

uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | **4.2025**

&
zfa.

EXTRA für das
Praxisteam | 4.2025



uptodate.

- 03 Editorial
- 04 Zahnmedizin in Zahlen
- 05 Neues CGM Z1.PRO-Modul – CGM Z1.PRO DATEV-Buchungsdatenservice
- 06 Aus dem ePA-Praxis-Tagebuch
- 08 „Eine Ehe ist riskanter als eine Praxisgründung“
- 10 Anwenderbericht Dr. Alexander Friedrich
- 16 Niederlassung nach Plan: Wie man Fehler vermeiden kann

- 18 eLABZ: Digitaler Datenaustausch startet im 4. Quartal
- 19 CGM Z1.PRO PAR UPT-Modul: Digitale Unterstützung für die Parodontisttherapie
- 20 CGM PORTAL: Eine Lösung, die Ordnung schafft und Abläufe vereinfacht
- 22 Anwender fragen – Experten antworten
- 23 Impressum



Liebe Leserin,
lieber Leser,

wer heute eine Praxis führt, weiß: Der Erfolg liegt nicht mehr nur im Behandlungszimmer, sondern auch in der Organisation, im Team und zunehmend in der Digitalisierung. Genau das steht im Mittelpunkt dieser Ausgabe.

Wir zeigen, wie digitale Lösungen Ihren Praxisalltag spürbar erleichtern: Von der sicheren Labor-Kommunikation mit eLABZ über das neue DATEV-Buchungsdatenservice-Modul bis hin zur intelligenten Unterstützung der Parodontisttherapie mit dem PAR-UPT-Modul. Ergänzt wird dies durch Einblicke in die Praxis von Kolleginnen und Kollegen, die den digitalen Wandel bereits erfolgreich gestalten.

Besonders inspirierend finde ich den Bericht von Dr. Rebecca Otto, die zeigt, wie Teamgeist und digitale Strukturen eine Praxis tragen können, und das Porträt von Dr. Alexander Friedrich, der mit Leidenschaft und Innovationsfreude beweist, dass Digitalisierung gelebte Effizienz bedeutet.

editorial.



Ob Neugründung, Prozessoptimierung oder KI-gestützte Diagnostik: Wir möchten Ihnen Mut machen, neue Wege zu gehen und Ihre Praxis fit für die Zukunft zu gestalten.

Zum Jahresende möchte ich mich herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Partnerschaft bedanken. Nutzen wir die ruhigen Tage, um Kraft zu tanken für neue Ideen, neue Chancen und gemeinsame Fortschritte im kommenden Jahr.

Ich wünsche Ihnen, Ihrem Team und Ihren Familien frohe Weihnachten, erholsame Feiertage und einen erfolgreichen Start in ein gesundes, glückliches Jahr 2026.

Herzlichst

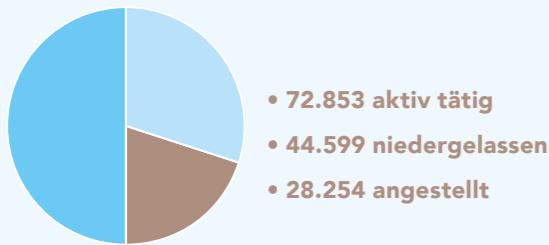
Sabine Zude
Geschäftsführerin
CGM Dentalsystems GmbH



ZAHNMEDIZIN IN ZAHLEN

Die Zahnmedizin ist nicht nur ein starker Heilberuf, sondern auch ein stabiler Arbeitgeber – mit internationaler Vielfalt und hoher Attraktivität, selbst über das Rentenalter hinaus.

AKTIV & BERUFLICH VERANKERT WER ARBEITET WO?



Insgesamt gibt es 102.584 Zahnärztinnen und Zahnärzte in Deutschland. Sie bilden damit eine der größten Heilberufsgruppen in unserem Land.

ZAHNARZTPRAXIS ALS ARBEITGEBER EIN STARKER ARBEITSPLATZ

Zahnarztpraxen beschäftigen mehr als 400.000 Menschen.

72.767 Zahnärztinnen und Zahnärzte

224.000 ZFA

11.000 Verwaltungskräfte

31.000 Azubis

15.000 Zahntechniker



ZAHNMEDIZIN IST INTERNATIONAL

Über 5.000 Zahnärztinnen und Zahnärzte aus dem Ausland arbeiten in Deutschland.

Syrien: 823
Rumänien: 463
Griechenland: 408
Bulgarien: 245
Polen: 210

Quelle: Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Nachgezählt.

ALTER & ERFAHRUNG BERUF MIT LANGER PERSPEKTIVE

- Durchschnittsalter: 53,4 Jahre**
- 7 % arbeiten im Rentenalter noch in eigener Praxis**
- 8 % der Niedergelassenen sind über 66 Jahre**
- 1.702 Angestellte bleiben auch nach Renteneintritt im Beruf**

NEUES CGM Z1.PRO-MODUL – CGM Z1.PRO DATEV- BUCHUNGSDATENSERVICE

Mit der direkt in CGM Z1.PRO integrierten Schnittstelle DATEV-Buchungsdatenservice in CGM Z1.PRO wird die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Steuerkanzlei deutlich einfacher. Rechnungen und Zahlungsdaten inkl. Stammdaten und Belegbildern lassen sich nun direkt aus der Praxissoftware an das DATEV-Rechenzentrum übermitteln.

Dort stehen sie der Kanzlei unmittelbar zur Weiterverarbeitung zur Verfügung – während die Originalbelege sicher in der Praxis verbleiben.

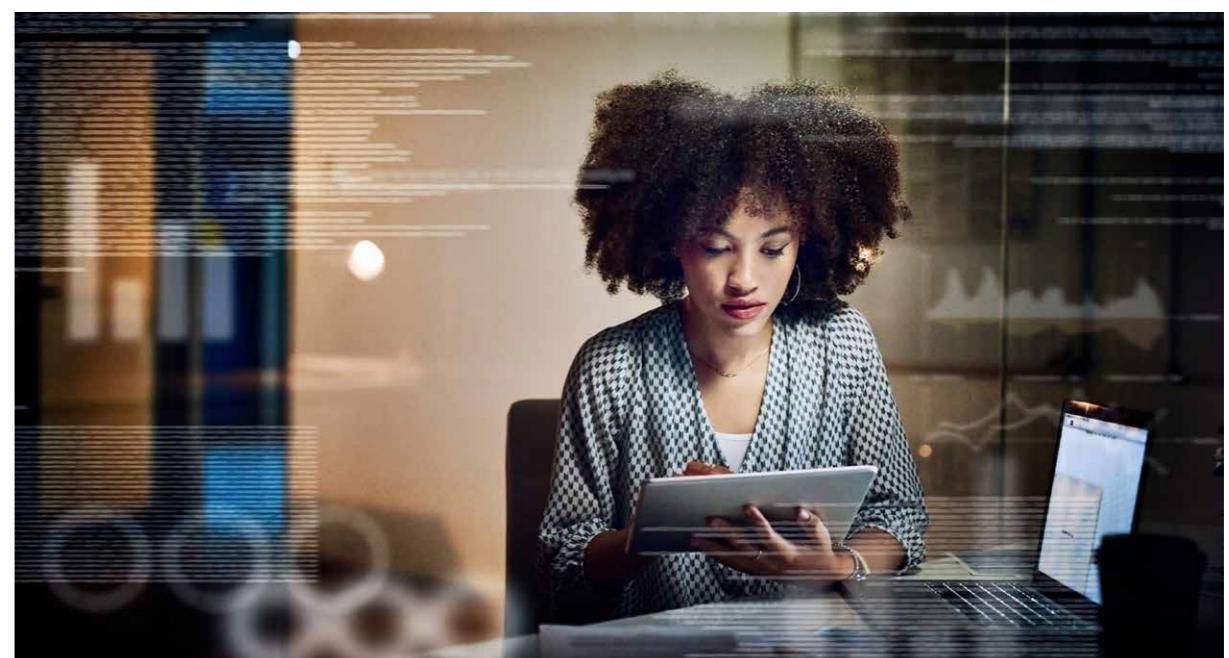
Die Vorteile liegen auf der Hand: weniger manueller Aufwand, weniger Fehlerquellen und ein deutlich schnellerer Informationsfluss. Belege und Buchungsstapel können wahlweise aus dem Rechnungs- oder dem Zahlungsjournal zusammengestellt und digital übermittelt werden. Auf dieser Basis erhält die Steuerkanzlei nicht nur die vollständigen Belegdaten, sondern auch vorbereitete Buchungsvorschläge, die den weiteren Prozess erleichtern.

Die Einrichtung erfolgt komfortabel über die DATEV-Einstellungen in CGM Z1.PRO. Neben wichtigen Angaben zur Ersteinrichtung können Praxen hier festlegen, ob die Daten aus dem Rechnungs- oder dem Zahlungsjournal übertragen werden sollen.

Dank des sicheren Datenaustauschs über das DATEV-Rechenzentrum profitieren beide Seiten. Die Praxis spart Zeit, die Kanzlei erhält präzise Daten, und die Qualität der Buchhaltung steigt.

Damit zeigt sich: Die neue Schnittstelle ist ein weiterer Schritt in Richtung digitale Prozessoptimierung – für mehr Effizienz im Praxisalltag und eine reibungslose Zusammenarbeit mit der Steuerberatung.

**DIE NEUE SCHNITTSTELLE
IST EIN WEITERER
SCHRITT IN RICHTUNG
DIGITALE
PROZESSOPTIMIERUNG**





AUS DEM ePA-PRAXIS-TAGEBUCH

Mein Name ist Dr. Markus Sagheri und ich bin seit über 25 Jahren Zahnarzt in Aachen. Heute möchte ich etwas Persönliches teilen: unseren Start mit der elektronischen Patientenakte (ePA).

Ich erinnere mich noch gut an die ersten Tage – und ehrlich gesagt hatte ich Respekt vor der Umstellung. Doch die Sorge war unbegründet. Die Technik läuft stabil, unsere Mitarbeiterinnen haben sich schnell zurechtgefunden und auch die Patientinnen und Patienten haben die ePA überraschend gut angenommen.

Besonders schätze ich, dass nun alle wichtigen Informationen gebündelt vorliegen. Anstatt mühsam alte Unterlagen hervorzukramen, genügt nun ein Blick in die Akte. Gerade wenn Fachvokabular zur Hürde wird, ist es hilfreich, wenn Befunde, Bilder oder Berichte direkt nachlesbar sind. So entsteht eine gemeinsame Basis, auch wenn Worte manchmal nicht ausreichen.

Ein echtes Highlight ist für mich das digitale Bonusheft: kein zerknitterter Papierlappen mehr, sondern ein klarer Überblick – jederzeit und überall. Für unsere Patientinnen und Patienten bedeutet das nicht nur Komfort, sondern auch Sicherheit.

Am meisten freut mich, dass die ePA für sie kostenfrei ist. Niemand muss sich fragen, ob er sich den Zugang leisten kann. Alle Informationen sind sofort verfügbar – modern, transparent und fair.

Heute kann ich sagen: Die ePA bedeutet keinen zusätzlichen Aufwand, sondern ist ein Gewinn. Für mein Team. Für mich. Und vor allem für unsere Patientinnen und Patienten. Manchmal frage ich mich, warum wir diesen Schritt nicht schon viel früher gegangen sind.

**HEUTE KANN ICH SAGEN:
DIE ePA BEDEUTET KEINEN
ZUSÄTZLICHEN
AUFWAND, SONDERN IST
EIN GEWINN**

DZR Akademie

FORTBILDUNG KANN SO EINFACH SEIN.

Entdecken Sie das umfangreiche **Fortbildungsprogramm 2026** von Abrechnung über Kommunikation bis hin zum Praxismanagement – jetzt zum günstigen Flatrate-Preis.

Wissen, das Sie und Ihr Team wirklich weiterbringt.



Jetzt anfordern.



DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

„EINE EHE IST RISKANTER ALS EINE PRAXISGRÜNDUNG“

Dr. Rebecca Otto ist Kinderzahnärztin, Präsidentin von Dentista und Co-Vorsitzende von Spitzfrauengesundheit. Wir sprechen mit ihr darüber, wie sie ihre Kinderzahnarztpraxis mit starkem Teamgeist und digitalen Prozessen zum Erfolgsmodell machte.

Als Dr. Rebecca Otto ihre Praxis vor über 16 Jahren gründete, war sie gerade einmal 29 Jahre alt und startete mit einer Dreiviertelmillion Euro Investitionssumme. Angst hatte sie nicht: „Die Insolvenzquote bei Zahnarztpraxen liegt im Promillebereich. Eine Ehe ist wirtschaftlich riskanter als eine Praxisgründung.“ Für sie war klar: Nur in der Selbstständigkeit kann sie wirklich gestalten – von der Auswahl des Teams über die Organisation der Abläufe bis hin zur Philosophie der Praxis.

Heute leitet sie die einzige reine Kinderzahnarztpraxis Thüringens – und versorgt damit über die Landesgrenzen hinaus eine vulnerable Patientengruppe. „Das muss man sich manchmal bewusst machen“, sagt sie. Für sie ist das kein Grund, sich unter Druck setzen zu lassen, sondern Antrieb. Kinder sind für sie die „wichtigste Patientengruppe überhaupt“, auch wenn andere sie wirtschaftlich als weniger attraktiv betrachten. „Ich sehe es sportlich: Sollen die anderen denken, es sei nicht lukrativ – ich weiß, dass es erfüllend ist.“

TEAM ALS HERZSTÜCK

Dr. Rebecca Otto weiß: Ohne ein starkes Team läuft keine Praxis. 20 Frauen arbeiten in der Praxis, viele davon seit Jahren. Fluktuation? Fehlanzeige. „Ich will keine Einzelkämpferinnen, sondern ein Team, das beruflich wie privat zusammenhält.“

Das gelingt mit klaren Strukturen, einer offenen Feedbackkultur und dem Blick über den Tellerrand. Externe Coaches bringen frische Impulse, interne Schulungen stärken Wissen und Selbstbewusstsein. „Ich will, dass jede hier das Gefühl hat: Mein Beitrag zählt – nicht nur für die Praxis, sondern auch für auch unsere kleinen Patienten.“



“

ICH WILL KEINE EINZELKÄMPFERINNEN, SONDERN EIN TEAM, DAS BERUFLICH WIE PRIVAT ZUSAMMENHÄLT.

DIGITALISIERUNG ALS SCHLÜSSEL

In ihrer Praxis ist Digitalisierung kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug zur Entlastung. Digitale Patientenaufnahme, strukturierte Dokumentation und effiziente Terminplanung sorgen für reibungslose Abläufe. „Digitale Prozesse sparen Zeit, reduzieren Fehler und geben uns mehr Raum für das, was wirklich zählt – die Arbeit am Patienten.“ Besonders in der Kinderzahnheilkunde, wo Geduld und Kommunikation gefragt sind, ist diese Zeiter sparnis entscheidend. „Wir können uns auf das Gespräch mit den Eltern konzentrieren, ohne im Hinterkopf zu haben, dass am Empfang die Papierberge wachsen.“

STRUKTUREN, DIE TRAGEN

Technik allein reicht nicht – Organisation ist das Fundament. In Dr. Rebecca Ottos Praxis ist jeder Ablauf klar definiert: von der Terminvergabe über den Behandlungsablauf bis zur Nachsorge. „Klare Prozesse schaffen Freiraum für Kreativität – und geben allen die Sicherheit, dass nichts vergessen wird.“

Diese Struktur hilft nicht nur dem Team, sondern auch neuen Mitarbeiterinnen dabei, schnell in den Rhythmus zu finden. „Wer bei uns anfängt, weiß nach kurzer Zeit, wie der Laden läuft – und kann sich dann voll auf die Patienten konzentrieren.“

“

GRÜNDUNG HEISST GESTALTEN. WER SELBSTSTÄNDIG IST, BESTIMMT, MIT WEM ER ARBEITET.

RATSSCHLAG FÜR GRÜNDERINNEN

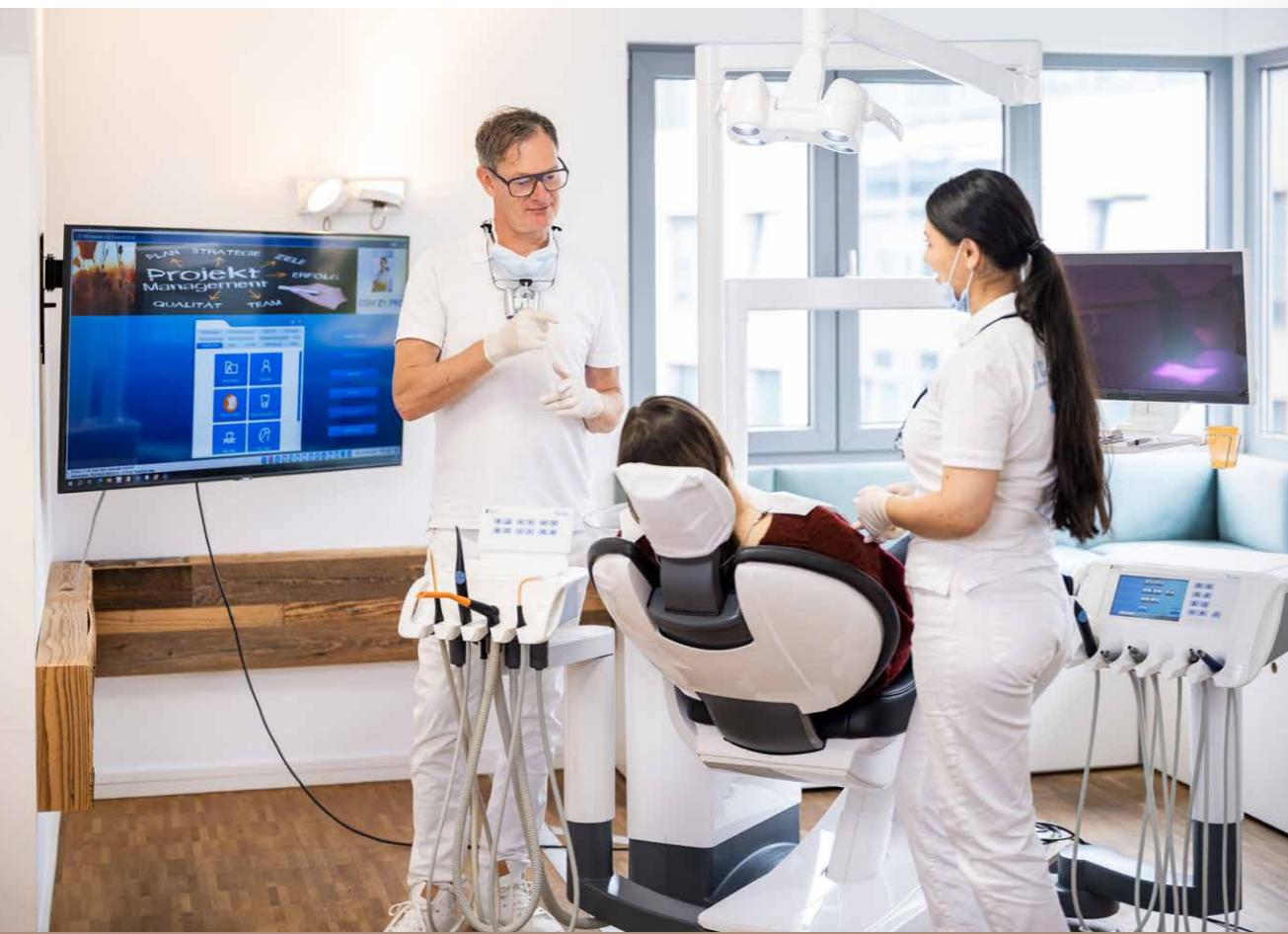
Dr. Rebecca Otto ermutigt junge Zahnärztinnen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. „Gründung heißt gestalten. Wer selbstständig ist, bestimmt, mit wem er arbeitet, wie die Praxis läuft – und wie gut sie für die Zukunft aufgestellt ist.“ Ihr Tipp: ein klares Konzept entwickeln, das Team sorgfältig auswählen und die Digitalisierung von Anfang an mitdenken. „Technik kann viel – aber nur, wenn sie zu den Menschen und Abläufen passt.“



FEMALE FOUNDER AWARD

Die CGM unterstützte den Female Founder Award und feierte die Preisträgerin auf der IDS in Köln.

„Das ist ein wichtiges Zeichen für die Sichtbarkeit und Anerkennung von Praxisgründerinnen“, so Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dental systems.



MIT LEIDENSCHAFT DIGITAL:

DR. ALEXANDER FRIEDRICH
SETZT AUF CGM Z1.PRO

Als Dr. Alexander Friedrich 1997 seine Praxis gründete, war für ihn klar: Digitalisierung gehört von Anfang an dazu. Schon früh setzte er auf computergestützte Prozesse und gehörte zu den ersten Anwendern. Heute führt er eine moderne Mehrbehandlerpraxis und ist

auf CGM Z1.PRO umgestiegen – ein Schritt, der für ihn und sein Team neue Effizienz, mehr Transparenz und zusätzliche Gestaltungsspielräume im Praxisalltag gebracht hat.

GANZHEITLICHE ZAHNMEDIZIN MIT DIGITALEM FUNDAMENT

Von Beginn an verfolgte Dr. Friedrich einen klaren Anspruch: „Ich wollte eine generalistisch aufgestellte Praxis aufbauen, die möglichst viele Behandlungen aus einer Hand anbietet.“ Parallel dazu setzte er früh auf digitale Strukturen – damals noch mit dem Vorgänger HIGHDENT und grün leuchtenden Bildschirmoberflächen. Was für viele Kolleginnen und Kollegen in den 1990er Jahren noch Neuland war, war für ihn ein konsequenter Schritt in Richtung Zukunft.

Mit der wachsenden Praxis verfeinerte er nicht nur sein medizinisches Leistungsspektrum, sondern auch seine digitale Praxisorganisation. Dokumentation mit Fotos, strukturierte Qualitätskontrolle und eine klar formulierte Praxisphilosophie bilden bis heute das Fundament seines Erfolgs. Seine Leitlinie: Ganzheitlichkeit, Empathie, Digitalisierung und wirtschaftliche Stabilität. „Nur wenn wir wirtschaftlich stark aufgestellt sind, können wir in moderne Technik, Fortbildung und hochwertige Patientenversorgung investieren“, betont er.

SEINE LEITLINIE:
GANZHEITLICHKEIT,
EMPATHIE,
DIGITALISIERUNG
UND WIRTSCHAFT-
LICHE STABILITÄT



ENTSCHEIDUNG FÜR DEN NÄCHSTEN ENTWICKLUNGSSCHRITT

Nach vielen Jahren mit CGM Z1 war der Umstieg auf CGM Z1.PRO für Dr. Friedrich eine logische Konsequenz. „Das klassische CGM Z1 ist ein sehr stabiles System, aber es war klar, dass die Weiterentwicklung vor allem im neuen Programm stattfinden wird – wie bei jeder modernen Software“, erklärt er.

Neben der Zukunftssicherheit überzeugten ihn insbesondere die erweiterten grafischen Darstellungen und Funktionen in verschiedenen Fachbereichen. Ob Kieferorthopädie, Parodontologie oder Prophylaxe – überall profitiert sein Team von verbesserten Planungs- und Visualisierungsmöglichkeiten.

„Ich kann schneller Behandlungspläne erstellen, anschaulicher dokumentieren und dem Patienten verständlich zeigen, was wir tun“, sagt er. Auch die Auswertungs- und Kontrollfunktionen im Hintergrund haben sich deutlich weiterentwickelt. Tagesübersichten und Statistiken lassen sich mit wenigen Klicks abrufen, offene Punkte werden klar angezeigt und können effizient nachbearbeitet werden.

STANDARDISIERTE ABLÄUFE SORGEN FÜR SPÜRBARE ENLASTUNG

Ein besonders wichtiger Aspekt im Alltag der Praxis Friedrich ist die strukturierte Leistungsdokumentation. Über so genannte „Komplexe“ fasst das Team regelmäßig wiederkehrende Leistungen – etwa eine Füllung oder eine kieferorthopädische Schiene – zu standardisierten Paketen zusammen. So genügt ein kurzer Tastencode, um alle relevanten Gebührenziffern automatisch einzutragen.

„Gerade weil wir sehr standardisierte Abläufe haben, ist es wichtig, dass die Abrechnung genauso standardisiert ist. CGM Z1.PRO unterstützt uns dabei optimal“, berichtet Dr. Friedrich. Der Effekt: deutlich reduzierte Verwaltungsarbeit. Dank der konsequenten Nutzung digitaler Prozesse kann die Praxis zwei Verwaltungsstellen einsparen – ein entscheidender Faktor in Zeiten des Fachkräftemangels.

REIBUNGSLOSE UMSTELLUNG

Der Wechsel von CGM Z1 auf CGM Z1.PRO verlief unkompliziert. Nach einer kurzen Schulung war das Team schnell arbeitsfähig. „Ich kenne das alte System sehr gut und hatte vieles intern klar definiert. Dadurch war die Umstellung erstaunlich einfach“, erinnert sich Dr. Friedrich. Auch seine jungen angestellten Zahnärzte kamen mit der neuen, individualisierbaren und skalierbaren Oberfläche rasch zurecht.

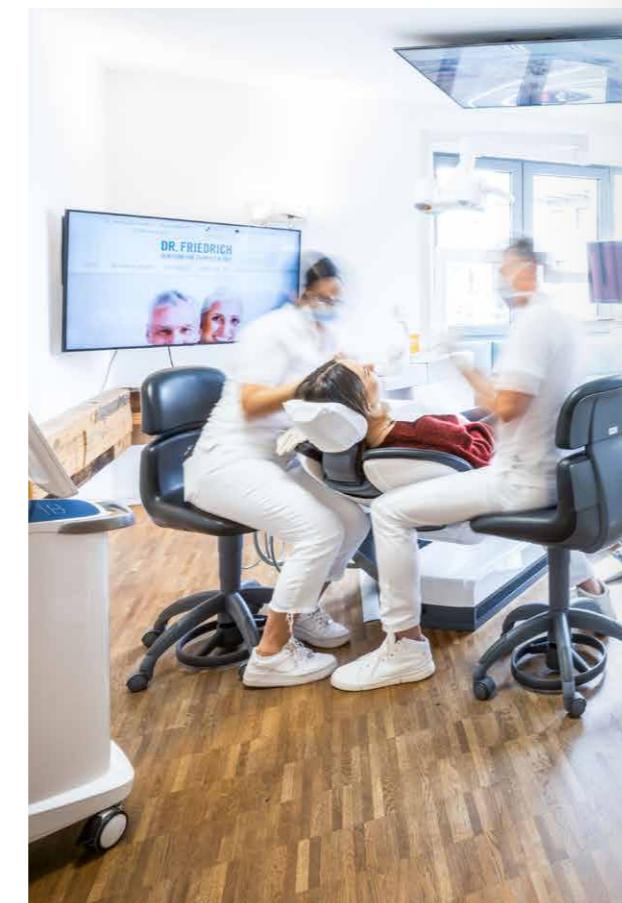
Schnell entwickelte sich auch ein gewisser Spaßfaktor: Für jeden Mitarbeitenden wurde ein Foto hinterlegt, sodass sofort erkennbar ist, wer gerade angemeldet ist. „Das schafft Identifikation und macht das Arbeiten im System persönlicher“, sagt er.

DIGITALISIERUNG, DIE PATIENTEN SPÜREN

Die Digitalisierung endet in der Praxis Friedrich nicht an der Anmeldung. Im hauseigenen Labor sorgen Fräsmaschinen für schnelle und präzise Ergebnisse. Oft kann Zahnersatz innerhalb weniger Stunden angefertigt werden. Auch Online-Terminbuchungen sind längst etabliert. Aufgrund der intensiven Nutzung möchte das Team inzwischen jedoch stärker selektieren, um die Abstimmung mit den eigenen Behandlungsschwerpunkten sicher zu stellen.

„Wir wollen Patienten, die zu unserer Philosophie passen. Die Digitalisierung hilft uns, dies transparent zu kommunizieren und Abläufe effizient zu gestalten“, so Dr. Friedrich.

DANK DER KONSEQUENTEN NUTZUNG DIGITALER PROZESSE KANN DIE PRAXIS ZWEI VERWALTUNGSSTELLEN EINSPAREN.



BLICK IN DIE ZUKUNFT: KÜNSTLICHE INTELLIGENZ HÄLT EINZUG

Dr. Friedrich verfolgt die Entwicklungen von CGM im Bereich KI mit großem Interesse. Ob automatisierte Terminvergabe, digitale Anamneseprozesse oder KI-gestützte Diagnostik – all das ist für ihn keine ferne Zukunftsmusik mehr, sondern absehbare Realität.

„Wir werden bald erleben, dass Röntgenbilder automatisch ausgewertet, Patienten standardisiert beraten und Kostenvoranschläge teilautomatisiert erstellt werden. Das wird unseren Praxisalltag deutlich verändern“, sagt er. Auch der Einsatz von KI-gestützten Telefonassistenten oder digitalen Check-in-Lösungen stehen auf seiner Agenda.

KONTINUITÄT UND INNOVATIONSFREUDE

Nach fast drei Jahrzehnten Berufserfahrung hat Dr. Friedrich viel Wandel miterlebt – und aktiv mitgestaltet. Seine Praxis ist ein Beispiel dafür, wie digitale Systeme strategisch und praxisnah eingesetzt werden können, um sowohl die Behandlungsqualität als auch die Wirtschaftlichkeit langfristig zu sichern.

FAZIT

Sein Fazit zum Umstieg lautet: „Mit CGM Z1.PRO sind wir digital auf dem neuesten Stand und haben eine Basis, die mit unseren Ansprüchen weiterwachsen kann. Das ist für mich die wichtigste Investition in die Zukunft.“

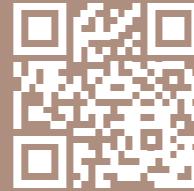


SEINE PRAXIS IST EIN BEISPIEL DAFÜR, WIE DIGITALE SYSTEME STRATEGISCH UND PRAXISNAH EINGESETZT WERDEN KÖNNEN



BEHIND THE SCENES





PRAXISPROFIL:

DR. FRIEDRICH ZENTRUM FÜR ZAHNHEILKUNDE

Rizzastraße 47, 56068 Koblenz

www.drfriedrich.de

Gründung: 1997

Zahnärzte: 4 / Mitarbeiter: 16

Leistungsspektrum: Prophylaxe, Füllungen und Restauration, Wurzelbehandlungen, Zahnextraktionen, Zahnkorrekturen, Ästhetische Zahnheilkunde, Implantologie, Parodontalbehandlungen, Zahnheilkunde für Kinder, Kieferorthopädie, Hauseigenes Zahnlabor.



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.



NIEDERLASSUNG NACH PLAN:

WIE MAN FEHLER VERMEIDEN KANN

TEIL 3: KEINE STRATEGIE – OHNE PLAN INS CHAOS

Eine Zahnarztpraxis zu führen, bedeutet weit mehr als nur fachliche Kompetenz. Wer ohne klare Strategie startet, riskiert finanzielle Engpässe, ineffiziente Abläufe und ein unzufriedenes Team. Eine gut durchdachte Planung ist daher essenziell, um langfristig erfolgreich zu sein. In diesem dritten Teil unserer Serie zeigen wir Ihnen, worauf es ankommt.

1. DER BUSINESSPLAN – IHR FAHRPLAN ZUM ERFOLG

Ein Businessplan ist nicht nur eine Formalität für die Bank, sondern die Grundlage für eine erfolgreiche Praxisführung. Er hilft Ihnen, Ihre Ziele zu definieren und den Weg dorthin zu strukturieren. Ein durchdachter Businessplan sollte mindestens folgende Punkte enthalten:

- **Zahnmedizinisches Konzept:** Welche Spezialisierungen und Behandlungsschwerpunkte wollen Sie anbieten?
- **Marktanalyse:** Wie ist die Konkurrenzsituation vor Ort? Gibt es genügend Patientenpotenzial?
- **Praxisorganisation:** Wie soll Ihr Team strukturiert sein? Welche Abläufe sind entscheidend?
- **Finanzierung und Liquiditätsplanung:** Wie sichern Sie die finanzielle Stabilität in den ersten Jahren?

Ein klarer Plan hilft Ihnen nicht nur beim Bankgespräch, sondern gibt Ihnen auch in schwierigen Phasen Orientierung.

2. STANDORT UND WETTBEWERB – DIE RICHTIGE POSITIONIERUNG

Der Erfolg einer Praxis hängt stark vom Standort ab. Eine gute Lage mit hoher Sichtbarkeit und einer passenden Patientenstruktur ist entscheidend. Analysieren Sie daher:

- **Patientenpotenzial:** Gibt es genug Patienten in der Umgebung? Wie ist die Altersstruktur?
- **Konkurrenzanalyse:** Wie viele Zahnärzte gibt es im Umkreis? Gibt es Nischen, die Sie besetzen können?
- **Erreichbarkeit und Infrastruktur:** Ist die Praxis gut mit dem Auto oder den öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar?

Eine falsche Standortwahl kann dazu führen, dass sich die Praxis wirtschaftlich nicht trägt – vermeiden Sie diese Falle, indem Sie eine gründliche Analyse durchführen.

3. FINANZIELLE STRATEGIE – ZAHLEN IM GRIFF BEHALTEN

Viele Praxisgründer unterschätzen die finanziellen Anforderungen einer Niederlassung. Ohne klare Finanzstrategie drohen Liquiditätsprobleme. Beachten Sie daher folgende Punkte:

- **Kostenplanung:** Welche Fixkosten (Miete, Personal, Leasing) fallen an? Gibt es Einsparpotenziale?
- **Umsatzerwartung:** Wie viele Patienten müssen behandelt werden, um rentabel zu sein?
- **Steuervorauszahlungen und Rücklagen:** Planen Sie Steuerrücklagen ein, um Überraschungen zu vermeiden.
- **Investitionen:** Welche Anschaffungen sind notwendig? Welche können warten?

Ein detaillierter Finanzplan schützt Sie vor bösen Überraschungen und sichert Ihre wirtschaftliche Stabilität.

4. PRAXISORGANISATION – STRUKTUR STATT CHAOS

Ohne eine funktionierende Organisation kann der Praxisalltag schnell im Chaos versinken. Wichtige Aspekte sind:

- **Terminmanagement:** Wie optimieren Sie Ihre Terminvergabe, um Wartezeiten zu minimieren?
- **Mitarbeiterführung:** Wie sorgen Sie für ein motiviertes und effizientes Team?
- **Abrechnung und Controlling:** Wie behalten Sie den Überblick über Einnahmen und Ausgaben?

Eine gut organisierte Praxis läuft effizienter, sorgt für zufriedene Patienten und ermöglicht Ihnen eine entspannte Praxisführung.

FAZIT

ERFOLG BRAUCHT PLANUNG

Ohne eine klare Strategie wird die Niederlassung schnell zum finanziellen und organisatorischen Risiko. Nehmen Sie sich deshalb die Zeit für eine durchdachte Planung – von der Standortwahl über die Finanzen bis hin zur Praxisorganisation. So sichern Sie sich langfristigen Erfolg und vermeiden unnötige Fehler.



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



eLABZ AUF EINEN BLICK

Was ist eLABZ?

Ein digitaler Kommunikationsweg zwischen Zahnarztpraxis und Dentallaboren über die Telematikinfrastruktur (TI), basierend auf dem KIM-Dienst.

Welche Vorteile bringt das?

- **Schneller Datenaustausch:** Aufträge, Kostenvoranschläge und Rechnungen in Sekunden statt per Post.
- **Sicher und standardisiert:** Die Kommunikation erfolgt über die TI, ohne Medienbrüche.
- **Nachhaltig:** Kein Papier, weniger Versandaufwand.
- **Effizient:** Dokumente und Begleitdateien werden direkt im PVS verarbeitet.

Start:

Q4 2025 – sobald die Dentallabore ausgestattet sind.

eLABZ: DIGITALER DATENAUSTAUSCH STARTET IM 4. QUARTAL

Bislang ist die Kommunikation zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren häufig papiergebunden, was mit viel Aufwand und Zeitverlust verbunden ist. Ab dem vierten Quartal 2025 wird sich das ändern. Dann können Praxen erstmals eLABZ nutzen, den neuen elektronischen Datenaustausch über die Telematikinfrastruktur (TI).

Aktuell werden die Dentallabore technisch ausgestattet, damit die Praxen rechtzeitig starten können. Mit eLABZ lassen sich Kostenanfragen und Aufträge künftig digital an Labore übermitteln. Im Gegenzug erhält die Praxis Kostenvoranschläge, Rechnungen und Begleitdokumente, wie etwa XML-Dateien oder Konformitätserklärungen – direkt im Praxisverwaltungssystem. Grundlage ist die sichere Übertragung über den Kommunikationsdienst KIM.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Informationen fließen schneller, sicherer und ohne Medienbrüche. Aufträge können in Sekunden digital verschickt werden, anstatt aufwendig per Post. Das spart nicht nur Zeit, sondern reduziert auch den Papierverbrauch und trägt so zur Nachhaltigkeit bei.

Für Praxen bedeutet eLABZ einen echten Schritt nach vorn: standardisierte Prozesse, weniger Fehlerquellen und eine effizientere Zusammenarbeit mit den Laboren. eLABZ ist ein weiteres wichtiges Puzzleteil für die Digitalisierung im Gesundheitswesen – und wird schon bald im Alltag vieler Praxen ankommen.

MIT eLABZ LASSEN SICH
KOSTENANFRAGEN UND AUF-
TRÄGE KÜNFTIG DIGITAL
AN LABORE ÜBERMITTELN.

CGM Z1.PRO PAR UPT-MODUL: DIGITALE UNTERSTÜTZUNG FÜR DIE PARODONTITISTHERAPIE

Die Unterstützende Parodontitistherapie (UPT) ist ein zentraler Bestandteil des neuen GKV-Versorgungskonzepts. Ziel ist es, Behandlungsergebnisse langfristig zu sichern und die Mundgesundheit der Patienten nachhaltig zu verbessern. Das CGM Z1.PRO PAR UPT-Modul unterstützt Zahnarztpraxen dabei, UPT-Behandlungen digital zu organisieren und effizient in den Praxisalltag einzubinden.

STRUKTURIERTE UPT-NACHSORGE DIGITAL ORGANISIEREN

Das CGM Z1.PRO PAR UPT-Modul ist direkt in die CGM Z1.PRO Planverwaltung integriert. UPT-Patienten lassen sich damit einfach ermitteln und in einer übersichtlichen Terminliste anzeigen. Der nächste fällige UPT-Termin wird deutlich hervorgehoben, sodass Praxisteam sofort erkennen, bei welchen Patienten Handlungsbedarf besteht. Das erleichtert die Terminplanung und trägt dazu bei, die vorgeschriebenen Behandlungsintervalle zuverlässig einzuhalten.

In Kombination mit CGM PRAXISTIMER werden vorhandene Termine im relevanten Abrechnungszeitraum automatisch orange markiert.

Dadurch ist auf einen Blick ersichtlich, ob bereits passende Termine vereinbart wurden.

Über direkte Verknüpfungen zur Patientenkartei, zu Stammdaten oder zum PAR-Plan stehen alle wichtigen Informationen schnell zur Verfügung. Patienten können außerdem per Brief oder E-Mail über anstehende UPT-Termine informiert werden.

Das CGM Z1.PRO PAR UPT-Modul schafft damit eine digitale, transparente Grundlage für eine strukturierte Parodontitistherapie und erleichtert die Umsetzung der UPT-Vorgaben im Praxisalltag.



CGM PORTAL: EINE LÖSUNG, DIE ORDNUNG SCHAFFT UND ABLÄUFE VEREINFACHT

Die ersten Erfahrungen mit dem CGM PORTAL zeigen: Zwar ist der Einstieg mit einigen formalen Schritten verbunden, doch die langfristigen Vorteile überwiegen deutlich. Das Portal bündelt zentrale Services wie Rechnungsmanagement, Support-Tickets, Stammdatenpflege und eine Wissensdatenbank – und schafft so eine spürbar effizientere Organisation im Praxisalltag.

WARUM SICH DAS CGM PORTAL IM VERGLEICH ZUM ANWENDER- BEREICH LOHNT

Im Gegensatz zum klassischen Anwenderbereich ist die Registrierung komplexer, da zunächst ein Super-Admin benannt werden muss. Diese zusätzliche Hürde zahlt sich jedoch aus: Sie bildet die Grundlage für ein sicheres Rollen- und Rechtemanagement und erhöht die Datensicherheit. Damit hebt sich das CGM PORTAL klar von einfachen, weniger geschützten Zugängen ab.

WELCHE ENTWICKLUNGEN SIND IN ZUKUNFT ZU ERWARTEN?

Der CGM PORTAL-Funktionsumfang soll künftig schrittweise erweitert werden – angelehnt an die Anforderungen der Praxis. Geplant sind zusätzliche Schnittstellen, eine

noch engere Integration in bestehende Praxissoftware sowie erweiterte Self-Service-Angebote. Das Ziel besteht darin, die Praxisorganisation kontinuierlich zu entlasten und Abläufe Schritt für Schritt weiter zu digitalisieren.

FAZIT: EINFACH STARTEN!

Wer den Einstieg meistert, gewinnt mehr als nur ein Serviceportal – nämlich eine starke Basis für die digitale Weiterentwicklung der eigenen Praxis. 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.

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]

ANWENDER FRAGEN

EXPERTEN ANTWORTEN

1

WIE KANN EIN eHBA AKTIVIERT WERDEN?

Stecken Sie den ehBA in das Kartenterminal. Der Ausweis erscheint im Anschluss im Konnektorstatus. Klicken Sie danach mit der rechten Maustaste auf die Zeile des ehBA und wählen Sie im Kontextmenü nacheinander:

„Freigabe-PIN initialisieren“:

- Geben Sie die Transport-PIN.CH aus dem separaten Brief ein.
- Vergeben Sie nun eine neue 6-8-stellige PIN und bestätigen Sie diese durch erneute Eingabe.
 > „Signatur-PIN initialisieren“
- Geben Sie die Transport-PIN.QES ein.
- Vergeben Sie auch hier eine neue 6-8-stellige PIN und bestätigen diese durch erneute Eingabe.

Wichtiger Hinweis:

Die Eingaben müssen zeitnah hintereinander erfolgen, da der Kartenleser bei Verzögerung den Vorgang abbricht (Time-out).

PIN sichern:

Bitte notieren Sie sich die neu vergebenen PINs und bewahren diese sicher auf, da diese später ggf. erneut benötigt werden.

Weitere Details finden Sie unter:

„Stammdaten > System > Dokumentationen“ im gleichnamigen Reiter „Dokumentationen“ im Dokument „Aktivierung eHBA“.

2

WO KANN ICH IN CGM Z1 BZW. CGM Z1.PRO ÜBERPRÜFEN, OB MEIN KIM-CLIENT-MODUL AUF DIE VERSION 1.18 UMGESTELLT WURDE?

Im Konnektorstatus gelangen Sie über Konfiguration (**F6**) in einen nachfolgenden Dialog und wählen dort den Reiter Konnektoren aus. Im unteren Bereich wird neben KIM 1.5 auch die installierte Clientmodul-Version ausgegeben.

3

WAS MUSS BEI DER FREITEXTVERORDNUNG BEI E-REZEPTEN BEACHTET WERDEN?

Wichtig bei der Freitextverordnung ist, dass im Beschreibungsfeld ...

- keine Pharmazentralnummern (PZN), Wirkstoffnummern oder andere Codes eingegeben werden.
- keine Packungsgrößen nach N-Bezeichnung (N1, N2, N3 etc.) erfasst werden.
- keine Dosierung erfasst wird (diese ist im Feld „**Dosierung**“ anzugeben).
- keine Anzahl der verordneten Packungen eingegeben wird (diese ist im Feld „**Anzahl**“ zu hinterlegen).
- nur ein Medikament pro E-Rezept verordnet wird.
- die Darreichung nicht zusätzlich im Feld „**Darreichungsform**“ erfasst wird.

4

KANN ICH EINE PDF/A-DATEIANLAGE DIREKT MIT VERSENDEN EINER KIM-E-MAIL AUCH IN DIE EPA LADEN?

Sofern Sie bspw. einen Befundbericht über die Textverarbeitung erstellt haben und diesen über KIM an einen anderen KIM-Empfänger versenden möchten, kann der Upload des Dateianhangs direkt aus der KIM-E-Mail erfolgen. Wählen Sie dazu den gewünschten Dateianhang (PDF/A) mit Setzen des Häckchens an. Daraufhin wird am oberen Bildschirmrand ein Upload-Symbol eingeblendet. Mit Klick auf das Symbol oder Strg+P wird der Upload in die EPA gestartet.



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, gettyimages S. 1, 2, 4, 5, 6, 15, 16, 18, 20, 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

