein möglicher Grund: Der Registrierungsprozess ist komplex. Im Gegensatz zum Anwen-derbereich auf der Homepage der CGM Dentalsysteme GmbH, in dem sich die Anwenderinnen und Anwender schnell und unkompliziert anmelden können, ist im CGM PORTAL die Ernennung eines Super-Admins erforderlich, der zunächst die Freischaltung beantragen muss.

Die Rolle des Super-Admins ist besonders wichtig, da er die zentralen Einstellungen im Portal verwaltet.

Er kann die Mitarbeiterrechte steuern, den Zugriff auf Rechnungen und Praxisdaten regeln und sicherstellen, dass nur autorisierte Personen Änderungen vornehmen. So wird die Datensicherheit gewahrt und ein geordneter Zugriff auf das System gewährleistet.

LOHNT SICH DER AUFWAND? EINFACH STARTEN!

Wer den Registrierungsprozess einmal durchlaufen hat, profitiert langfristig von einem effizienten digitalen Praxismanagement. So gelingt der Start:

- 1. Super-Admin bestimmen:** Eine Person aus dem Team erhält die zentrale Administration.
- 2. Registrierung durchführen:** Nach Bestätigung durch CGM erfolgt die Freischaltung.
- 3. Vorteile nutzen:** Ab diesem Zeitpunkt steht das gesamte Serviceangebot zur Verfügung.

In den nächsten Ausgaben zeigen wir Ihnen, wie Sie das CGM PORTAL optimal für Ihre Praxis nutzen können.

Das starke Dental-Trio für das gesamte Praxisteam

Digital & gedruckt!



Das Wichtigste für eine erfolgreiche Praxisführung
dental-wirtschaft.de



News aus Praxis, Politik und Wissenschaft
zm-online.de



Tipps für Karriere, Praxismanagement und Lifestyle
recall-magazin.de



Jetzt mehr erfahren & abonnieren
qr.medtrix.group/shop-dental

DENTAL & WIRTSCHAFT

zm

recall

[MTX]

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

Neben unseren Tipps & Tricks Workshops bieten wir wieder die Innovation Exchange: Aktuelle Trends und Lösungen für nur 89 € zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer. Profitieren Sie und Ihr Team auch von unseren kostenfreien Online-Seminaren unter www.cgm.com/dentalsysteme-seminare

DEGGENDORF

CGM Z1 KLASSIK TIPPS & TRICKS

Freitag, 18.07.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

CGM Z1.PRO TIPPS & TRICKS

Freitag, 18.07.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

MÜNCHEN

CGM Z1 PRO GRUNDLAGEN

Freitag, 25.07.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

CGM Z1.PRO AUFBAUSEMINAR

Freitag, 25.07.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

KOBLENZ

INNOVATION EXCHANGE

Freitag, 18.07.2025: 14:00 – 18:00 Uhr



Alle Termine zu unseren
Seminaren vor Ort oder
online finden Sie hier:

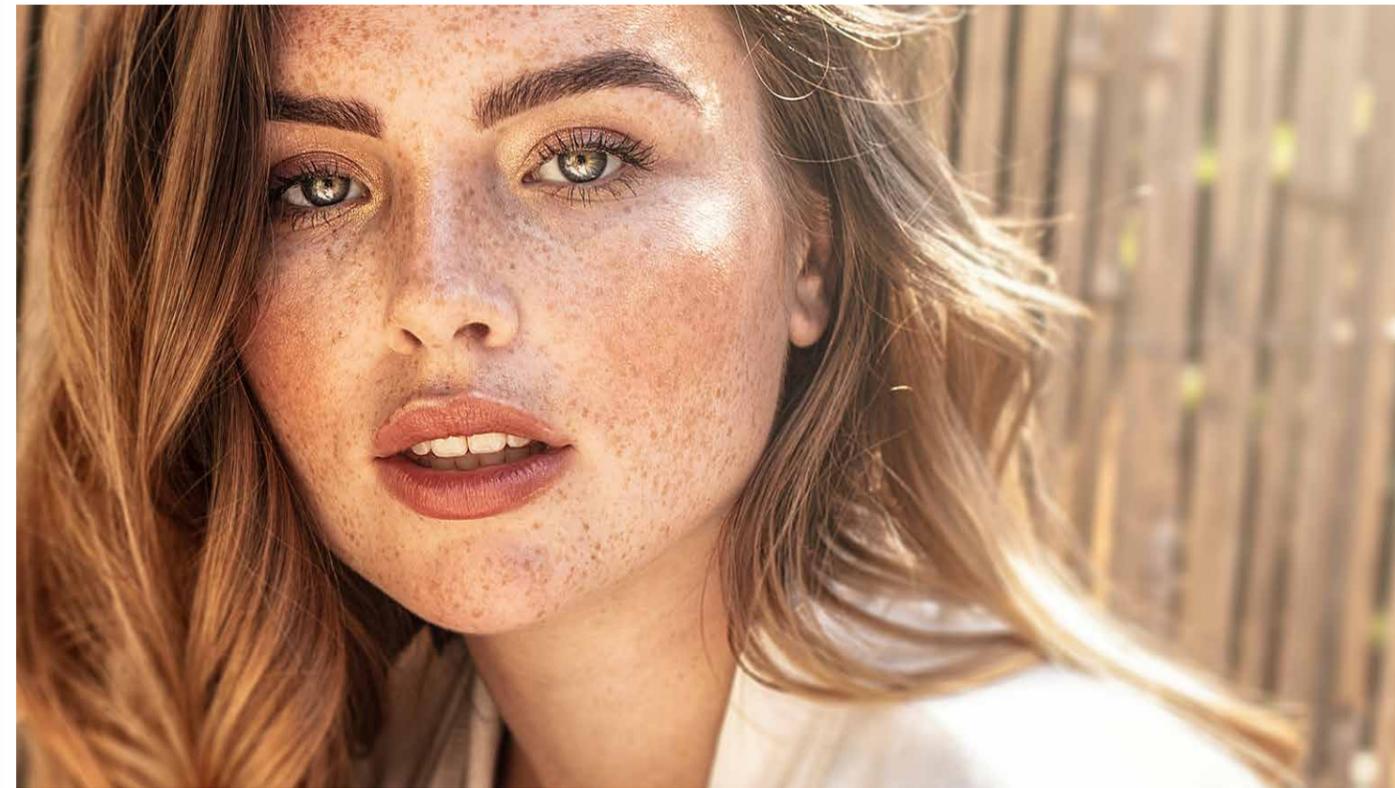
ALLES WICHTIGE FÜR SIE IM ÜBERBLICK:

Dauer: 3 Stunden
Sichern Sie sich 3 Fortbildungspunkte.

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

SEMINARGEBÜHR 179,- €
zzgl. MwSt.:

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



IMPRESSUM

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

REDAKTION:
Beata Luczkiewicz (Extern)

LAYOUT:
Heike Schiene (schienerwerk.de)

LEKTORAT:
Sebastian Riechert, CompuGroup Medical Deutschland AG

KONTAKT:
uptodate@cgm-dentalsysteme.de

VERANTWORTLICH FÜR ANZEIGEN:
CGM Dentalsysteme GmbH

DRUCK:
KRMP Intermedia GmbH, Engelbertstraße 38a, 50674 Köln

FOTOS:
CGM Deutschland AG, Albert Mergelsberg S. 13, gettyimages S. 1, 2, 12, 15, 20, 23, 24, 27

ERSCHEINUNGSWEISE: **viermal jährlich**

BEILAGE: **zfa**

Ihr smarterer Empfangsmitarbeiter – rund um die Uhr erreichbar.

Der **CGM one Telefonassistent** übernimmt Anrufe selbstständig und leitet sie zuverlässig und strukturiert an das Praxisteam weiter.

- ✓ 24/7 für Anrufe erreichbar
- ✓ Einfache Anbindung an Ihre Telefonanlage
- ✓ Direkte Antwort per SMS
- ✓ Verfügbar in über 30 Sprachen

Mehr Infos unter:

one.cgm.com

