uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | **3.2026**

&

zfa.

EXTRA für das
Praxisteam | 3.2026

INHALT 3.2026

uptodate.

03 Editorial
04 Endspurt 2026: Wenn im Hintergrund alles funktioniert
07 Kieferorthopädie: Gesetzentwurf sorgt für Diskussionen
08 Anwenderbericht Dr. Lamia Varnai
14 Fachkräftemangel in der Zahnarztpraxis: Mit steuerbegünstigten Zusatzleistungen Mitarbeiter gewinnen und binden
18 Vertrauen beginnt vor der Behandlung: Warum der erste Eindruck bereits lange vor dem Wartezimmer entsteht
20 Vier Perspektiven. Eine Erfahrung.
22 Anwender fragen – Experten antworten
23 Impressum

Synchronizing Healthcare

CGM Dentalinformationssystem | CHREMASOFT Dentalinformationssystem | CGM Z1.PRO Dentalinformationssystem

editorial.

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Praxisalltag verlangt heute mehr als fachliche Exzellenz – gefragt ist zunehmend unternehmerisches Denken. Diese Ausgabe zeigt, wo genau das ansetzt.

Besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen den Anwenderbericht von Dr. Lamia Varnai. Ihr Satz „Ich würde es wirklich Hauszahnarzt nennen" hat mich berührt – er steht für eine Haltung, die viele von uns antreibt: Menschen über Jahre begleiten, Vertrauen wachsen lassen und trotz vollem Terminkalender Zeit für das persönliche Gespräch finden. Wie sie es schafft, dass **CGM Z1.PRO** ihr genau diesen Freiraum verschafft, lesen Sie im Anwenderbericht in dieser Ausgabe.

Auch organisatorisch bleibt es spannend: Die SQL-Umstellung von CGM PRAXISARCHIV verdient frühzeitige Aufmerksamkeit, um Zeitdruck zum Jahresende zu vermeiden. Der Gesetzentwurf zur Kieferorthopädie sorgt derweil für Diskussionen in der Zahnärzteschaft.

Wirtschaftlich lohnt sich der Blick auf steuerbegünstigte Zusatzleistungen – ein Weg, dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen. Und wie digitale Lösungen wie CGM one AmbulApps das Vertrauen der Patienten schon vor dem ersten Termin stärken, zeigt unser Fokusbeitrag.

Wir sind außerdem gespannt auf Ihre Meinung: Mit unserer kurzen Leserumfrage möchten wir erfahren, welche Themen für Sie besonders relevant sind und wie wir die uptodate künftig noch besser auf Ihren Praxisalltag abstimmen können. Ich freue mich, wenn Sie sich ein paar Minuten Zeit dafür nehmen.

Herzlichst

Sabine Zude
Geschäftsführerin
CGM Dentalsysteme GmbH

IHRE MEINUNG ZÄHLT!

Mitmachen und **Apple Watch** gewinnen.

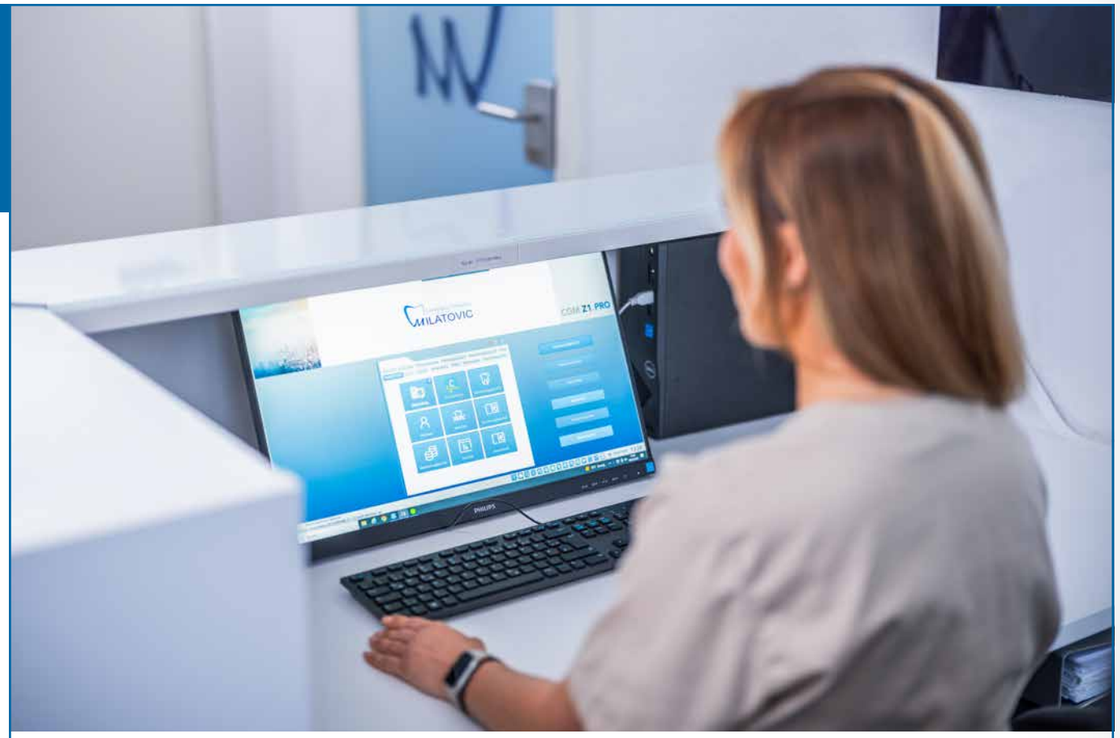
Wie zufrieden sind Sie mit der uptodate und der ZFA-Beilage?
Mit unserer kurzen Leserumfrage möchten wir erfahren, wie Sie unser Magazin nutzen, welche Themen für Sie besonders relevant sind und wie wir unser Angebot künftig noch besser auf Ihren Praxisalltag abstimmen können.

- Relevante Themen & Inhalte
- Bedeutung der ZFA-Beilage
- Wünsche zu digitalen Formaten

Dauer: nur wenige Minuten

QR-Code scannen und an der Umfrage teilnehmen!

CGM CompuGroup Medical



ENDSPURT 2026: WENN IM HINTERGRUND ALLES FUNKTIONIERT

WAS PRAXEN JETZT ÜBER DIE SQL-UMSTELLUNG VON CGM PRAXISARCHIV WISSEN SOLLTEN

Patienten merken von einer gut funktionierenden Archivierung nichts. Und genau so soll es sein. Röntgenbilder sind sofort verfügbar, Dokumente werden in Sekunden gefunden und Informationen stehen genau dort bereit, wo sie gebraucht werden. Für das Team ist das selbstverständlich – bis sich die technischen Rahmenbedingungen ändern.

Viele Praxen mit CGM PRAXISARCHIV stehen deshalb jetzt vor der Umstellung auf die neue SQL-Datenbankgeneration. Die bisher eingesetzte Microsoft-Access-Datenbank wird nach aktuellem Stand nur noch bis Ende 2026 unterstützt. Wer den Wechsel auf die neue SQL-Datenbankgeneration frühzeitig angeht, sorgt dafür, dass die Archivierung auch künftig zuverlässig im Hintergrund funktioniert – ohne Hektik und ohne unnötige Unterbrechungen des Praxisbetriebs.

DAMIT DER PRAXISALLTAG RUNDLÄUFT

Praxisarchive wachsen mit jedem Behandlungstag. Röntgenbilder, intraorale Aufnahmen, Fotos, E-Mails oder Dokumente kommen kontinuierlich hinzu. Gleichzeitig steigt der Anspruch, alle Informationen innerhalb weniger Sekunden verfügbar zu haben – unabhängig davon, an welchem Arbeitsplatz sie benötigt werden.

Die neue SQL-Datenbankgeneration sorgt dafür, dass auch große Datenmengen schnell verarbeitet werden können. Sie arbeitet stabil, beschleunigt Suchvorgänge und schafft eine moderne Grundlage für die Weiterentwicklung von CGM PRAXISARCHIV.

Entscheidend ist jedoch etwas anderes: Die Umstellung lässt sich so vorbereiten, dass der Praxisbetrieb möglichst ungestört weiterläuft. Sie erfolgt nicht während des laufenden Behandlungsalltags zwischen zwei Terminen, sondern wird gemeinsam vorbereitet. So entsteht kein unnötiger Zeitdruck zum Jahresende, wenn erfahrungsgemäß viele Praxen gleichzeitig handeln möchten.

GUT VORBEREITET UMSTELLEN

Die eigentliche Umstellung erfolgt nicht von heute auf morgen. Am Anfang stehen eine Bestandsaufnahme und die technische Prüfung der bestehenden Systemumgebung. Anschließend wird gemeinsam ein geeigneter Termin festgelegt. Erst danach erfolgt die Installation der SQL-Datenbank, die Übernahme der vorhandenen Archivdaten und eine abschließende Funktionsprüfung.

Für Praxen bedeutet das vor allem eins: Sie können den Zeitpunkt der Umstellung selbst bestimmen. So bleibt ausreichend Zeit für die Vorbereitung und das Team kann sich weiterhin auf die Patientinnen und Patienten konzentrieren.

DIE 7 HÄUFIGSTEN FRAGEN ZUR UMSTELLUNG

1. WARUM SOLLTE ICH JETZT AKTIV WERDEN?

Nach aktuellem Stand wird CGM PRAXISARCHIV mit Microsoft-Access-Datenbank nur noch bis zum 31. Dezember 2026 unterstützt. Wer frühzeitig plant, kann den Umstellungstermin frei wählen und vermeidet Zeitdruck gegen Jahresende, wenn erfahrungsgemäß viele Praxen gleichzeitig aktiv werden.

2. WELCHE VORTEILE BRINGT DIE NEUE SQL-DATENBANK?

Die neue Datenbankgeneration verarbeitet auch große Datenmengen leistungsstark und stabil. Dokumente lassen sich schneller finden und die technische Basis ist auf zukünftige Entwicklungen ausgelegt. Gleichzeitig steigt die Datensicherheit.

3. BLEIBEN MEINE ARCHIVDATEN ERHALTEN?

Ja. Im Rahmen der Systemerweiterung werden die vorhandenen Archivdaten vollständig übernommen. Die Datenmigration begleiten erfahrene Spezialisten, sodass die Archivbestände weiterhin vollständig zur Verfügung stehen.

4. MUSS ICH MIT LÄNGEREN AUSFALLZEITEN RECHNEN?

Während der eigentlichen Umstellung kann CGM PRAXISARCHIV vorübergehend nicht genutzt werden. Deshalb wird der Termin gemeinsam geplant – möglichst außerhalb der regulären Sprechzeiten –, um den Praxisbetrieb so wenig wie möglich zu beeinträchtigen.

5. BRAUCHT MEINE PRAXIS NEUE HARDWARE?

Nicht unbedingt. Ob technische Anpassungen erforderlich sind, wird im Vorfeld individuell geprüft. Erst danach erhalten Praxen eine konkrete Empfehlung für ihre bestehende Systemumgebung.

6. WIE LÄUFT DIE UMSTELLUNG AB?

Der Ablauf ist klar strukturiert: Zunächst erfolgt eine Bestandsaufnahme, dann eine technische Prüfung. Anschließend wird ein Termin geplant, die MS-SQL-Datenbank installiert und die vorhandenen Archivdaten übernommen. Den Abschluss bildet eine gemeinsame Funktionsprüfung. So lässt sich der Wechsel Schritt für Schritt vorbereiten.

7. WO BEKOMME ICH UNTERSTÜTZUNG?

Ausführliche Informationen, Ansprechpartner sowie die Möglichkeit zur Terminvereinbarung finden Sie auf der Landingpage zur SQL-Umstellung. Über den QR-Code gelangen Sie direkt dorthin.

CHECKLISTE:

SIND SIE BEREIT FÜR DIE UMSTELLUNG?

Je häufiger Sie mit „Ja" antworten, desto besser sind Sie vorbereitet.

- O Ich weiß, welche Datenbank mein CGM PRAXISARCHIV derzeit nutzt.
- O Ich habe geprüft, ob meine Praxis von der Umstellung betroffen ist.
- O Ich habe einen Beratungstermin vereinbart.
- O Die technische Prüfung meiner Systemumgebung ist eingeplant.
- O Der Umstellungstermin passt in meinen Praxisablauf.
- O Mein Praxisteam weiß, dass die Umstellung bis Ende 2026 erfolgen sollte.
- O Ich kenne die Landingpage und weiß, wo ich weitere Informationen finde.

Über den QR-Code gelangen Sie zu weiteren Informationen, Antworten auf häufige Fragen und zur Terminvereinbarung.

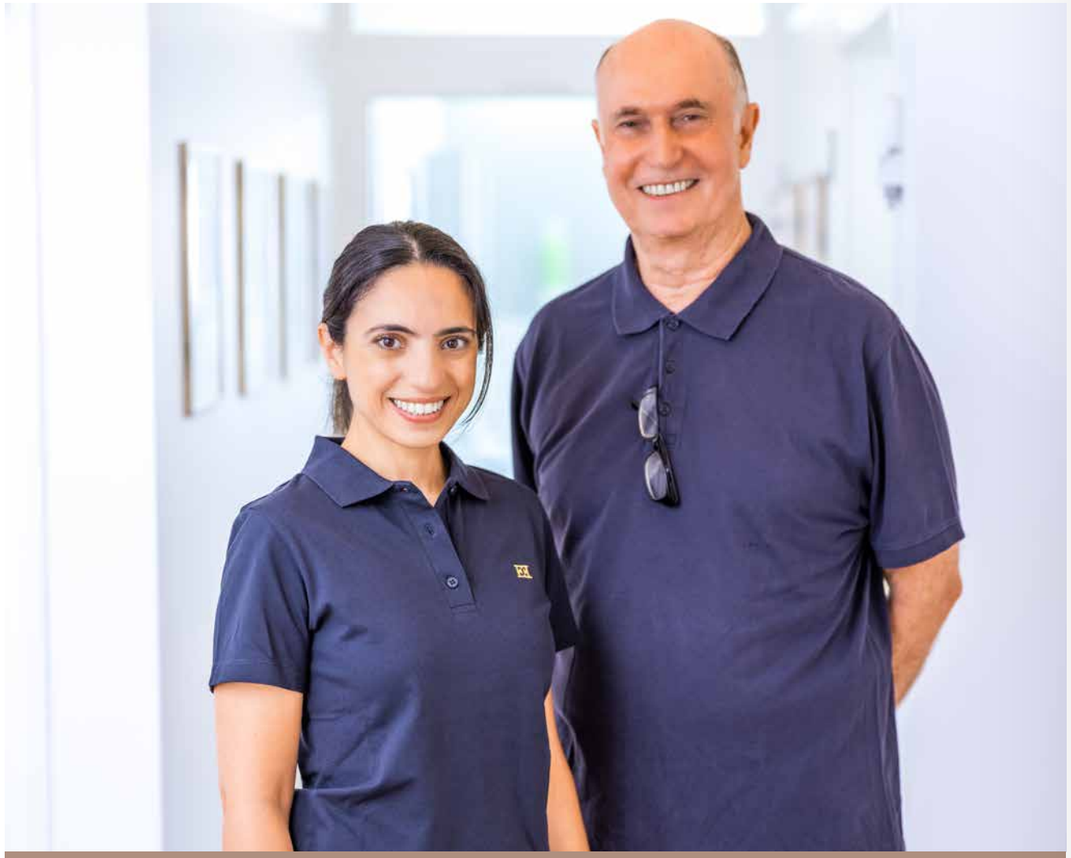
KIEFERORTHOPÄDIE: GESETZENTWURF SORGT FÜR DISKUSSIONEN

Der aktuelle Referentenentwurf für ein GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz stößt in der Zahnärzteschaft auf deutliche Kritik. KZBV und BZÄK warnen vor den Folgen des geplanten Fachzahnarztvorbehalts in der Kieferorthopädie. Sollte die Regelung umgesetzt werden, müssten nach Angaben der Verbände mehr als 920.000 Kinder und Jugendliche ihren bisherigen Behandler wechseln.

Für Zahnarztpraxen hätte das spürbare Auswirkungen auf den Praxisalltag. Überweisungen an spezialisierte Praxen könnten zunehmen, ebenso der organisatorische Aufwand für Terminabstimmungen, Unterlagen und die Kommunikation mit den Eltern. Vor allem im ländlichen Raum befürchten die Verbände längere Wege und Wartezeiten.

Auch langfristige Folgen werden diskutiert. Fehlende Planungssicherheit könnte die ambulante Versorgung schwächen und die Niederlassung neuer Behandler erschweren. Zahnarztpraxen sollten Entwicklungen daher aufmerksam verfolgen, ihre internen Abläufe überprüfen und Patienten frühzeitig über mögliche Änderungen informieren. Ob und in welcher Form der Gesetzentwurf umgesetzt wird, bleibt abzuwarten.

Wie sensibel das Gleichgewicht der zahnmedizinischen Regelversorgung ist und warum stabile Rahmenbedingungen für Prävention und Versorgungssicherheit entscheidend sind, haben wir bereits in dem Beitrag „Gute Prävention braucht ein stabiles Fundament" in der uptodate 2.2026 gezeigt.



DER HAUSZAHNARZT MACHT DEN UNTERSCHIED

DR. LAMIA VARNAI ÜBER EINGESPIELTE TEAMARBEIT, GANZHEITLICHE ZAHNMEDIZIN UND WARUM CGM Z1.PRO DEN RÜCKEN FREIHÄLT

Hauszahnarzt. Dieser Begriff fällt heute nur noch selten. Im Gespräch mit Dr. Lamia Varnai wird schnell deutlich, dass es ihre Vorstellung von moderner Zahnmedizin erstaunlich gut beschreibt. Die Praxis wurde 1988 von ihrem Ehemann Dr. Mathias Varnai gegründet. Seit 2007 arbeiten die beiden Seite an Seite. „Ich würde es wirklich Hauszahnarzt nennen", sagt sie. Gemeint ist eine Praxis, die Menschen über viele Jahre begleitet, Familien kennt und Vertrauen wachsen lässt. Dass dafür heute auch moderne digitale Prozesse notwendig sind, ist für sie selbstverständlich. Denn Technik soll vor allem eines ermöglichen: mehr Zeit für die Menschen.

„ICH WÜRDE ES WIRKLICH HAUSZAHNARZT NENNEN."

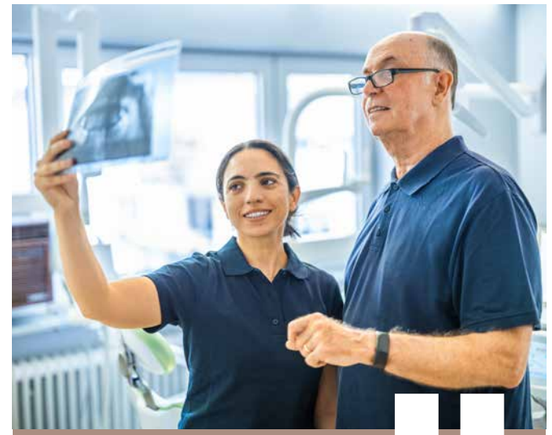
Genau dieser Gedanke zeigt sich auch in ihrem Behandlungsansatz. Wer die Praxis betritt, spürt schnell, dass hier vieles anders läuft als in einer anonymen Großpraxis. Viele Mitarbeiterinnen haben hier ihre Ausbildung absolviert, sind nach einer Familienpause zurückgekehrt oder arbeiten seit vielen Jahren im Team. Viele Familien kommen seit Generationen in die Praxis.

„Die Menschen schenken uns ihr Vertrauen – oft über viele Jahre." Dieses Vertrauen prägt den gesamten Praxisalltag. Die Mitarbeiterinnen kennen viele Familien persönlich, Patienten wissen, dass sie auf vertraute Ansprechpartner treffen, und auch schwierige Entscheidungen werden gemeinsam getragen.

Die Zusammenarbeit mit ihrem Mann funktioniert nach einem klaren Prinzip: Jeder kennt seine Stärken. Während Dr. Mathias Varnai sich stärker um organisatorische und administrative Themen kümmert, übernimmt sie unter anderem die Teamführung. Grundsätzliche Entscheidungen treffen beide gemeinsam.

Diese eingespielten Strukturen erleichtern den Praxisalltag – nicht nur für das Ehepaar, sondern für das gesamte Team. Patienten profitieren zusätzlich davon, dass bei schwierigen Fragestellungen jederzeit eine zweite fachliche Meinung direkt in der Praxis verfügbar ist.

Für Dr. Varnai beginnt gute Zahnmedizin deshalb nicht erst am Behandlungsstuhl. Sie entsteht im Zusammenspiel des gesamten Teams. Anmeldung, Assistenz, Prophylaxe, Labor und Zahnärzte greifen dabei wie



> VIELE ABLÄUFE FUNKTIONIEREN FAST SELBSTVERSTÄNDLICH, WEIL JEDER WEISS, WAS DER ANDERE BRAUCHT.

Zahnräder ineinander. Viele Abläufe funktionieren fast selbstverständlich, weil jeder weiß, was der andere braucht.

Gerade die Aufgaben der ZFA haben sich in den vergangenen Jahren stark weiterentwickelt. Sie organisieren Termine, koordinieren Behandlungen, behalten den Überblick über Abläufe und sind häufig die ersten Ansprechpartnerinnen für die Patienten. „Ohne ein gutes Team könnten wir unseren Anspruch gar nicht umsetzen", sagt Dr. Varnai. „Jeder trägt seinen Teil dazu bei, dass sich Patienten gut aufgehoben fühlen."

ZAHNMEDIZIN BEDEUTET HEUTE MEHR ALS NUR ZÄHNE

Für Dr. Varnai steckt dahinter ein Gedanke, der heute wieder an Bedeutung gewinnt: der Hauszahnarzt. Eine Praxis, die ihre Patienten über viele Jahre begleitet, ihre Krankengeschichte kennt und den Menschen als Ganzes betrachtet.

Vorerkrankungen, Medikamente, Stress, Ernährung oder die persönliche Lebenssituation fließen selbstverständlich in die Behandlung ein. Auch Zusammenhänge zwischen Mundgesundheit und Allgemeinerkrankungen spielen eine immer größere Rolle.

Dennoch sieht Dr. Varnai noch Entwicklungspotenzial. „Ich glaube, dass die Zahnmedizin diesen ganzheitlichen Blick heute stärker lebt als viele andere Fachrichtungen. Gleichzeitig wünsche ich mir, dass die Mundgesundheit in der allgemeinen Medizin noch stärker berücksichtigt wird."

Für sie beginnt eine gute Behandlung deshalb mit einem ausführlichen Gespräch. Der Anamnesebogen ist nur der Ausgangspunkt. Entscheidend sei das persönliche Gespräch mit dem Patienten.

> ICH GLAUBE, DASS DIE ZAHNMEDIZIN DIESEN GANZHEITLICHEN BLICK HEUTE STÄRKER LEBT ALS VIELE ANDERE FACHRICHTUNGEN.

BERATUNG BRAUCHT ZEIT

Patienten kommen heute häufig gut informiert in die Praxis – manchmal allerdings auch mit unrealistischen Vorstellungen, die sie aus den sozialen Medien oder dem Internet mitbringen. „Viele bringen Bilder mit und wünschen sich genau dieses Ergebnis. Dann muss man gemeinsam besprechen, was tatsächlich möglich ist."

Dafür braucht es Zeit. Zeit zum Zuhören, Nachfragen und Erklären.

Dr. Varnai möchte ihre Patienten nicht mit allen theoretischen Möglichkeiten überfordern, sondern gemeinsam eine Lösung finden, die zu ihrer persönlichen Situation passt. „Es muss zur Lebenssituation des Patienten passen." Dieses Verständnis gilt unabhängig davon, ob jemand gesetzlich oder privat versichert ist. Entscheidend ist nicht die Versicherungsart, sondern der Mensch.

So fragte eine Patientin nach einem Termin die Mitarbeiterin sogar, ob Dr. Varnai wisse, dass sie keine Privatpatientin sei. Offenbar hatte sie nicht erwartet, dass sich eine Zahnärztin so viel Zeit nimmt.

WENN DIE ORGANISATION DEN RÜCKEN FREIHÄLT

Zeit entsteht allerdings nicht von allein. Sie muss im Praxisalltag erarbeitet werden. Genau hier spielt für Dr. Varnai die Digitalisierung ihre größte Stärke aus.

Der Wechsel zu CGM Z1.PRO hatte zunächst einen ganz praktischen Hintergrund. Sie wollte auch von zu Hause auf Patientendaten zugreifen, Notizen ergänzen oder Behandlungen vorbereiten können. Gleichzeitig entschied sich die Praxis für die digitale Karteikarte und stattete alle Behandlungszimmer mit PCs aus.

„Das war für mich persönlich die größte Umstellung – von der Papierkarteikarte zur digitalen Dokumentation." Heute möchte sie darauf nicht mehr verzichten.

Notizen für den nächsten Termin, Dokumentationen, Wiedervorlagen oder Hinweise für Kollegen stehen sofort zur Verfügung. Übernimmt ihr Mann eine Behandlung, sind alle relevanten Informationen unmittelbar sichtbar. Auch das Team an der Rezeption weiß jederzeit, welche Behandlungsschritte geplant sind und wie Termine sinnvoll koordiniert werden können.

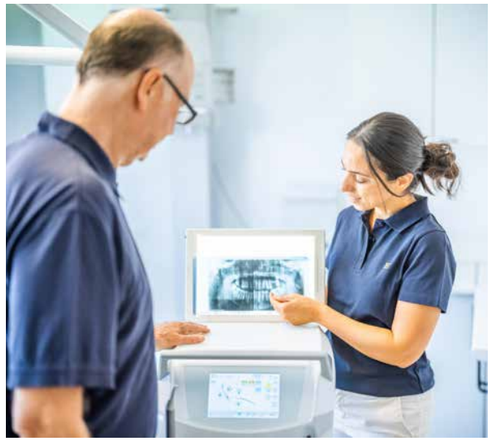
„Ich muss vieles nicht mehr im Kopf behalten. Das System unterstützt unsere Abläufe." Auch Warnhinweise zu Medikamenten, individuelle Patienteninformationen oder vorbereitete Textbausteine beschleunigen die tägliche Arbeit. „Ich schreibe die ersten Buchstaben und der passende Eintrag erscheint. Das spart enorm viel Zeit."

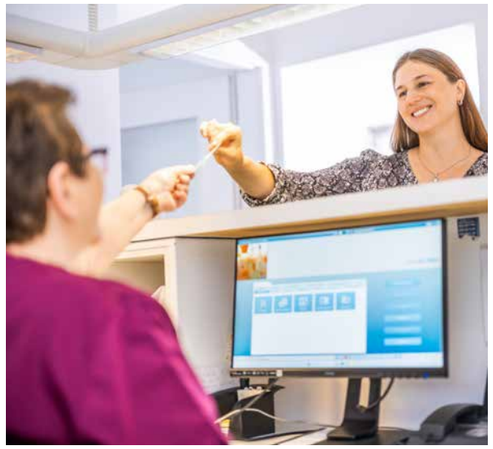
Von diesen Strukturen profitieren nicht nur die Behandler. Auch für die ZFA bedeutet die digitale Organisation mehr Sicherheit im Alltag. Informationen gehen nicht verloren, Aufgaben sind nachvollziehbar dokumentiert und jeder kann sich schnell orientieren. Gerade wenn mehrere Behandler gemeinsam arbeiten oder Patienten zwischen Behandlungszimmer und Anmeldung wechseln, entstehen deutlich weniger Rückfragen.

DIGITALISIERUNG, DIE IM HINTERGRUND ARBEITET

Für Dr. Varnai zeigt sich eine gute Praxissoftware vor allem daran, dass sie im Hintergrund arbeitet, ohne dass es auffällt. Patienten bemerken nicht jedes einzelne digitale Werkzeug. Sie erleben aber, dass Termine reibungslos organisiert sind, Informationen verfügbar sind und das Team sicher zusammenarbeitet. „Ich glaube, Patienten merken einfach, dass die Abläufe funktionieren." Gerade dadurch entstehen Ruhe und mehr Zeit für Gespräche.

Auch die Möglichkeit, einzelne Aufgaben im Homeoffice zu erledigen, empfindet das Team als Gewinn. Gleichzeitig schätzt Dr. Varnai, dass Software, Telematikinfrastruktur und Support gut aufeinander abgestimmt sind. „Wenn ich Unterstützung brauche, bekomme ich sie."





> AUCH DIE MÖGLICHKEIT, EINZELNE AUFGABEN IM HOMEOFFICE ZU ERLEDIGEN, EMPFINDET DAS TEAM ALS GEWINN

DR. LAMIA VARNAI

AN ERSTER STELLE STEHEN DIE MENSCHEN

Trotz aller Digitalisierung bleibt für Dr. Varnai eines unverändert: „Wir sind eine Praxis für Menschen." Moderne Technik, neue Materialien und digitale Prozesse gehören selbstverständlich dazu. Entscheidend sei aber immer der persönliche Kontakt.

Für die Zukunft wünscht sie sich deshalb vor allem Kontinuität, das Vertrauen ihrer Patienten, ein engagiertes Team und die Bereitschaft, sich fachlich ständig weiterzuentwickeln. Und was rät sie Kolleginnen und Kollegen, die über eine neue Praxissoftware nachdenken?

„Schauen Sie sich die Software in Ruhe an, probieren Sie sie aus und überlegen Sie, was Ihre Praxis wirklich braucht. Eine gute Praxissoftware nimmt einem die Bürokratie ab, sodass mehr Zeit für die Patienten bleibt."

> EINE GUTE PRAXISSOFTWARE NIMMT EINEM DIE BÜROKRATIE AB

BEHIND THE SCENES

WERFEN SIE EINEN BLICK HINTER DIE KULISSEN!

So entsteht ein Anwenderbericht mit echtem Praxis-Feeling!

Sie möchten auch Ihre Erfolgsgeschichte teilen? Jetzt mehr erfahren und direkt über unser Kontaktformular bewerben.

Besuchen Sie unsere Social-Media-Kanäle:

instagram.com/cgmdental

facebook.com/cgmdental

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.

FACHKRÄFTEMANGEL IN DER ZAHNARZTPRAXIS:

MIT STEUERBEGÜNSTIGTEN ZUSATZLEISTUNGEN MITARBEITER GEWINNEN UND BINDEN

Qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig an die Praxis zu binden, gehört heute zu den größten Herausforderungen für Praxisinhaber. Eine Gehaltserhöhung ist dabei nicht immer die wirtschaftlichste Lösung. Oft lassen sich mit steuerbegünstigten Zusatzleistungen attraktive Vorteile schaffen, von denen sowohl das Praxisteam als auch die Praxis profitieren.

SACHBEZÜGE: KLEINE EXTRAS MIT GROSSER WIRKUNG

Eine interessante Möglichkeit sind Sachbezüge. Arbeitgeber können ihren Mitarbeitern monatlich Gutscheine oder bestimmte Geldkarten im Wert von bis zu 50 Euro steuer- und sozialversicherungsfrei zur Verfügung stellen. Auf das Jahr gerechnet ergibt sich so ein zusätzlicher Vorteil von 600 Euro, der vollständig beim Mitarbeiter ankommt. Um denselben Nettobetrag über eine Gehaltserhöhung zu erreichen, wäre in vielen Fällen ein deutlich höherer finanzieller Aufwand erforderlich.

Wichtig: Die Gutscheine oder Geldkarten müssen zusätzlich zum regulären Arbeitslohn ausgezahlt werden. Eine Gehaltsumwandlung ist steuerlich nicht begünstigt.

ZUSCHÜSSE ZUR KINDERBETREUUNG

Besonders für Mitarbeiter mit kleinen Kindern können Zuschüsse zur Kinderbetreuung ein entscheidender Vorteil sein. Übernimmt die Praxis beispielsweise monatliche Kindergartenkosten von 250 Euro, bleibt dieser Betrag steuer- und sozialversicherungsfrei. Die Kosten für die Praxis entsprechen dabei exakt dem ausgezahlten Zuschuss.

Wichtig: Erstattet werden dürfen nur die tatsächlich entstandenen Betreuungskosten. Außerdem muss auch dieser Zuschuss zusätzlich zum regulären Arbeitslohn gezahlt werden.

GESUNDHEITSFÖRDERUNG ZAHLT SICH AUS

Langes Sitzen, Arbeiten in ungünstigen Körperhaltungen und eine hohe Konzentration gehören für viele Mitarbeiter zum Praxisalltag. Deshalb können Arbeitgeber Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung mit bis zu 600 Euro pro Mitarbeiter und Jahr steuerfrei unterstützen. Dazu zählen beispielsweise zertifizierte Rückenschulungen, Präventionskurse oder Angebote zum Stressmanagement.

Davon profitieren beide Seiten: Die Mitarbeiter bleiben langfristig gesünder und die Praxis kann krankheitsbedingte Ausfallzeiten reduzieren.

Wichtig: Die Steuerfreiheit gilt bis zu einem jährlichen Freibetrag von 600 Euro. Darüber hinausgehende Beträge sind steuerpflichtig.

DIENSTRAD UND KLEINE AUFMERKSAMKEITEN

Auch ein Dienstrad oder Jobrad wird zunehmend nachgefragt. Über Leasingmodelle können Mitarbeiter Fahrräder oder E-Bikes zu attraktiven Konditionen nutzen. Das unterstützt einen gesundheitsbewussten und nachhaltigen Arbeitsweg.

Nicht unterschätzt werden sollten außerdem kleine Aufmerksamkeiten. Zu persönlichen Anlässen wie Geburtstagen, Hochzeiten oder der Geburt eines Kindes können Sachgeschenke bis 60 Euro je Anlass steuerfrei gewährt werden. Der finanzielle Aufwand bleibt überschaubar, die Wertschätzung kommt beim Team jedoch immer gut an.

SORGFÄLTIGE GESTALTUNG LOHNT SICH

Viele steuerliche Vergünstigungen setzen voraus, dass die Zusatzleistungen zusätzlich zum regulären Arbeitslohn gezahlt werden. Deshalb empfiehlt es sich, geplante Modelle vor der Einführung gemeinsam mit dem steuerlichen Berater zu prüfen.

FAZIT:

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels zählt nicht allein die Höhe des Gehalts. Steuerbegünstigte Zusatzleistungen können die Attraktivität einer Zahnarztpraxis als Arbeitgeber deutlich erhöhen und gleichzeitig wirtschaftlicher sein als eine klassische Gehaltserhöhung.

Wer die vorhandenen Gestaltungsmöglichkeiten sinnvoll nutzt, stärkt die Mitarbeiterbindung und investiert zugleich in die Zukunft der eigenen Praxis.

MEHR ZUM THEMA STEUERN UND PRAXISFÜHRUNG

Wenn Sie über steuerliche Entwicklungen und praxisrelevante Änderungen informiert bleiben möchten, können Sie sich hier für den Newsletter der Steuerkanzlei Sieger & Huber anmelden:

Oder besuchen Sie einfach:
www.sieger-huber.de

Autor: Philipp Huber,
Steuerberater bei Sieger & Huber

Zwei Perspektiven – ein gemeinsamer Therapieerfolg

Zu hören auf allen gängigen Podcastplattformen

Ausgezeichnet vom Dental Marketing Award 2025

Der interdisziplinäre Podcast für Expert:innen

Wieviel Medizin steckt in der Zahnmedizin und vice versa?

Direkt reinhören und abonnieren!

- dental-wirtschaft.de/medizin-trifft-zahnmedizin

DENTAL& WIRTSCHAFT

MEDICAL TRIBUNE

In Zusammenarbeit mit intHERCon

[MTX]

VERTRAUEN BEGINNT VOR DER BEHANDLUNG

WARUM DER ERSTE EINDRUCK BEREITS LANGE VOR DEM WARTEZIMMER ENTSTEHT

Patienten erinnern sich selten an ein Formular. Aber immer an das Gefühl. Ob ein Termin entspannt oder hektisch beginnt, entscheidet sich oft schon, bevor die Praxistür aufgeht. Die Terminbestätigung kommt pünktlich an, der Anamnesebogen wird zu Hause ausgefüllt, wichtige Informationen liegen bereits vor. Wenn Patienten schließlich im Wartezimmer Platz nehmen, hat ihre Reise durch die Praxis längst begonnen.

Immer mehr Praxen richten ihren Blick auf den gesamten Behandlungsablauf. Statt einzelne Arbeitsschritte zu digitalisieren, rückt die gesamte Patient Journey in den Fokus – also alle Berührungspunkte zwischen Terminvereinbarung, Behandlung und Nachsorge. Denn jeder einzelne Schritt prägt den Eindruck, den Patienten von einer Praxis mit nach Hause nehmen.

DIE PRAXIS BEGINNT ZU HAUSE

Viele organisatorische Aufgaben entstehen lange vor dem ersten Gespräch im Behandlungszimmer. Anamnesebögen müssen ausgefüllt, Einwilligungen eingeholt und Unterlagen geprüft werden. Wenn all das erst in der Praxis passiert, kostet das Zeit – und häufig genau dann, wenn das Team ohnehin stark gefordert ist.

Was wäre, wenn ein Teil dieser Vorbereitungen schon erledigt wäre, bevor die Patienten die Praxis betreten? Genau das verändert den Ablauf spürbar. Patienten können ihre Angaben in Ruhe zu Hause machen. Das Praxisteam startet besser vorbereitet in den Behandlungstag. So bleibt mehr Raum für den persönlichen Kontakt und der Aufwand an der Rezeption geht deutlich zurück.

JEDER SCHRITT HINTERLÄSST EINEN EINDRUCK

Patienten erleben eine Praxis nicht in einzelnen Prozessschritten. Für sie zählt das Gesamterlebnis. Läuft die Kommunikation reibungslos? Sind Informationen verständlich? Fühlen sie sich gut begleitet?

Deshalb entfalten digitale Prozesse ihren größten Nutzen, wenn sie nahtlos ineinandergreifen. Werden Informationen nur einmal erfasst und stehen sie anschließend dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden, lassen sich doppelte Eingaben, Rückfragen und Medienbrüche vermeiden. Gleichzeitig werden Aufklärungs- und Verwaltungsprozesse transparenter dokumentiert. Gerade angesichts wachsender gesetzlicher Anforderungen gewinnt dieser Aspekt zunehmend an Bedeutung.

DER KONTAKT ENDET NICHT AN DER PRAXISTÜR

Mit dem Verlassen der Praxis ist die Patient Journey noch nicht abgeschlossen. Nachsorgehinweise, Dokumente oder weiterführende Informationen lassen sich digital bereitstellen und begleiten die Patienten so über den eigentlichen Behandlungstermin hinaus.

Für die Praxis bedeutet das mehr als nur zusätzlichen Service: Viele organisatorische Rückfragen lassen sich vermeiden, Informationen stehen jederzeit zur Verfügung und die Kommunikation mit den Patienten bleibt auch zwischen zwei Terminen verlässlich bestehen.

WENN AUS VIELEN BAUSTEINEN EIN GESAMTKONZEPT WIRD

Die Digitalisierung einzelner Abläufe ist heute oft nur der erste Schritt. Entscheidend ist, wie gut sich die verschiedenen Stationen der Patient Journey miteinander verbinden lassen.

Lösungen wie CGM one AmbulApps unterstützen Praxen dabei, Patientenaufnahme, Aufklärung, Dokumentation und Kommunikation zu einem durchgängigen Prozess zusammenzuführen.

Am Ende erinnern sich Patienten nicht an einzelne digitale Anwendungen. Sie erinnern sich daran, wie sich eine Praxis angefühlt hat – vom ersten Kontakt bis weit über den Behandlungstermin hinaus.

PRAXISSTIMME:

ZAHNARZT UDO VON DEN HOFF NACH DER IDS 2025:

„CGM ONE AMBULAPP BIETET AUS MEINER SICHT ENORMES POTENZIAL FÜR DEN AUFKLÄRUNGS- UND VERWALTUNGSBEREICH.

DIE GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN AN PRAXEN WERDEN IMMER GRÖSSER. EINE DIGITALE UNTERSTÜTZUNG SPART HIER AUF DAUER VIEL ZEIT.

ANWENDER

VIER PERSPEKTIVEN. EINE ERFAHRUNG.

Was verändert sich im Praxisalltag, wenn Praxen mit CGM Z1.PRO arbeiten? Vier Anwender berichten aus unterschiedlichen Praxiskonzepten – vom Familienbetrieb bis zur Hightech-Praxis. Überraschend ist dabei weniger, was sie unterscheidet, sondern vielmehr, was sie verbindet.

Dr. med. Olaf Peterseim in Mühlhausen

WARUM WENIGER SCHMERZ MEHR TECHNIK BRAUCHT

Seit mehr als 30 Jahren verbindet Dr. med. Olaf Peterseim moderne Zahnmedizin mit einer klaren Vision: präzise Diagnostik, minimalinvasive Behandlung und eine konsequent digitale Praxisorganisation. Seine Praxis in Mühlhausen gehört zu den technologischen Vorreitern und setzt auf Laserzahnmedizin, 3D-Diagnostik und vollständig digitale Workflows.

Marko Milatovic in Duisburg

EFFIZIENZ UND MENSCHLICHKEIT

Die Familienpraxis Milatovic blickt auf mehr als 50 Jahre Geschichte zurück. Seit der Übernahme durch Marko Milatovic verbindet das Team langjährige Erfahrung mit moderner Praxisorganisation. Digitalisierung bedeutet hier vor allem eins: mehr Zeit für Patienten und ein Arbeitsalltag, der einfacher und übersichtlicher wird.

Dr. Dalibor Djurdjevic in Passau

ZUKUNFT FEST IM BLICK

Als Dr. Dalibor Djurdjevic seine Praxis gründete, entschied er sich bewusst für papierlose Prozesse und digitale Abläufe. Heute arbeitet das Team in einer modernen Mehrbehandlerpraxis mit eigenem Labor, kurzen Wartezeiten und einem durchgängig digitalen Workflow – von der Online-Terminbuchung bis zur Behandlung.

Dr. Alexander Friedrich in Koblenz

MIT LEIDENSCHAFT DIGITAL

Schon bei der Praxisgründung setzte Dr. Alexander Friedrich auf digitale Prozesse. Heute profitiert seine Mehrbehandlerpraxis von standardisierten Abläufen, klaren Strukturen und einer konsequent weiterentwickelten Praxisorganisation. Für ihn ist Digitalisierung kein Selbstzweck, sondern eine Investition in Qualität und Zukunftssicherheit.

WAS ERLEICHTERT IHNEN DEN PRAXISALLTAG AM MEISTEN?

„Wichtige medizinische Informationen sind auf einen Blick verfügbar."
Dr. med. Olaf Peterseim

„CGM Z1.PRO ist gut strukturiert und echt einfach zu bedienen."
Marko Milatovic

„Wir müssen nichts mehr scannen, ausdrucken oder abheften."
Dr. Dalibor Djurdjevic

„Ich kann schneller Behandlungspläne erstellen, anschaulicher dokumentieren und dem Patienten verständlich zeigen, was wir tun."
Dr. Alexander Friedrich

WIE PROFITIERT IHR TEAM?

„Neue Funktionen müssen im Team gelebt werden."
Dr. med. Olaf Peterseim

„CGM Z1.PRO hat uns nicht nur effizienter gemacht, sondern auch den Teamgeist gestärkt."
Marko Milatovic

„Jede Mitarbeiterin hat ihren Bereich und trägt Verantwortung. Ich kann mich nicht um alles kümmern – das funktioniert nur, wenn alle zusammenarbeiten."
Dr. Dalibor Djurdjevic

„Auch unsere jungen angestellten Zahnärzte kamen mit der neuen Oberfläche rasch zurecht."
Dr. Alexander Friedrich

WO SPAREN SIE HEUTE AM MEISTEN ZEIT?

„Digitale Anamnesebögen und strukturierte Anamnese-übersichten erleichtern den Alltag spürbar."
Dr. med. Olaf Peterseim

„Alles funktioniert mit wenigen Klicks – das spart enorm viel Zeit." Marko Milatovic

„Die Patienten können ihre Termine online buchen und Anamnesebögen digital ausfüllen und unterschreiben – das spart enorm viel Papier und Zeit."
Dr. Dalibor Djurdjevic

„Gerade weil wir sehr standardisierte Abläufe haben, ist es wichtig, dass die Abrechnung genauso standardisiert ist." Dr. Alexander Friedrich

WARUM LOHNT SICH DER BLICK NACH VORN?

„Der Wechsel auf CGM Z1.PRO war für mich die logische Weiterentwicklung."
Dr. med. Olaf Peterseim

„Die Digitalisierung bietet enorme Chancen – man muss sie nur nutzen."
Marko Milatovic

„Die Zukunft ist digital." Dr. Dalibor Djurdjevic

„Mit CGM Z1.PRO haben wir eine Basis, die mit unseren Ansprüchen weiterwachsen kann. Das ist für mich die wichtigste Investition in die Zukunft."
Dr. Alexander Friedrich

ANWENDER FRAGEN

EXPERTEN ANTWORTEN

1

Wie kann ich mir eine FLAB-XML-Rechnung erneut anschauen, wenn diese importiert und in der Karteikarte bereits einem Plan zugeordnet wurde?

Bitte markieren Sie in der Karteikarte den entsprechenden FLAB-Betrag in der Spalte „Preis“ und wählen Sie die "Suchfunktion" (F5) an, um die Laborrechnung am Bildschirm einzusehen.

2

Im Rechnungs- und Mahnwesen wird unter dem Reiter "Alle" unter Berücksichtigung von Rechnungen/Mahnungen incl. Storno ein storniertes KZV-Paket (bspw. Monatsabr. KBR) angezeigt. Wie kommt es zu diesem Storno-Eintrag?

Die bereits durchgeführte KBR-Monatsabrechnung wurde rückgängig gemacht. Mit diesem Vorgang wird das zugehörige KZV-Paket für die Monatsabrechnung KBR storniert und mit der erneuten KBR-Monatsabrechnung wieder neu erzeugt.

3

Warum erscheint im PAR-DTA die Fehlermeldung „DTA nicht möglich – Röntgendiagnostik fehlt“?

Einige KZVen fordern eine Kennzeichnung, dass eine ausreichende Röntgendiagnostik erfolgt ist. Rufen Sie mit Rechtsklick über „Ändern/Ansehen“ den PAR-Plan auf und setzen im Feld „Rö Diagnostik durchgeführt“ ein Häkchen. Anschließend bereiten Sie den PAR-DTA erneut auf.

UNSERE WORKSHOPS UND SEMINARE ONLINE UND VOR ORT

VOR-ORT-WORKSHOPS:

Dauer: 3 Stunden
Sichern Sie sich 3 Fortbildungspunkte.
Für diese Seminare erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.

SEMINARGEBÜHR zzgl. MwSt.: **179,– €**

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

Neben unseren Workshops bieten wir auch Aktuelle Trends und Lösungen in **CGM Z1.PRO.** Profitieren Sie und Ihr Team auch von unseren **kostenfreien Online-Seminaren** unter **www. cgm.com/dentalsysteme-seminare**

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, PS FOTODESIGN S. 15, gettyimages S. 1, 2, 7, 13, 14, 18, 22, 23

ERSCHEINUNGSWEISE: **viermal jährlich**

BEILAGE: **zfa**

LDM-1209_DEN_0826_HSC

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH
Maria Trost 25, 56070 Koblenz

Hardwarelösungen vom Dentalexperten

Jetzt CGM-Hardware sichern – preisstabil, solange der Vorrat reicht.

CGM Dentalsysteme: Ihr Partner für IT-Infrastruktur in der Zahnarztpraxis. Vertrauen Sie auf unsere Expertise in Hardware, IT-Sicherheit und Telematikinfrastruktur. Gemeinsam gestalten wir die digitale Zukunft Ihrer Praxis. Sicher, zuverlässig, effizient.

cgm.com/dental-hardware

Jetzt Angebot anfordern oder direkt über Ihre CGM-Praxisberaterin bzw. Ihren Praxisberater.