



uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | 3.2025

&
zfa.

EXTRA für das
Praxisteam | 3.2025



uptodate.

- | | |
|--|---|
| 03 Editorial | 10 Anwenderbericht Dr. Djurdjevic |
| 04 Wissen teilen, Meer erleben – Sylter Woche 2025 | 14 Anwender fragen – Experten antworten |
| 05 Impulse, Inspiration und starke Netzwerke: Dentista Kongress 2025 | 16 Niederlassung nach Plan: Wie man Fehler vermeiden kann |
| 06 Selbstständig trotz Gegenwind
Zahnärztinnen und Zahnärzte setzen weiterhin auf die eigene Praxis | 18 Neue Apps |
| 08 KI in der Röntgendiagnostik:
Unterstützung auf den ersten Blick | 20 Das CGM PORTAL:
Warum sich der Start lohnt |
| | 22 Termine |
| | 23 Impressum |



Liebe Leserin, lieber Leser,

wer heute eine Zahnarztpraxis führt, braucht nicht nur Fachkompetenz, sondern auch Weitblick in Organisation, Digitalisierung und Teamführung. Genau hier setzt diese Ausgabe an.

Wir zeigen, wie Digitalisierung echten Mehrwert schafft, nicht als Selbstzweck, sondern als praxisnahe Erleichterung im Alltag – vom papierlosen Austausch mit dem Labor über eLABZ bis zur smarten Buchhaltung mit DATEV-Anbindung. Auch KI in der Röntgendiagnostik ist längst Realität mit spürbarer Entlastung und mehr diagnostischer Sicherheit.

Inspirierend ist der Erfahrungsbericht von Dr. Djurdjevic:

editorial.



Wie er mit Mut zur Veränderung und digitaler Vision gleich zwei moderne Praxen aufgebaut hat, zeigt eindrucksvoll, was möglich ist – mit klaren Zielen, gutem Team und den richtigen Tools.

Ob Praxisgründung, Fortbildung oder neue Softwarelösungen: Wir möchten Ihnen Impulse geben, wie Sie Ihre Praxis noch effizienter, sicherer und zukunftsorientierter gestalten können.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe und danke für Ihr Vertrauen in unsere Lösungen.

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.

WISSEN TEILEN, MEER ERLEBEN – SYLTER WOCHEN 2025

Im Juni 2025 war es wieder so weit: Bereits zum 67. Mal fand die Sylter Woche statt – ein Highlight im Fortbildungskalender vieler Zahnärztinnen und Zahnärzte. Unter dem Motto „Ästhetik: Schöne Zähne lachen gern!“ kamen rund 1.000 Teilnehmende aus ganz Deutschland auf der Nordseeinsel zusammen, um sich fachlich weiterzubilden und miteinander ins Gespräch zu kommen.

Mitten im Geschehen: die CGM Dentalsysteme GmbH. Beim traditionellen Sundowner lud das Unternehmen zum entspannten Austausch ein. Geschäftsführerin Sabine Zude betonte: „Die Sylter Woche ist für uns immer wieder ein tolles Erlebnis. Hier gelingt der persönliche Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern auf entspannte und intensive Weise.“

Diese nahmen die Einladung gern an. Denn der Austausch bietet nicht nur wertvolle Impulse, sondern auch die Gelegenheit, die Entwicklungen rund um CGM Z1.PRO kennenzulernen. „Ich arbeite gerne mit CGM Z1.PRO, weil ich am liebsten mit den allerbesten Profis arbeite“, bringt es Jan-Philipp Schmidt vom MVZ

für Kieferorthopädie auf den Punkt. Zahnarzt Jörg-Oliver Zeitz schätzt besonders die Benutzerfreundlichkeit: „...weil es so schön einfach ist.“

Auch 2026 wird die CGM Dentalsysteme GmbH wieder dabei sein – mit Produktneuheiten, persönlichem Austausch und einer Einladung zum Vernetzen am Meer.

HIER GELINGT DER PERSÖNLICHE AUSTAUSCH MIT ANWENDERINNEN UND ANWENDERN AUF ENTSPANNTE UND INTENSIVE WEISE.

”



ZA Jan-Philipp Schmidt,
Geschäftsführerin Sabine Zude,
CGM Dentalsysteme GmbH

IMPULSE, INSPIRATION UND STARKE NETZWERKE: DENTISTA KONGRESS 2025

Vom 30. bis 31. Mai wurde Berlin zum Treffpunkt für Zahnärztinnen aus dem ganzen Bundesgebiet: Der Dentista Kongress 2025 bot unter dem Motto „Shaping the future of (female) dentistry“ eine Mischung aus fachlichem Input, persönlichem Austausch und gelebtem Netzwerkgeist.

Dentista-Präsidentin Dr. Rebecca Otto eröffnete die Veranstaltung mit einem eindrucksvollen Plädoyer für Zusammenhalt, Mut zur Führung und mehr Sichtbarkeit von Frauen in der Zahnmedizin.

Themen wie Digitalisierung, Praxisorganisation oder die Vereinbarkeit von Familie und Beruf wurden im Kongressprogramm bewusst nicht nur fachlich, sondern auch gesellschaftlich eingeordnet. Auch Dr. Romy Ermler, Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer,

ermutigte die Teilnehmerinnen, sich aktiv in die Standespolitik einzubringen und die Zukunft des Berufsbildes mitzugestalten.

Vielfältige Vorträge, hochkarätige Referentinnen und eine familiäre Atmosphäre machten den Kongress erneut zu einem besonderen Erlebnis. Ein musikalisches Highlight setzte Dr. Anne Heinz, Inhaberin der Kinderzahnarztpraxis Dentiland, die beim Galadinner mit ihrer Band für Gänsehautmomente sorgte.



Quelle: Dentista e.V. – Verband für Zahnärztinnen

Dentista e.V. –
Verband für
Zahnärztinnen:
<https://dentista.de/>



CGM Dentalsysteme GmbH unterstützt die Verbandsarbeit von Dentista e.V. als Pate – und freut sich schon jetzt auf den Dentista Kongress 2026, denn wer einmal dabei war, weiß: Diese Community inspiriert, vernetzt und bewegt.

SELBSTSTÄNDIG TROTZ GEGENWIND

ZAHNÄRZTINNEN UND ZAHNÄRZTE
SETZEN WEITERHIN AUF DIE EIGENE PRAXIS



ZAHNÄRZTINNEN
75,1 %
UND ZAHNÄRZTE
85,5 %
ARBEITEN IN
EIGENER PRAXIS

Trotz wachsender Herausforderungen wie Bürokratie, Personalmangel und wirtschaftlichem Druck bleibt die eigene Praxis für viele Zahnmediziner attraktiv. Das zeigt die aktuelle Versorgungsanalyse der Stiftung Gesundheit: 75,1 % der niedergelassenen Zahnärztinnen und sogar 85,5 % der niedergelassenen Zahnärzte arbeiten in einer eigenen Praxis.

Angestellte Tätigkeiten – etwa in Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) – spielen zwar eine wachsende Rolle, sind in der Zahnmedizin aber noch deutlich seltener verbreitet. Der Anteil angestellter Zahnärztinnen liegt bei 24,9 %, bei Zahnärzten sind es 14,5 %. In einem MVZ arbeiten rund 8,7 % der angestellten Zahnärztinnen.

Größte Fachgruppe im ambulanten Bereich

Mit einem Anteil von 20,4 % bilden Zahnärztinnen und Zahnärzte im Jahr 2024 die größte Fachgruppe unter den ambulanten Leistungserbringern. Damit liegen sie deutlich vor anderen Fachrichtungen wie den Psychologischen Psychotherapeuten mit 11,9 %, den Internisten mit einem Anteil von 6,6 %, den Gynäkologen mit 4,9 % und den Orthopäden mit 4,1 %.

Die Zahlen zeigen: Auch wenn sich der Markt wandelt, ist die eigene Praxis für viele nach wie vor das bevorzugte Modell – mit hoher Unabhängigkeit und viel Gestaltungsspielraum.

ZAHNMEDIZIN IM ZAHLENCHECK:

- **75,1 %** der Zahnärztinnen sind niedergelassen
- **24,9 %** der Zahnärztinnen arbeiten angestellt
- **85,5 %** der Zahnärzte sind niedergelassen
- **14,5 %** der Zahnärzte arbeiten angestellt
- **20,4 %** aller ambulanten Leistungserbringer sind Zahnärztinnen und Zahnärzte – damit sind sie die größte Fachgruppe

Quelle: Versorgungsanalyse 2024 – Stiftung Gesundheit

Fortbildung kann so einfach und günstig sein.

Die DZR
SeminarFlatrate für
das ganze Praxisteam:
1x buchen und
1 Jahr alle Seminare
nutzen!

Von Abrechnung über Kommunikation bis hin zum
Praxismanagement – unser Programm ist so breit aufgestellt
wie Ihre Anforderungen im Praxisalltag.

**Gleich das ganze Programm anschauen und den
günstigen Flatrate-Preis entdecken:**



dzt-akademie.de



DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



KI IN DER RÖNTGEN-DIAGNOSTIK: UNTERSTÜTZUNG AUF DEN ERSTEN BLICK

WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ DABEI HILFT, ZAHNERKRANKUNGEN FRÜHER ZU ERKENNEN – UND WORAUF ES IN DER PRAXIS ANKOMMT

Zahnärztinnen und Zahnärzte wissen, dass auch geübte Augen auf Röntgenbildern kritische Stellen übersehen können. Wenn sich etwa beginnende Läsionen unauffällig zeigen oder anatomische Strukturen die Sicht erschweren, ist die diagnostische Sicherheit gefragt. Doch inzwischen hilft auch künstliche Intelligenz mit – zum Beispiel in Form der in CGM Z1.PRO integrierten KI-Lösung des Schweizer Unternehmens Nostic.

ANALYSE IN SEKUNDEN

Die KI von Nostic analysiert intraorale Röntgenbilder in wenigen Sekunden. Sie markiert potenzielle Läsionen grafisch und gibt eine prozentuale Einschätzung zur Karieswahrscheinlichkeit. Für die Anwenderin oder den Anwender bedeutet das: mehr Objektivität, mehr Entscheidungssicherheit – und mehr Zeit für Beratung und Behandlungsplanung. Auf Wunsch lässt sich das Analyseergebnis direkt in den Arbeitsbefund übernehmen.

DIE KI VON NOSTIC ANALYSIERT INTRAORALE RÖNTGENBILDER IN WENIGEN SEKUNDEN.

Die Software hilft dabei, Risikostellen bewusster wahrzunehmen und Zahnschäden frühzeitig zu erkennen. Gerade im Frühstadium ist das ein klarer Vorteil – nicht zuletzt im Sinne der Patienten.

UNTERSTÜTZUNG, KEINE ENTSCHEIDUNG

Wichtig ist: Die KI ersetzt keine zahnärztliche Diagnostik, sondern ergänzt sie. Sie unterstützt bei der Befundung, nicht bei der Entscheidung. Genau das ist auch die Stärke der Lösung: Sie wirkt unauffällig im Hintergrund und lässt sich unkompliziert in bestehende Abläufe integrieren – entweder direkt in der Praxissoftware oder über eine Webanwendung.

INTEGRATION IN DIE DIGITALE PRAXIS

Dass sich digitale Prozesse in der Zahnmedizin durchsetzen, ist längst keine Zukunftsvision mehr. „Zu Beginn meiner Laufbahn wurden Computer in Zahnarztpraxen fast ausschließlich für Abrechnungen genutzt“, erinnert sich Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dentalsysteme GmbH. „Heute ist die Praxissoftware das zentrale Element der Zahnarztpraxis.“

KI ist dabei der nächste logische Schritt: Sie bringt das Potenzial, die Qualität der Diagnostik zu steigern und Behandlungswege gezielter zu gestalten. Gleichzeitig gilt es, Datenschutz und technische Sicherheit im Blick zu behalten. Auch hier überzeugt Nostic: Patientendaten werden weder gespeichert noch über Ländergrenzen hinweg verarbeitet – ein Pluspunkt im Praxisalltag.

REVISIONSSICHER ARCHIVIEREN MIT CGM PRAXISARCHIV

Die beste Diagnostik nützt wenig, wenn Befunde und Bilder später schwer auffindbar sind. Genau hier kommt das CGM PRAXISARCHIV ins Spiel – als revisionssichere Archivlösung für die digitale Patientenakte.

Röntgenbilder, Aufklärungsbögen, Heil- und Kostenpläne oder Laborbefunde: Alle im Behandlungsverlauf entstehenden Dokumente werden automatisch und fallbezogen archiviert – direkt aus CGM Z1.PRO heraus.

Ein Vorschaubild in der Karteikarte ermöglicht den schnellen Zugriff und die Volltexterkennung sorgt für präzise Suchergebnisse.

Dank der lückenlosen Integration mit bildgebenden Systemen und der Option zur Langzeitarchivierung bleiben relevante Daten dauerhaft verfügbar – revisionssicher, datenschutzkonform und effizient. Das reduziert Medienbrüche, spart Zeit und schafft Platz in der Praxis.

KI in der Röntgendiagnostik ist kein Zukunftsthema mehr, sondern Realität – mit konkretem Nutzen für Diagnostik und Patientenversorgung. In Kombination mit einem durchdachten Dokumentenmanagement entsteht daraus ein echter Mehrwert für den Praxisalltag.

FAZIT

KI IN DER RÖNTGENDIAGNOSTIK IST KEIN ZUKUNFTSTHEMA MEHR, SONDERN REALITÄT.

ZUKUNFT FEST IM BLICK:

DR. DJURDJEVIC UND SEIN TEAM SETZEN AUF DIGITALISIERUNG

Als Dr. stom. Djurdjevic Dalibor im Oktober 2021 seine eigene Zahnarztpraxis in Passau eröffnete, hatte er eine klare Vision: moderne Zahnmedizin in einem ästhetischen Umfeld – und eine digitale Infrastruktur, die den Praxisalltag effizienter macht. „Ich wollte von Anfang an papierlos arbeiten“, sagt der Zahnarzt, der sich auf Implantologie, Chirurgie und Prothetik spezialisiert hat. Heute betreibt er eine hochmoderne Praxis mit eigenem Labor, Prophylaxe-Zentrum und fünf Behandlungszimmern auf zwei Etagen – digital unterstützt von CGM Z1.PRO.

VOM NEUSTART ZUR ETABLIERTEN PRAXIS

Dr. Djurdjevic übernahm 2021 eine Zahnarztpraxis, die sich in einem veralteten Zustand befand und baute sie in kurzer Zeit neu auf. „Die alten Strukturen waren nicht mehr tragfähig. Ich wollte alles neu und auf meine Weise gestalten“, erklärt er. Mit Erfolg: Bereits ein Jahr später folgte die Übernahme einer zweiten Praxis – die Patientenkartei wuchs rasant. Der Umzug in größere Räumlichkeiten war die logische Konsequenz: „Wir haben uns von 250 auf 500 Quadratmeter vergrößert, mit eigener Prophylaxeetage und zusätzlichem Labor.“



„DIE PATIENTEN KÖNNEN IHRE TERMINE ONLINE BUCHEN, DIE ANAMNESEBÖGEN DIGITAL AUSFÜLLEN UND UNTERSCHREIBEN – DAS SPART ENORM VIEL PAPIER UND ZEIT.“

Heute verfügt die Praxis über 11 Arbeitsplätze und ein stetig wachsendes Team – aktuell wird eine weitere Zahnärztin oder ein weiterer Zahnarzt gesucht. „Mein Ziel ist es, nicht nur fachlich, sondern auch organisatorisch auf dem neuesten Stand zu sein. Dazu gehört für mich ganz klar die Digitalisierung.“

DIGITALER WORKFLOW VON ANFANG AN

Von Anfang an setzte Dr. Djurdjevic auf CGM Z1.PRO und Zusatzmodule wie CGM CLICKDOC für die Online-Terminbuchung. „Wir wollten alles aus einer Hand. Die Patienten können ihre Termine online buchen, die Anamnesebögen digital ausfüllen und unterschreiben – das spart enorm viel Papier und Zeit.“

Auch im Team wurde der digitale Wandel begrüßt – wenn auch nicht ohne Anlaufschwierigkeiten. Carmen Resch, erfahrene Mitarbeiterin und rechte Hand des Zahnarztes, erinnert sich: „Am Anfang gab es technische Probleme, die Hotline war schlecht erreichbar, und wir hatten Systemausfälle.“ Doch mit dem Praxisumzug kam die Wende. „Seitdem läuft alles stabil. Und wenn doch etwas ist, bekommen wir schnell Unterstützung – vor allem durch unsere persönliche Ansprechpartnerin von der CGM.“



STRUKTURIERTER PRAXISALLTAG UND KURZE WARTEZEITEN

Die digitale Organisation hat die Praxisabläufe spürbar verbessert. Die Patientendaten sind zentral verfügbar, der Zugriff ist von allen Arbeitsplätzen aus möglich. „Das macht unsere Prozesse nicht nur effizienter, sondern auch für die Patienten angenehmer“, betont Dr. Djurdjevic. „Wir arbeiten mit sehr kurzen Wartezeiten – das ist heute ein echter Standortvorteil.“

Auch Carmen Resch sieht klare Vorteile: „Wir müssen nichts mehr scannen, ausdrucken oder abheften. Alles läuft automatisch über das System – das erleichtert uns den Arbeitsalltag enorm.“ Vor allem CLICKDOC sei unverzichtbar: „Ohne den digitalen Terminplaner könnten wir uns unsere Arbeit gar nicht mehr vorstellen.“

GEDULD MIT ÄLTEREN PATIENTEN – UND UNTERSTÜTZUNG IM TEAM

Die Praxis deckt ein breites Patientenspektrum ab – von jungen Familien bis hin zu Senioren. Letztere brauchen manchmal etwas mehr Unterstützung bei der digitalen Anamnese. „Unsere Kolleginnen an der Anmeldung sind darauf vorbereitet und helfen gerne“, sagt Resch. Für die jüngere Generation sei die Digitalisierung dagegen längst selbstverständlich: „Die wachsen da einfach rein.“

HERAUSFORDERUNGEN OFFEN ANSPRECHEN – LÖSUNGEN GEMEINSAM FINDEN

Auch wenn die Startphase von CGM Z1.PRO ein wenig holprig war, steht Dr. Djurdjevic heute klar hinter der Lösung: „Ich kann CGM Z1.PRO voll und ganz weiterempfehlen – mittlerweile habe ich es schon mehr als 20 Kolleginnen und Kollegen ans Herz gelegt. Jedes System braucht seine Einarbeitungszeit, aber langfristig zahlt sich die Investition in eine intelligente Lösung aus.“

Der nächste Schritt ist bereits geplant: Die Einführung der digitalen Zeiterfassung für das Praxisteam. „Wir wollen auch bei der Personalorganisation weg vom Papier und mehr Transparenz und Struktur schaffen.“

„

DIE ZUKUNFT IST DIGITAL – UND WER DA NICHT MITHÄLT, WIRD SCHWIERIGKEITEN BEKOMMEN.



ZUKUNFT: KI, 3D UND DIGITALE PROTHETIK

Mit seinem Masterstudium in Implantologie bleibt Dr. Djurdjevic fachlich am Puls der Zeit – auch technologisch will er weiter vorangehen: „Wir arbeiten heute schon zu 80 Prozent digital. Analoge Abdrücke werden zunehmend durch Intraoralscanner und 3D-Druck ersetzt. Zahntechniker, die da nicht mitziehen, bleiben auf der Strecke.“

Auch die künstliche Intelligenz sieht er im zahnärztlichen Bereich auf dem Vormarsch: „Telefonassistenten und automatisierte Systeme werden kommen – vielleicht nicht morgen, aber mittelfristig wird das Standard sein.“ Für ihn steht fest: „Die Zukunft ist digital – und wer da nicht mithält, wird Schwierigkeiten bekommen.“

TEAMWORK ALS ERFOLGSREZEPT

Bei aller Technik bleibt für Dr. Djurdjevic eines zentral: das Miteinander im Team. „Jede Mitarbeiterin hat ihren Bereich und trägt Verantwortung. Ich kann mich nicht um alles kümmern – das funktioniert nur, wenn alle zusammenarbeiten.“

Dabei setzt er auf ein respektvolles Miteinander mit klaren Rollen, aber auch Raum für Wertschätzung.

FAZIT

Mit viel Engagement, einer klaren Vision und der Bereitschaft, neue Wege zu gehen, hat Dr. Djurdjevic seine Praxis in kurzer Zeit zu einer der modernsten Adressen in Passau gemacht. Die Digitalisierung spielt dabei eine Schlüsselrolle – ebenso wie das Vertrauen in sein Team.

„Das Schönste ist, wenn ein Patient nach der Behandlung sagt: Ich habe keine Angst mehr – und danke für den tollen Zahnersatz. Dann weiß ich: Wir machen vieles richtig.“



ANWENDER FRAGEN

EXPERTEN ANTWORTEN

1

Das CGM Z1.PRO-Personalkürzel wurde dreimal falsch eingegeben und der Benutzer ist gesperrt. Was ist zu tun?

Melden Sie sich mit einem anderen Benutzerkürzel (mit entsprechenden Zugriffsrechten) in CGM Z1.PRO an. Rufen Sie die Stammdaten auf und wählen im Reiter „Praxis“ das „Personal“ an und suchen Sie über das Lupen- bzw. Fernglas-Symbol den gesperrten Benutzer aus. Bei Anmeldefehlversuchen wird die Anzahl des falsch eingegebenen Kennwortes dargestellt, daneben ist ein kleines Symbol mit einer „0“. Wählen Sie dieses an (dabei wird die Anzahl der Anmeldefehlversuche auf „0“ zurückgesetzt). Im Anschluss muss ein neues Kennwort vergeben werden.

2

Wie kann man das Schreiben „TSE – Elster §146a Meldedaten“ erzeugen?

Wählen Sie das TSE-Kassenbuch an und verzweigen Sie in die Konfiguration (F6). Gehen Sie danach auf das Symbol „TSE verwalten“. Mit weiterem Mausklick auf das Exportsymbol können Sie im nachfolgenden Dialog im Feld „Anschaffung“ das Datum eintragen, wann Sie den TSE-Stick erworben haben. Mit Speichern (F12) können Sie über die Windowsfunktionen ein Verzeichnis auf Ihrer Festplatte auswählen, um die Textdatei zu speichern.

3

Wie kann man einen Empfänger aus der KIM-Historie löschen?

Wählen Sie das KIM-Postfach über das Symbol im Konnektorstatus an. Öffnen Sie nun eine neue KIM-E-Mail und verzweigen mit Klick auf den Abtauchpfeil im Feld „Empfänger“. Wählen Sie nun oben rechts das Historiensymbol an und anschließend in der Ergebnisliste den Empfänger aus, der gelöscht werden soll. Mit einem weiteren Mausklick auf die Löschfunktion wird dieser aus der Liste entfernt.

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.

NIEDERLASSUNG NACH PLAN: WIE MAN FEHLER VERMEIDEN KANN

TEIL 2: DER FALSCHER PRAXISWERT – WENN ZAHLEN TRÜGEN

Eine Zahnarztpraxis zu übernehmen oder neu zu gründen, ist eine der größten finanziellen Entscheidungen in der Karriere eines Zahnmediziners. Doch wie viel ist eine Praxis wirklich wert? Ein häufiger Fehler ist es, den Praxiswert entweder zu überschätzen oder sich auf unsichere Bewertungsmethoden zu verlassen. Damit Sie nicht in die Falle tappen, beleuchten wir in diesem zweiten Teil unserer Serie die wichtigsten Aspekte der Praxisbewertung.

1. PRAXISWERT: SUBSTANZWERT UND IDEELLER WERT

Der Wert einer Praxis setzt sich aus zwei Komponenten zusammen:

- **Substanzwert:** Darunter fallen materielle Wirtschaftsgüter wie Geräte, Einrichtung und EDV. Diese Werte lassen sich relativ leicht anhand aktueller Marktpreise ermitteln.
- **Ideeller Wert (Goodwill):** Hierzu zählen Patientenstamm, Lage, Image und wirtschaftliches Potenzial. Der ideelle Wert ist schwer zu greifen, spielt aber eine große Rolle bei der Kaufpreisfindung. Eine realistische Einschätzung ist entscheidend, denn ein überhöhter Kaufpreis kann langfristig zu finanziellen Problemen führen.

2. VORSICHT VOR FAUSTREGELN

Häufig kursieren Faustregeln wie „Eine Praxis ist das 1-fache des Jahresumsatzes wert“. Solche Vereinfachungen können jedoch in die Irre führen. Eine moderne, wachsende Praxis mit hohem Privatpatientenanteil kann mehr wert sein als eine veraltete Praxis mit sinkender Patientenbasis. Eine detaillierte Bewertung ist daher unerlässlich.



3. DIE RICHTIGE BEWERTUNGSMETHODE

Die **modifizierte Ertragswertmethode** ist die gängigste Methode zur Bewertung einer Zahnarztpraxis. Sie berücksichtigt den nachhaltig erzielbaren Gewinn und setzt diesen in Relation zu einem Kapitalisierungszinssatz. Dabei spielen folgende Faktoren eine Rolle:

- Durchschnittlicher Jahresgewinn der letzten drei bis fünf Jahre
- Entwicklung des Umsatzes und der Kosten
- Standortfaktoren und Konkurrenzsituation
- Patientenstruktur und -bindung

Lassen Sie sich von einem Experten unterstützen, um eine faire und marktkonforme Bewertung zu erhalten.

4. VERBORGENE KOSTEN UND RISIKEN

Neben dem Kaufpreis gibt es oft versteckte Kosten, die übersehen werden:

- **Investitionsbedarf:** Sind in den nächsten Jahren größere Investitionen nötig, um die Praxis modern und konkurrenzfähig zu halten?
 - **Verträge und Verbindlichkeiten:** Gibt es laufende Leasingverträge oder hohe Mietkosten?
 - **Personal:** Sind Gehaltsstrukturen marktgerecht oder gibt es versteckte Kosten für Abfindungen?
- Ein genauer Blick auf diese Punkte verhindert böse Überraschungen nach der Übernahme.

5. VERHANDLUNGSSPIELRAUM NUTZEN

Der endgültige Praxiswert ist Verhandlungssache. Lassen Sie sich nicht von der ersten Kaufpreisforderung abschrecken, sondern analysieren Sie die Schwachstellen der Praxis, um Argumente für eine realistische Preisfindung zu haben. In vielen Fällen lässt sich der Preis durch sachliche Verhandlungen senken oder durch bessere Vertragskonditionen optimieren.

FAZIT

KEIN KAUF OHNE FUNDIERTE BEWERTUNG

Ein zu hoch angesetzter Praxiswert kann Ihre wirtschaftliche Zukunft gefährden. Nehmen Sie sich Zeit für eine fundierte Analyse und holen Sie sich professionelle Unterstützung. Mit einer realistischen Bewertung sichern Sie sich eine wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft als Praxisinhaber.

Im nächsten Teil unserer Serie geht es um die falsche Finanzierung – und wie Sie Ihre Praxisgründung auf ein solides finanzielles Fundament stellen.



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

ELABZ: DIGITALER AUSTAUSCH ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR

Der Austausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren gehört zum Alltag, ist aber oft noch mit viel Papierkram verbunden. Das soll sich bald ändern. Mit dem elektronischen Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis (eLABZ) wird die Telematikinfrastruktur (TI) um einen neuen Baustein ergänzt. Ziel ist ein digitaler, strukturierter und sicherer Austausch von Aufträgen, Kostenvoranschlägen und Rechnungen.

SICHERE KOMMUNIKATION ÜBER KIM

Künftig sollen Labore über den Kommunikationsdienst KIM (Kommunikation im Medizinwesen) direkt an die TI angebunden werden können. Damit können Zahnarztpraxen beispielsweise Laboraufträge elektronisch versenden – und erhalten im Gegenzug die Rückmeldungen inklusive der Rechnung im PDF-Format, Konformitätserklärung und XML-Datei digital zurück.

Auch der Austausch von Kostenvoranschlägen soll auf diesem Weg erfolgen.

VORTEILE FÜR BEIDE SEITEN

Der größte Vorteil: Der gesamte Kommunikationsprozess wird standardisiert, sicher und medienbruchfrei – und spart Zeit. Zudem entfällt der Versand von Papierdokumenten, wodurch sowohl Abläufe als auch Ressourcen geschont werden.

STARTSCHUSS ENDE 2025

Die nötigen Voraussetzungen für Labore – vom TI-Zugang bis zur Softwareintegration – sind bereits definiert. Die flächendeckende Einführung ist für Ende 2025 vorgesehen. Mit eLABZ wird ein weiterer Schritt in Richtung digitale Zusammenarbeit im Gesundheitswesen vollzogen – auch über die Praxisgrenzen hinaus.

ELABZ IN DER PRAXIS: WAS JETZT WICHTIG IST

Was ist eLABZ?

Ein digitaler Kommunikationsweg zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor über die Telematikinfrastruktur (TI), der über den KIM-Dienst genutzt wird.

Welche Daten werden übermittelt?

Laboraufträge, Kostenvoranschläge, Rechnungen und Begleitdokumente wie XML-Dateien und Konformitätserklärungen.

Was bringt das?

- Weniger Medienbrüche
- Schnellere Abläufe
- Reduzierter Papierverbrauch
- Standardisierte, nachvollziehbare Kommunikation
- Ablage im Praxisarchiv und/oder der Dokumentenhistorie

- Automatisches Zuordnen zu einer per RZ versendeten Rechnung
- Reduzierung von Fehlerquellen (eine falsche manuelle Zuordnung entfällt)
- Kein „Ausdruck“ und zusätzlicher Papierversand für das Rechenzentrum erforderlich

Ersparnis von:

- Portokosten / Papierkosten
- Druckerzubehör (Farbpatronen, Bildtrommel)
- Zeit

Was müssen Praxen beachten?

Die technische Umsetzung erfolgt über das PVS und den bestehenden KIM-Anschluss. Voraussetzung ist, dass das Dentallabor ebenfalls an die TI angeschlossen ist.



DATEV-ANBINDUNG: BUCHUNGSDATEN EINFACH DIGITAL ÜBERMITTELN

Die Organisation der Buchhaltung ist in vielen Praxen ein fester Bestandteil der Arbeitsroutine, insbesondere in der Verwaltung. Mit dem DATEV Buchungsdatservice in CGM Z1.PRO lässt sich dieser Bereich deutlich vereinfachen. Buchungstapel und Belege können direkt aus dem Praxisverwaltungssystem an die Steuerkanzlei übertragen werden.

Die vorkontierten Rechnungen werden gesammelt, mit den zugehörigen Belegen verknüpft und als sogenanntes DATEV-Paket online bereitgestellt. Die Originalbelege verbleiben dabei in der Praxis. Die Übertragung erfolgt verschlüsselt und strukturiert, sodass die Kanzlei die Daten ohne zusätzlichen Aufwand weiterverarbeiten kann.

TIPP:

DIE DATEV-ANBINDUNG IST KEINE PFLICHT, ABER EINE PRAKTISCHE OPTION FÜR ALLE, DIE DIE ABLÄUFE ZWISCHEN PRAXIS UND STEUERKANZLEI STRUKTURIEREN MÖCHTEN.

GUT ZU WISSEN: WAS FÜR DIE DATEV-ANBINDUNG NOTWENDIG IST

- **Modul freischalten:** Der DATEV Buchungsdatservice muss in CGM Z1.PRO lizenziert sein.
- **Zugriffsrechte prüfen:** Nur Mitarbeitende mit entsprechenden Berechtigungen können den Export nutzen.
- **Steuerkanzlei einbinden:** Die Kanzlei muss für den Empfang der Daten den Mandanten bei DATEV registrieren und den Buchungsdatservice unterstützen.
- **Datenübertragung vorbereiten:** Mandanten- und Beraterdaten sowie Kontenzuordnungen müssen einmalig hinterlegt werden.
- **Belege archivieren:** Rechnungen und zugehörige Belege sollten im PVS vollständig dokumentiert sein, um korrekt übertragen zu werden.

DAS CGM PORTAL: WARUM SICH DER START LOHNT

In Zahnarztpraxen wächst der organisatorische Aufwand stetig: Rechnungen prüfen, Daten pflegen, Support kontaktieren – und das alles möglichst schnell und zuverlässig. Umso wichtiger ist eine Lösung, die Ordnung schafft und Abläufe vereinfacht. Das CGM PORTAL ist genau dafür gemacht: Als digitales 24/7-Serviceportal bündelt es zahlreiche zentrale Funktionen an einem Ort – übersichtlich, sicher und jederzeit erreichbar.

ALLE WICHTIGEN SERVICES AN EINEM ORT

Das CGM PORTAL unterstützt Zahnarztpraxen bei der Stammdatenpflege, im Rechnungsmanagement, beim Erstellen und Verfolgen von Support- und Administrations-Tickets sowie beim Zugriff auf eine umfangreiche Wissensdatenbank. All dies ist jederzeit, ortsunabhängig und sicher möglich.

Durch die zentrale Bündelung dieser Services spart das Praxisteam wertvolle Zeit und optimiert Arbeitsabläufe. Zudem können Rollen und Rechte individuell vergeben werden, so dass jede Person genau die Funktionen nutzt, die sie braucht.

WARUM DER REGISTRIERUNGS- PROZESS ZEIT KOSTET

Trotz der zahlreichen Vorteile zögern viele Praxen, den Schritt zur Implementierung neuer Systeme zu wagen. Ein häufiges Hindernis ist der etwas komplexere Registrierungsprozess, der im Vergleich zu den benutzerfreundlichen Anmeldemöglichkeiten auf der Homepage der CGM Dentalsysteme GmbH oft als mühsam empfunden wird. Dabei könnte eine vereinfachte Anmeldung vielen Praxen helfen, die Vorteile der neuen Technologien schneller und unkomplizierter zu nutzen.

Beim CGM PORTAL hingegen ist Sicherheit oberstes Gebot. Deshalb beginnt der Zugang mit der Benennung eines sogenannten Super-Admins. Diese Person übernimmt die zentrale Administration im Portal und erhält umfassende Rechte zur Nutzer- und Rechteverwaltung.

DIE ROLLE DES SUPER-ADMINS: ZENTRAL UND VERANTWORTUNGSVOLL

Der Super-Admin ist die Schlüsselfigur für die digitale Praxisorganisation: Er oder sie steuert, wer Zugang zu welchen Informationen und Services erhält. So wird sichergestellt, dass nur autorisierte Teammitglieder Zugriff auf sensible Daten wie Rechnungen oder Support-Anfragen haben. Das schützt nicht nur vor Fehlern, sondern erhöht auch die Datensicherheit.

DER ERSTE SCHRITT IST EINFACH GEMACHT

Die gute Nachricht: Für die Registrierung werden nur wenige Angaben benötigt – Name, E-Mail-Adresse, Kundennummer und Postleitzahl. Nach der Prüfung und Freischaltung durch die CGM Dentalsysteme GmbH kann der Super-Admin sofort loslegen, Benutzer anlegen und die Vorteile des Portals für die Praxis nutzen.

FAZIT: EINMAL REGISTRIERT – DAUERHAFT PROFITIEREN

Wer einmal den Registrierungsprozess durchgeführt hat, gewinnt ein starkes Werkzeug für den Praxisalltag. Das CGM PORTAL ist nicht nur ein Serviceportal, sondern ein echter Organisationshelfer – effizient, sicher und passgenau für die Anforderungen moderner Zahnarztpraxen.

Starke Dental-Medien für ein erfolgreiches Praxismanagement

Mit
Magazin für
Ihr Team!



dental-wirtschaft.de

recall-magazin.de

Jetzt entdecken:

„Pimp up your Wissen“

Der Wissens-Check für angehende ZFA,
um sicher in die Prüfungen zu starten!



Jetzt mehr erfahren &
beide Magazine gratis testen!
mtx-shop.de

[MTX]

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

Neben unseren Tipps & Tricks Workshops bieten wir 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

RINGHOTEL KRONE SCHNETZENHAUSEN

CGM Z1.PRO INTENSIVSEMINAR

19.09. – 21.09.2025

3 Tage

KOBLENZ

INNOVATION EXCHANGE: AKTUELLE TRENDS UND LÖSUNGEN

Freitag, 17.10.2025: 14:00 – 18:00 Uhr

CGM Z1.PRO GRUNDLAGEN

Mittwoch, 05.11.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

CGM Z1.PRO AUFBAUSEMINAR

Mittwoch, 05.11.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

BAYREUTH

CGM Z1 KLASSIK TIPPS & TRICKS

Mittwoch, 12.11.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

CGM Z1.PRO KLASSIK TIPPS & TRICKS

Mittwoch, 12.11.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

DEGGENDORF

CGM Z1 KLASSIK TIPPS & TRICKS

Freitag, 17.10.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

CGM Z1.PRO KLASSIK TIPPS & TRICKS

Freitag, 17.10.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

ALLES WICHTIGE FÜR SIE IM ÜBERBLICK:

Dauer: 3 Stunden
Sichern Sie sich 3 Fortbildungspunkte.

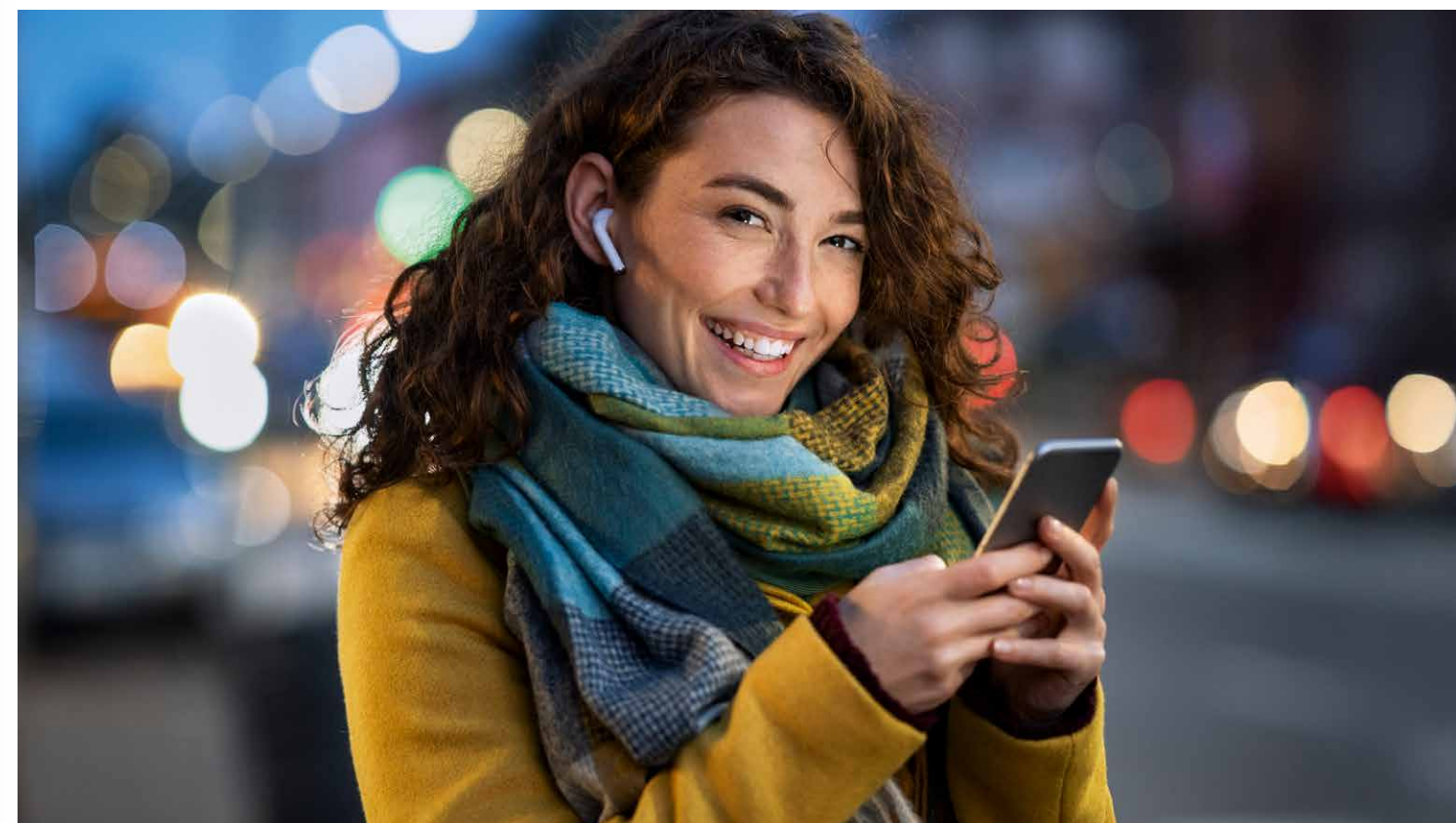
Für diese Seminare erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktbewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.

SEMINARGEÜHR zzgl. MwSt.:

179,- €

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

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



IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

CGM Dentalsysteme GmbH, Maria Trost 25, 56070 Koblenz

REDAKTION:

Beata Luczkiewicz (Extern)

LAYOUT:

Heike Schiene (schienenwerk.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, Olaf Tegtmeier, Pfadfinder Kommunikation S. 4, gettyimages S. 1, 2, 6, 8, 15, 16, 19, 23

ERSCHEINUNGSWEISE: **viermal jährlich**

BEILAGE: **zfa**

Ihr smarter 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

