

uptodate **2**₂₀₁₂

4,50 €

Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme



Die neue Generation der Zahnmediziner

Der erste Zahnarzt im Weltall

Anwendertreffen 2012

Mit **PZA** die Zufriedenheit Ihrer Patienten steigern...



... und neue Patienten gewinnen.

Erhalten Sie Aufschluss über Stärken, Schwächen und Handlungsbedarf in Ihrer Praxis. Erfüllen Sie die Anforderungen des Qualitätsmanagements und finden Sie Antworten für Ihren Erfolg in allen Bereichen der Praxisführung.

1] Fragen an Ihre Patienten

- insgesamt 36 Fragen zu Behandlung, Praxisteam, Praxis und Service

2] Erfassung der Antworten

- einfache Übertragung der Antworten in das Programm
- Auswertung der Daten erfolgt automatisch



3] Ergebnisse der Befragung

- auf einen Blick: Stärken, Schwächen, Vor- und Nachteile
- differenziert nach Zustimmung und Wichtigkeit
- Ermittlung des konkreten Handlungsbedarfs
- grafische Darstellung der Ergebnisse

Beispiel: Die Praxismitarbeiter finde ich sehr kompetent.



- trifft nicht zu
- trifft eher nicht zu
- trifft teilweise zu
- trifft eher zu
- trifft zu

Kontakt

Um einen Musterbogen und eine Demo-Version oder die PZA zum Preis von 199,- € zzgl. Porto, Verpackung und MwSt. (52052) zu bestellen, kontaktieren Sie uns unter:



Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH
 Mont-Cenis-Straße 5
 44623 Herne

Tel.: 0 23 23 / 59 31 41
 Fax: 0 23 23 / 59 31 55
 E-Mail: info@zfv.de

uptodate

Inhalt Ausgabe 2/2012



.news

.focus

Die neue Generation der Zahnmediziner
„Es kann nur besser werden“

.doctor

CGM Dentalsysteme hilft mit Z1
„Schmücke die Braut“ – Ablaufplan für die Vorbereitung
Der erste Zahnarzt im Weltall

.management

Praxismanagement der Zukunft
Rechtstipp: Kein Anspruch auf Löschung aus einem Arzt-Bewertungsportal
Steuertipp: Herausforderung Praxisübernahme

.team

Abrechnungstipp: Wechsel der Versorgungsform
Professionelle Zahnreinigung (PZR) nach GOZ 2012
Abrechnungstipps von CGM

.special

Alles begann in einem Kellerbüro...
Imagefilm: „Making off“

.service

Innovationstage mit Information und Inspiration
Anwendentreffen 2012: Die digitale Praxis hautnah
Buchstipp
Servicequalität flächendeckend

5

7
11

13
14
16

18
19
20

21
23
24

25
26

27
28
29
30



Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme



Beata Luczkiewicz
Marketing & Kommunikation



.impressum

Herausgeber:

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH,
Maria Trost 25, 56070 Koblenz,
Amtsgericht Koblenz, HRB 4330,
Geschäftsführer: Uwe Eibich,
Mario Luna Stollmeier

Redaktion:

Beata Luczkiewicz (V.i.S.d.P.), Kerstin Albert,
uptodate@cgm-dentalsysteme.de,
Hedi von Bergh, hpcm GmbH,
Dankelmannstr. 9, 14059 Berlin

Verantwortlich für Anzeigen:

CGM Dentalsysteme GmbH

Layout:

Mario Elsner

Produktion:

Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH,
Mont-Cenis-Straße 5, 44623 Herne

Druck:

Merkur Druck GmbH & Co. KG,
Am Gelskamp 18-20, 32758 Detmold

Fotos:

Jörg Eisbach/Fotografie, meisterritter - agentur
für werbung, CompuGroup Medical AG,
CGM Dentalsysteme GmbH, ic med GmbH,
Werner Mannherz, Dr. Jos Z. Gal,
shutterstock: S. 3, 5, 7, 14-16, 18-21, 23, 26, 28-29

Erscheinungsweise: viermal jährlich

Liebe Leserin, lieber Leser,

trotz aller Veränderungen im Gesundheitswesen ist sie unverändert, die Faszination der Zahnheilkunde. Auch für die neue Generation der Zahnärztinnen und Zahnärzte, die im Fokus unserer aktuellen uptodate-Ausgabe steht. Verändert haben sich jedoch ihre Ansprüche an die Berufsausübung, bei der – übrigens unabhängig vom Geschlecht – die Vereinbarkeit von Beruf und Familie einen noch nie dagewesenen Stellenwert erhalten hat. Diese Veränderung wird sich nicht nur auf die Struktur und das Management der Zahnarztpraxis von morgen auswirken. Sie wird auch die Vorbereitungen einer eventuell geplanten Praxisabgabe respektive -übernahme beeinflussen.

Wie sieht sie also aus, die Zukunft der Zahnarztpraxis? Zweifelsohne wird sie digital und online sein. Und zweifelsohne spielt das Thema Datensicherheit eine immer größere Rolle – auch in diesem Magazin. Denn „online gehen“ bedeutet weit mehr als nur die Übertragung von Abrechnungsdaten. Online zu sein heißt auch, die faszinierenden Möglichkeiten des Internets als Kommunikationsplattform für ein effektives und zukunftsorientiertes Praxismarketing zu nutzen.

Dass Zukunftsorientierung viele Facetten hat und die neue CGM Konzernzentrale in Koblenz ebenso einschließt, wie einen faszinierenden neuen Imagefilm, zeigt diese neue Ausgabe unseres Kundenmagazins: Es ermöglicht Ihnen nicht nur einen Blick auf den Weltraumtraum eines Kollegen, sondern auch ganz bodenständig und praxisbezogen den Einblick in die 3D-Patientenberatung und in unsere bundesweit terminierten Anwendertreffen, zu denen ich Sie ganz besonders herzlich einladen möchte!

Mit meinem Dank für Ihre Beteiligung an unserer Leserumfrage und Ihrem Lob für unsere bisherigen uptodate-Ausgaben verbinde ich die Hoffnung, dass wir auch auf den nachfolgenden Seiten wieder einige interessante Informationen für Sie zusammengetragen haben.

Übrigens: das Titelbild dieser Ausgabe haben unsere Anwender ausgesucht. In einer Blitz-Umfrage auf Facebook unter CompuGroup Medical Dentalsysteme.

Ihre
Beata Luczkiewicz

Beata Luczkiewicz



3D-Patientenberater Plus BEFUNDORIENTIERT UND ÜBERZEUGEND BERATEN

„Wie sieht eigentlich eine Modellgussprothese aus und welche Alternativen gibt es dazu?“ Täglich werden solche oder ähnliche Fragen von Patienten gestellt. Die überzeugenden Antworten darauf gibt der 3D-Patientenberater Plus:

Mit integrierter 3D-Grafik können im Beratungsmodul Behandlungsalternativen auf der Basis des individuellen Patientenbefundes geplant werden.

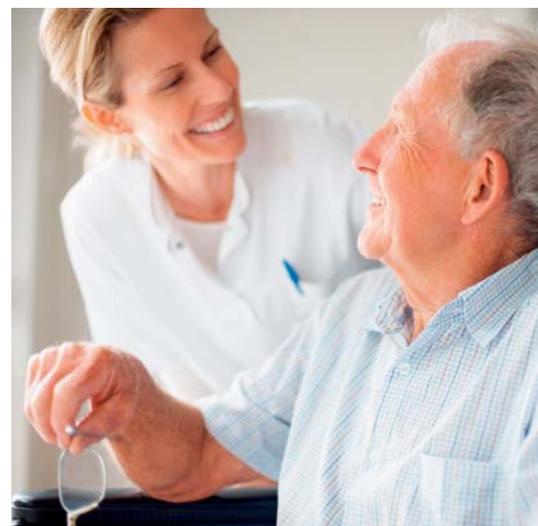
Dazu stehen zwei 3D-Grafiken zur Verfügung, in der die Regel- und Alternativversorgung allgemein verständlich gegenübergestellt werden können. Und nicht nur das: Damit der Patient sich wirklich ein Bild von den möglichen Behandlungsalternativen machen kann, können diese von allen Seiten visualisiert werden und per Knopfdruck wird eine „Gaumenansicht“ ebenso ermöglicht wie die Front- oder Seitenansicht. Wirkungsvoll und einfach überzeugend sieht der Patient, welche Behandlungsalternative die richtige für ihn ist.

Mit patientenorientierter Beratung begeistern

Egal, ob Fragen zum Verlauf einer Karies oder zu einer Wurzelbehandlung gestellt werden, ob eine Beratung zu einer Versorgung auf Implantaten oder zu einer konventionellen prothetischen Versorgung erwartet wird oder zu einer kieferorthopädischen Behandlung, der 3D-Patienten-

berater Plus bleibt keine Antwort schuldig. Mit grafischen und aussagekräftigen Bildern – auch praxiseigenen – ist dieses Modul ebenso flexibel wie begeisternd. Dabei können die präzisen Modellansichten weder Schmerzen bereiten noch Angst auslösen.

Das Plus des 3D-Patientenberaters schließt das Erstellen einer individuellen Informationsmappe für den Patienten ebenso mit ein wie die Unterstützung der Prophylaxe-Assistenz: Das breite Spektrum an Bild- und Textinformationen zur häuslichen Mund-



hygiene und der persönlich gehaltene Beratungsbrief stehen sozusagen auf Knopfdruck zur Verfügung. Die Info-Mappe verstärkt die Bindung des Patienten an die Praxis und sorgt dafür, dass er sich zuhause – gut informiert – für die richtige Therapie entscheiden kann.

Für Ihren Terminkalender: DIE FACHDENTALEN 2012

CGM Dentalsysteme präsentiert

COMPUDENT 
Dentalinformationssystem

CHREMASOFT 
Dentalinformationssystem

ZAHNARZTRECHNER 
Dentalinformationssystem

auf den sechs regionalen Dentalfachmessen! Gemeinsam mit den Vertriebs- und Servicepartnern vor Ort laden wir Sie herzlich ein:

07./08. September
21./22. September
28./29. September
20. Oktober
26./27. Oktober
09./10. November

Fachdental Leipzig
Norddental Hamburg
Fachdental Südwest, Stuttgart
Fachdental Bayern, München
Infodental Düsseldorf
Infodental Mitte, Frankfurt

Wir freuen uns auf Sie!



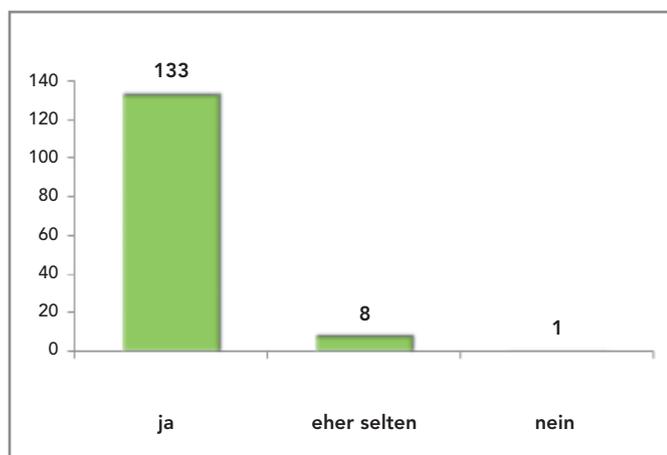
Ergebnisse

uptodate-LESERUMFRAGE

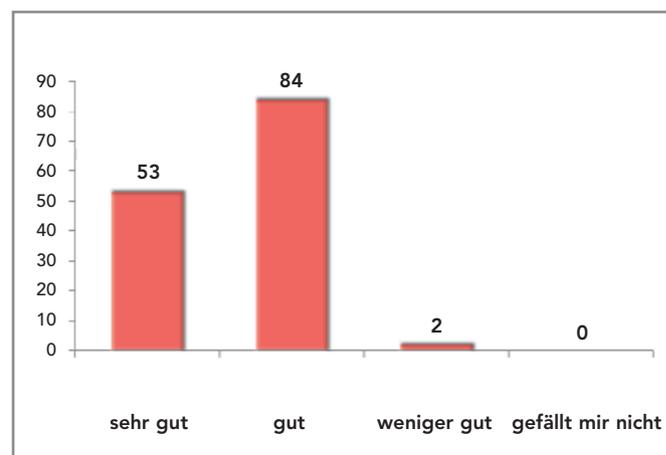
In der uptodate 1/2012 haben wir Sie nach Ihrer Meinung gefragt. 138 Fragebögen haben wir zurück erhalten – vielen Dank für Ihre Teilnahme! Die glücklichen Gewinner des iPads und iPods touch werden schriftlich benachrichtigt.

Das erfreuliche Fazit: Auch nach drei Jahren sind Sie mit Ihrem Kundenmagazin zufrieden. Die wichtigsten Ergebnisse haben wir für Sie grafisch dargestellt. Anregungen und Feedback – positives wie negatives – sind selbstverständlich immer willkommen und können per E-Mail an redaktion-uptodate@cgm-dentalsysteme.de geschickt werden.

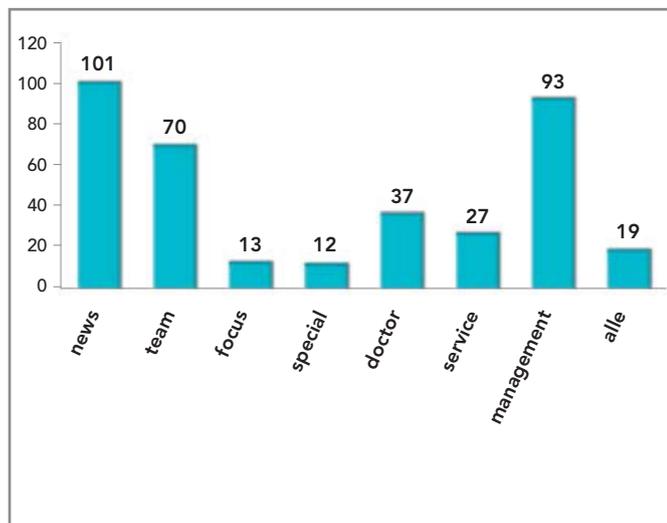
Lesen Sie die uptodate regelmäßig?



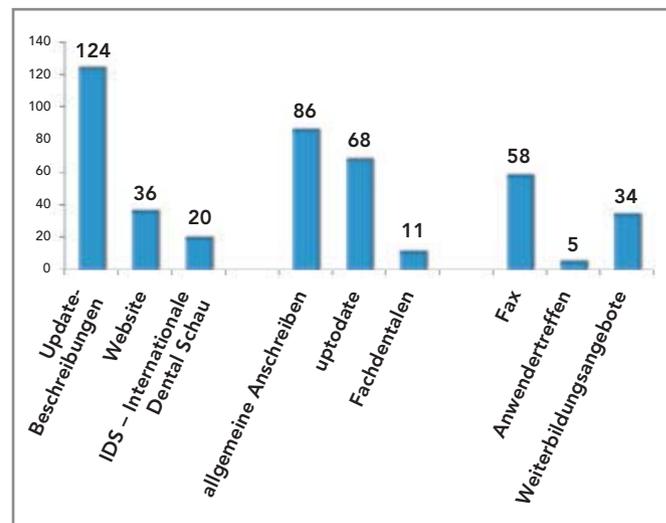
Wie gefällt Ihnen die uptodate?



Welche Rubriken sind Ihnen auch in Zukunft wichtig?



Welche Informationsquellen aus unserem Haus nutzen Sie regelmäßig?





*Work-Life-Balance
im Focus*

Die neue Generation der Zahnmediziner

Als Selbstständige/r arbeitet man selbst und ständig. Trotz des hohen Wahrheitsgehaltes dieses „geflügelter Wortes“ sieht die neue Generation der Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner ihre Zukunft als Selbstständige gelassen und stellt eindeutig bei ihrer Zukunftsplanung die Vereinbarkeit von Beruf und Familie in den Mittelpunkt. Unverändert über Generationen scheint aber die Faszination der Zahnheilkunde zu sein, die „Theorie, Praxis und Verantwortung in ganz besonderer Weise vereint und eine wunderbare Vielseitigkeit bietet: man arbeitet mit Menschen und mit Ärzten aus anderen Fachrichtungen“, wie die Berliner Zahnmedizin-Studentin Cindy Haberland betont. Ebenso ausschlaggebend für die Berufswahl ist die Kombination aus Medizin und filigranem Handwerk sowie die Überzeugung, dass der Beruf des Zahnarztes auch in Zukunft Sicherheit bedeutet.

Zahnmediziner arbeiten in einem sowohl fachlich als auch betriebswirtschaftlich besonders anspruchsvollen Umfeld: Die Führung einer Zahnarztpraxis setzt heute nicht mehr nur exzellentes fachliches Know-how voraus, sondern auch fachübergreifende Kenntnisse in Themen wie Abrechnung und Finanzen, Personalführung und Praxismarketing, Qualitätsmanagement und betriebswirtschaftliches Prozessmanagement, Fortbildung und Recht. Die Herausforderung für die neue Generation der Zahnmediziner/innen heißt, sich bei all diesen Disziplinen nicht selbst aus den Augen zu verlieren und auch die private Lebensplanung und die Work-Life-Balance weiter zu verfolgen. Allerdings ist für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte der Weg zum beruflichen und wirtschaftlichen Erfolg gerade in den ersten Jahren der Niederlassung eng verbunden mit extremer Arbeitsbelastung und einer „Work-Life-Disbalance“, die offensichtlich bereits in der Uni beginnt.

Stolpersteine auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Da feststeht, dass der typische Zahnarzt der kommenden Jahre eine „Sie“ ist, und schon heute die Zahlen der zahnmedizinischen Uni-Absolventen mit 60 % eine deutliche Mehrheit an Frauen ausweist, sind „sie“ es auch, die besonders heftig die unzureichende Vorbereitung der Universitäten auf die Berufspraxis kritisieren. In einer empirischen Studie der Hochschule RheinMain in Kooperation mit der Fachhochschule Koblenz aus dem Jahr 2010, zu der 143 von insgesamt 1.000 verschickten Fragebögen ausgewertet werden konnten, beurteilten 75,5 % der niedergelassenen Zahnärztinnen ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse nach Abschluss des Studiums als mangelhaft.



„Ich möchte vor allem eine gute Zahnärztin werden.“

Ileana Negriceanu

72,7 % der Zahnmedizin-Studentinnen bemängelten, dass im Rahmen des Studiums keine ausreichenden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse vermittelt wurden und 76,4 %, dass es keine Informationsveranstaltungen über die Berufsperspektiven von Zahnärztinnen gibt. Insgesamt kommen 81,8 % zu dem Schluss: Die Hochschule bereitet nicht ausreichend oder nur bedingt auf die spätere Berufspraxis vor und das Studienangebot könnte mit betriebswirtschaftlichen Fächern und der Aufnahme von Berufspraktika deutlich verbessert werden.

Diese Kritik wurde u. a. von der Universität Freiburg ernst genommen und im Sinne der Studierenden mit einem Seminar-Angebot Betriebswirtschaftslehre (BWL) im letzten Semester umgesetzt. Zukunftssorgen scheinen für die Zahnmedizin-Studentinnen und -Studenten aber kaum eine Rolle zu spielen. „Früher mag die Gewinnspanne größer gewesen sein, aber als Zahnärztin habe ich eine sichere Zukunft und ein gutes Auskommen. Auch als allein erziehende Mutter werde ich genügend Geld verdienen, um meiner Tochter und mir ein gutes Leben zu ermöglichen“, sagt die Freiburger Zahnme-

dizin-Studentin Ileana Negriceanu. Kurz vor dem Physikum steht für die 29-jährige Studentin mit abgeschlossener ZFA-Ausbildung und geradezu leidenschaftlicher Liebe zur Zahnmedizin bereits fest, dass sie in jedem Fall später selbstständig arbeiten, aber vor allem „eine gute Zahnärztin“ werden möchte. Sie findet den Gedanken sehr reizvoll, „eine Praxis mit Patientenstamm zu übernehmen“, tendiert als Teamarbeiterin zum Fachgespräch mit gleichberechtigtem Partner in einer Gemeinschaftspraxis und möchte später als „Chefin“ von einer angestellten Zahnärztin entlastet werden. Weil sich nach ihrer heutigen Einschätzung „die Investition in eine eigene Praxis auf jeden Fall lohnt“, vertraut sie auch darauf, als Zahnärztin die notwendigen Kredite problemlos zu erhalten. In ihrer Zukunftsplanung spielt die 8-jährige Tochter „und später vielleicht noch ein Kind“ eine ebenso große Rolle wie die Zahnmedizin mit „ihrer spannenden Mischung aus medizinischen, handwerklichen und menschlichen Komponenten.“

Die „sehr guten Zukunftsaussichten“ haben auch für Friederike Heinitz das Zahnmedizinstudium attraktiv gemacht. Sie steht an der Universität

Leipzig kurz vor dem Staatsexamen und tendiert nach ihrer Assistenzzeit zu einer Anstellung in einer Klinik oder Praxisgemeinschaft. Ideal fände es die 28-Jährige, die vom Thema „Craniomandibuläre Dysfunktionen“ und den damit verbundenen ganzheitlichen Therapieansätzen fasziniert ist, in einer großen Gemeinschaftspraxis mit Zahnärzten, Kieferorthopäden, Oralchirurgen, Implantologen, Parodontologen, Endodontologen und einem eigenen Zahntechniklabor zusammenzuarbeiten. „In meiner Zukunft werden mein Beruf und meine Patienten einen hohen Stellenwert haben. Natürlich mache ich mich auch darauf gefasst, ständig mit Patienten über Eigenanteile und mögliche bezahlbare Behandlungsoptionen zu sprechen“, sagt sie. Nach ihrem Examen will Friederike Heinitz „noch in diesem Jahr heiraten“, nach Berlin ziehen und ihre Assistenzzeit nutzen, um eine spätere Spezialisierung zu finden. „Die Familiengründung ist damit noch ein bisschen aufgeschoben, aber ganz sicher nicht aufgehoben.“

Auch Dr. Paul Koziol, 36-jähriger werdender Familienvater und KFO-Wei-

terbildungsassistent an der Universität Witten/Herdecke (UW/H), sieht seiner beruflichen Zukunft gelassen entgegen: „Es wird bestimmt eine Masse an technologischen, aber auch berufspolitischen Veränderungen auf uns zukommen. Der eigene Einsatz wird gefordert sein, um diese Dinge aktiv mitzugestalten.“ Berufliche Unabhängigkeit in einer Einzelpraxis an einem attraktiven Ort und ein gut ausgebildetes Team stehen auf seiner Wunschliste, aber ebenso: „eine Gegend, in der meine Familie und ich uns wohlfühlen, in der unsere Freunde leben.“

Ausgewogene Lebensplanung

Wie wichtig die Work-Life-Balance für angehende Mediziner ist, zeigt das Sommersemester-Berufsmonitoring 2010, das mit Unterstützung des Medizinischen Fakultätentages (MFT) durchgeführt wurde. Danach ist den Studierenden aus fast allen Universitäten die Honorierung der Leistungen zwar wichtig, aber andere Maßstäbe wie die Work-Life-Balance und der Standortfaktor spielen für sie bei der Berufsausübung eine größere Rolle: 96 % der über 12.000 befragten Studierenden aus fast allen Universitäten gaben an, dass sie sich eine bessere

Vereinbarkeit von Beruf und Familie wünschen! Dabei spiegeln die 64 % weibliche und 36 % männliche Studienteilnehmer den Anteil der Studierenden im Fach Medizin ähnlich wider wie in der Zahnmedizin.

Eine Lebensplanung, in der Berufs- und Privatleben, Patienten, Familie und Kinder eine ausgewogene Rolle spielen, ist für junge Zahnärztinnen wie Dr. Patricia Otte, 28, vom Studienbeginn an selbstverständlich. „Ich hatte in Medizin und Zahnmedizin einen Studienplatz. In der Zahnmedizin gefielen mir die filigrane Arbeit und die handwerkliche Tätigkeit sehr gut. Nach reiflicher Überlegung und dem Wunsch, später einmal Beruf und Familie miteinander vereinbaren zu können und weitgehend „Chef“ über den eigenen Terminplan zu sein, sich also den Tagesablauf selbstständig einteilen zu können, entschied ich mich für die Zahnmedizin.“ Für die KFO-Weiterbildungsassistentin an der Universität Witten/Herdecke stehen Selbstbestimmung, Inspiration und das Ziel, die drei Aspekte Familie, Kinder und Beruf vereinbar zu machen, im Mittelpunkt.

Freiberuflichkeit als Garant für die Selbstbestimmung

Bis zur Niederlassung als „finales Ziel“ hebt Cindy Haberland, die Sprecherin des 10. Semesters Zahnmedizin an der Universitätsmedizin Berlin, die Arbeit an der Uniklinik besonders hervor, „weil sie durch die Ausbildung der Studenten und die enge Verbundenheit der Abteilungen und Spezialisten eine Vielzahl von Weiterbildungsmöglichkeiten bietet.“ Als zukünftige „klassische Allgemein-Zahnmedizinerin“ sieht sich die 24-Jährige dann idealerweise „im Berliner Umland, weil mir die Nähe zur Familie wichtig ist und ich noch recht



„Mein Beruf und meine Patienten werden einen hohen Stellenwert haben.“

Friederike Heinitz

romantische Vorstellungen vom Land-
leben habe.“

Mit entscheidend für die Arbeit in der Praxis der Zukunft dürfte auch die Selbstbestimmung im beruflichen Handeln sein. „Nur als Selbstständiger kann ich meine Vorstellungen von guter Zahnheilkunde konsequent umsetzen“, betonte beispielsweise Dr. Frank Schleenbecker aus Berg in einem Gespräch mit der Zeitschrift „Chance Praxis“. Aufgrund seiner eigenen Erfahrungen empfiehlt er allen jungen Kolleginnen und Kollegen, sich nach der Assistenzzeit zuerst einmal ein wenig Wind um die Nase wehen zu lassen, in möglichst vielen Praxen zu arbeiten und sich genau anzuschauen, wo man sich selbst wiederfindet. „Ganz nebenher entsteht dabei ein klares Bild von der eigenen Wunschpraxis“. Ähnlich sieht das auch Dr. Ann-Kathrin Fedke, Weiterbildungsassistentin in einer Herner KFO-Praxis: „Ich bin neugierig, möchte mich immer wieder neuen Herausforderungen stellen, unbedingt alle neuen Behandlungsmethoden und -techniken kennenlernen.“ Ihre Zukunft sieht Dr. Fedke in keinem Fall als angestellte Zahnärztin, sondern



**„Ich sehe mich in
Zukunft als klassische
Allgemein-Zahn-
medizinerin.“**

Cindy Haberland

als selbstständige Fachzahnärztin in einer Gemeinschaftspraxis – und: „Ich will in jedem Fall später eine Familie gründen und unbedingt Kinder haben.“

Jobmotor für die Zukunft

In ihrer positiven Zukunftseinschätzung liegen die jungen Zahnmediziner/innen offensichtlich gar nicht so falsch. Denn eine neue gesundheitsökonomische Trendanalyse des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) zusammen mit dem Wirtschaftsforschungsinstitut Darmstadt (WifOR) zeigt, dass sich die Mundgesundheitswirtschaft mit der Schaffung von

76.000 neuen Arbeitsplätzen bis zum Jahr 2030 zum „treibenden Wirtschaftsfaktor“ entwickelt. Die daraus resultierenden Wachstumseffekte stammen zum großen Teil aus der präventionsorientierten Nachfrage nach zahnärztlichen Dienstleistungen.

Die große Herausforderung stellt sich nicht nur für die junge Generation, sondern stellt sich auch für die bereits etablierten Praxisinhaber/innen und die gesamte „Dentalfamilie“. Sie werden mithelfen müssen, die Zukunftsvorstellung „Vereinbarkeit von Arbeits- und Familienleben“ innovativ zu bewältigen. Dazu gehören flexible Teilzeitarbeitsmodelle ebenso wie die Niederlassungsberatung und die adäquate Honorierung von Assistenz Zahnärzten. Dazu gehören Kinderbetreuungsangebote genau so wie orale Pflegeangebote, die aufgrund der völlig auf den Kopf gestellten Alterspyramide notwendig sind.



**„Ich möchte mich
immer wieder neuen
Herausforderungen stellen und neue
Behandlungsmethoden kennenlernen.“**

Dr. Ann-Kathrin Fedke

Probleme bei der Umstellung auf die papierlose Abrechnung



**„Es kann nur
besser werden“**

Mit kleineren Problemen hatten wohl alle Beteiligten gerechnet: Die Softwarehersteller für die Dentallabore und Zahnarztpraxen, die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV), die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen (KZVen), der Verband Deutscher Dentalsoftware Unternehmen (VDDS) und nicht zuletzt der Verband Deutscher Zahntechnikerinnungen (VDZI). Dass die Realität in den Zahnarztpraxen alle Befürchtungen überstieg, weil nach dem Update zum Jahresbeginn „nichts mehr ging“, macht schon eine einzige Zahl deutlich: rund 100.000 Anrufer stürmten genervt und hilfeschend innerhalb weniger Tage die Hotlines der Dentalsoftwarefirmen. Die so einfach klingende „Umstellung auf die papierlose Abrechnung“ hatte sich in kürzester Zeit zu einer „Mammutaufgabe“ entwickelt, die niemand mehr bewältigen konnte.

„Leider blieben auch unsere Anwender nicht von den Problemen verschont“, bedauert Sabine Zude, Bereichsleiterin Produktmanagement & Softwareintegration der CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH und Vorsitzende des VDDS. Als dessen „First Lady“ ist es ihr wichtig, zurückblickend keine „Schuldzuweisungen“ für die entstandenen Abrechnungs-Probleme vorzunehmen, sondern gemeinsam mit allen Beteiligten den gordischen Knoten lösen.



Sabine Zude ist Vorsitzende des VDDS.

Das große Thema „beleglose Abrechnung“

Am 01. Januar 2012 wurde eingeführt:

- ▶ XML-Datenaustausch zwischen Fremdlabor und Zahnarztpraxis
- ▶ Papierlose (beleglose) Abrechnung mit den KZVen – online oder via Datenträger
- ▶ Neue Datenträgeraustauschmodule für Kieferbruch und Parodontologie
- ▶ Umfangreiche Änderungen im KFO- und ZE-Datenträgeraustauschmodul

Neben belegloser Abrechnung – auch noch Probleme mit neuer GOZ

Dass die Nerven in den Zahnarztpraxen bereits durch die zum Jahreswechsel ebenfalls in Kraft getretene neue Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) bis zum Zerreißen angespannt waren, lag auf der Hand. Wenn dann noch Eingliederungsdaten nicht mit den Daten auf den Laborbelegen übereinstimmten, falsche Auftragsnummern angegeben waren, die Krankenversichertenkarten nicht eingelesen wurden oder es Unstimmigkeiten zwischen den HKP-Abrechnungsdaten in der Praxissoftware und auf der digitalen Laborrechnung gab, war das Abrechnungsdesaster in den Zahnarztpraxen absehbar. Während rund 90 % der Dentalsoftware-Unternehmen im Verband Deutscher Dental Softwarehersteller (VDDS) organisiert sind und als eine Stimme im Gesundheitswesen gehört werden, gehören ca. 70 % der Laborsoftwarehersteller keinem Verband an. „Die Dentallabore bzw. die Softwarehersteller waren weder ausreichend informiert, noch konnte ein gemeinsames Vorgehen koordiniert werden und es fehlte eine bilaterale zentrale Testinstanz für die XML-Dateien. Wenn eine solche Riesenaufgabe bewältigt werden muss, macht sich die Arbeit eines starken Verbandes – wie es der VDDS ist – einfach bezahlt“, weiß Sabine Zude.

Gemeinsam besser im Griff

Die VDDS-Vorsitzende ist sicher, dass die „Zahnarztpraxen in keinem Fall noch einmal unter einer solchen Koordinationsschwäche leiden dürfen“ – und werden: „Jetzt sind wir gemeinsam auf einem guten Weg, wir sitzen an einem Tisch und haben zusammen die richtigen Lösungen erarbeitet.“

VDZI, KZBV und die Hersteller von Labor- und Praxissoftware haben bei ihren Beratungen Konkretisierungen an der Mitte 2011 gemeinsam veröffentlichten Struktur der XML-Datei und an deren Dokumentation vereinbart. Um die zum jetzigen Zeitpunkt zu realisierenden Konkretisierungen abzustützen, wurde die veröffentlichte XML-Definition entsprechend im März 2012 kompatibel erweitert und hat den Namen „Laborabrechnungsdaten_(KZBV-VDZI-VDDS)“ erhalten. Diese wurde bereits auf den Internetseiten von KZBV, VDZI und VDDS veröffentlicht. Für die noch zu realisierenden Änderungen (Änderung der Auftragsnummer und Einführung von Rabattpositionen) wurde ein Projektmanagement aufgesetzt, welches dafür sorgt, dass die Neuerungen in abgestimmter Form von den beteiligten „Playern“ (KZBV, VDZI, VDDS und den weiteren Herstellern von Dentallabor- und Praxissoftware) umgesetzt werden.

Hannover: Zahnmobil – Hilfe mit Biss

CGM Dentalsysteme hilft mit Z1

Es gibt viele Gründe, stolz auf ein Gesundheitssystem zu sein, durch das fast lückenlos und in fast allen Lebenslagen Menschen versorgt werden. Leider aber doch nur fast. Denn immer noch gibt es Erwachsene, Kinder und Jugendliche, die gar nicht oder nur schwer davon erreicht werden: Obdachlose wie in Hannover, für die Dr. Ingeburg und Werner Mannherz jetzt das „Zahnmobil – Hilfe mit Biss“ ins Leben gerufen haben. Das Ziel dabei heißt: Den Zustand der Zähne zu verbessern und zugleich die Würde und das Selbstwertgefühl der Menschen zu fördern.

Menschen in Armutssituationen, Kinder und Jugendliche in sozialen Brennpunkten oder bei pädagogischen Mittagstischen sowie Obdachlose werden im Zahnmobil bei akutem Behandlungsbedarf an eine auf ihre Lebenssituation angepasste Hilfe herangeführt“. So umschreibt das Ehepaar Mannherz seine ehrenamtliche Tätigkeit, auf die sich seit Anfang April d. J. bis zu 10.000 Obdachlose in Hannover verlassen können. Gemeinsam mit ebenso engagierten Zahnärzten und anderen Fachleuten sorgen sie ehrenamtlich für die Verbesserung der Zahn- und Mundsituation bei den Menschen, die nur selten krankenversichert und häufig von der Regelversorgung ausgeschlossen sind. Damit alle Behandlungen auch korrekt dokumentiert werden können, hat CGM Dentalsysteme die Software COMPUDENT Z1 kostenlos zur Verfügung gestellt.

Seit Jahren arbeitet die Zahnarztpraxis Mannherz mit Z1 und es besteht eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen der Hannoveraner Zahnarztfamilie und dem Koblenzer Software spezialisten. „Da meine Frau und meine Töchter seit Jahren von dieser Software überzeugt sind, wollten wir dieses System ebenfalls für unser Herzensprojekt ‚Zahnmobil‘ einsetzen“, sagt Werner Mannherz. „Dass CGM Dentalsysteme ohne zu zögern gesagt hat „wir wollen helfen“, war eine wunderbare Nachricht für uns“, freut sich Mannherz.

Das Zahnmobil ist eingebunden in die Angebote der Wohnungslosenhilfe des Diakonischen Werkes Hannover und kooperiert unter anderem mit der AOK und der Medizinischen Hochschule Hannover (MHH). Bei größeren Eingriffen gibt es die Möglichkeit, Patienten an niedergelassene Zahnärzte oder die MHH-Zahnklinik



zu vermitteln. Bei notwendigem Zahnersatz arbeitet die „Hilfe mit Biss“ mit zahntechnischen Laboren zusammen – häufig sind es erfolgreiche Kooperationen, die humanitäre Projekte am Leben erhalten.

„Wir hoffen, dass dieses Projekt die Aufmerksamkeit erhält, die sich Dr. Ingeburg und Werner Mannherz wünschen“, sagt Mario Luna Stollmeier, Geschäftsführer der CGM Dentalsysteme, und unterstützt gerne auch den Spendenaufruf dafür:

Spendenkonto des Diakonischen Werkes

Konto: **200 601 233**

BLZ: **520 604 10**

Verwendungszweck: **Zahnmobil**

Serie PRAXISABGABE – Teil 2

„Schmücke die Braut“ – Ablaufplan für die Vorbereitung

Sieht man einmal von dem allgemein gültigen Rat „je früher desto besser“ ab, sind sich alle Experten einig: Die Abgabe einer Zahnarztpraxis ist nicht nur ein hoch emotionales Projekt, es ist auch eine Aufgabe, die Zeit braucht und gut geplant sein will. Mindestens ein Jahr, besser noch zwei Jahre vor der Praxisabgabe sollten die Vorbereitungen beginnen.

Thomas Hermann, Gründer und Vorstand des Münchener Consulting-Unternehmens THP AG, hat sich darauf spezialisiert, Zahnärztinnen und Zahnärzte bei der Praxisabgabe zu beraten. Wird er gefragt, wann die Planung für die Praxisabgabe starten sollte, lautet seine pragmatische Antwort: „Heute. Und beginnen Sie heute auch damit, Ihre Praxis wieder so zu führen, als wollten Sie diese noch zehn Jahren betreiben.“

Aus seiner über 25-jährigen Erfahrung weiß Hermann, worauf es bei der Praxisabgabe ankommt und dass dabei häufig Fehler gemacht werden. Er rät deshalb, möglichst früh darüber zu entscheiden, ob die Abgabe in Eigenregie abgewickelt oder ein Berater hinzugezogen werden soll.

Geförderte Beratung / Detaillierter Ablaufplan / Unterlagen-Checkliste / Weitere Tipps

- ▶ Welche Förderprogramme gibt es?
- ▶ Welche Beratungsleistungen werden gefördert?
- ▶ Wer kann gefördert werden?
- ▶ Wie erhalte ich diese?
- ▶ Wie finde ich geeignete Ansprechpartner?
- ▶ Welche Empfehlungen gibt es?

Auf diese und ähnliche Fragen erhalten Sie Antworten unter www.thp.ag/CGM.

„Es ist allgemein bekannt, dass Interessenten heute stark verunsichert sind und ein enormes Bedürfnis nach Sicherheit haben oder umgekehrt, sie große Angst haben, eine falsche Entscheidung zu treffen. Wenn es Ihnen als Abgeber gelingt, die Bedenken eines Interessenten zu zerstreuen, sind Sie einen großen Schritt in Richtung Praxisabgabe weitergekommen.“
Thomas Hermann / THP AG, München

Dass selbst ein Profi ca. 150 bis 200 Stunden für eine solche komplette Abwicklung einplanen muss, zeigt, wie komplex dieses Thema ist!

Abgesehen von individuellen Besonderheiten gibt es bei der Praxisabgabe einige prinzipielle Fragen und Aufgaben, mit denen sich ein „Praxisabgeber“ auseinandersetzen muss:

1. Grundsatzentscheidung

Zur Vorbereitung der Grundsatzentscheidung ist zu prüfen:

- ▶ Wann und auf welcher Basis soll die Praxis verkauft werden?
- ▶ Gibt es zum Verkauf Handlungsalternativen, die besser geeignet wären oder perfekter zu den persönlichen Vorstellungen passen würden?
- ▶ Ist die Praxis überhaupt veräußerbar? Sprechen Mietvertrag, Raumaufteilung, Funktionalität, Lage, Standort, Ertrag etc. einen Interessenten überhaupt an?
- ▶ Gibt es Probleme, die vor Abgabegesprächen behoben werden können/müssen?

- ▶ Wie viel Zeit steht zwischen Vorbereitungsphase und Praxisabgabe zur Verfügung?

2. Vorbereitende Maßnahmen

- ▶ Detailplanung mit Standort-Analyse, Praxis-Kennzahlen und Checklisten
- ▶ Prüfung aller Verträge
- ▶ „Schmücke die Braut“: Notwendige/wünschenswerte Schönheitsreparaturen, Modernisierungen, Wartungen, TÜV-Prüfungen
- ▶ Für evtl. Umbauten Planungsunterlagen/Kostenvoranschläge bereithalten
- ▶ Qualifizierte und zeitnahe Beantwortung von Interessentenfragen

3. Praxisbezogene Faktoren

- ▶ Grunddaten der Praxis (Lage, Umsatz, Scheinzahl, Größe in qm, Anzahl Behandlungszimmer, Kaufpreis)
- ▶ Behandlungs-/Leistungsspektrum, Altersstruktur der Patienten
- ▶ Organisationsgrad (Einführung PZR, Abdingungen, QM)
- ▶ Ziel des Interessenten: Benchmarking mit anderen Praxen
- ▶ Realistische Bestimmung der Umsatzpotenziale, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Ertragsprognose

„Sinnvoll ist es, anhand der nachvollziehbaren Daten und Auswertungen als Praxisabgeber selbst Zukunftspotenziale aufzuzeigen, Vertrauen aufzubauen und damit einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen“, rät Thomas Hermann.

4. Gemanagte Praxisübergabe

Die Praxisabgabe managen zu lassen bedeutet, dass der Abgeber einen Praxisabgabecoach beauftragt. Dieser koordiniert die Umsetzung der Teilschritte und beauftragt die entsprechenden Spezialisten mit der Umsetzung der einzelnen Phasen. „Kaum jemand weiß, dass nicht nur der Übernehmer einer Praxis eine ‚geförderte Beratung‘ in Anspruch nehmen kann, sondern dass auch der Abgeber Zuschüsse von bis zu 50 bis 70 % erhalten kann“, so lautet einer der vielen Tipps, die speziell Kunden und Anwender der Zahnarztinformationssysteme von CGM Dentalsysteme von Thomas Hermann erwarten können.

Kontakt:

Thomas Hermann

Vorstand der THP AG

T +49 (0) 89 278 130 0

F +49 (0) 89 278 130 13

th@thp.ag • www.thp.ag

Im nächsten Beitrag:

- ▶ Welche Unterlagen bzw. Informationen erhalten Sie als Praxisabgeber von wem und woher?
- ▶ Wie sollten diese von welchem Berater aufbereitet werden?
- ▶ Wie hilft Ihnen dabei Ihre Praxissoftware?
- ▶ Wie bleibe ich mit einem Workflow im Plan?

Der erste Zahnarzt im Weltall

Dr. Jos Z. Gal hat sich schon viele Träume erfüllt, den größten Traum hat er allerdings noch vor sich. Er will als erste deutsche Privatperson bis an die Grenze des Weltraums reisen. „Ich freue mich auf den Moment, wo man ins Weltall eindringt, diese Schwerelosigkeit genießt und den Blick hat von ganz weit weg auf die Erde, auf der wir alle leben. Und ich glaube, das ist es, was vielleicht der schönste Moment sein wird.“



Für den Heidelberger Zahnarzt könnte 2014 ein Traum in Erfüllung gehen: Als erster deutscher Tourist will er zu einer 60-Minuten-Reise ins All starten. Sein Ticket dafür hat er bereits in der Tasche und die ersten Trainingseinheiten am 14./15. März in Amsterdam hinter sich: zunächst in einem Simulator und dann im Kampfjet. „45 min. Training Mission in the L-39 Albatros Fighterjet“ standen für Dr. Gal bereits auf dem Vorbereitungsprogramm. Weltraumtauglich sei übrigens, wer „gesund und einigermaßen sportlich“ ist, sagt er. Insgesamt sechs Trainingseinheiten muss der Zahnmediziner absolvieren. Zudem verlangt das Unternehmen Space Experience Curacao (SXC), das die Flüge organisiert, dass der angehende Weltraumbummler auch eine Astronauten-Schulung an verschiedenen Wochenenden durchläuft. „All das ist selbstverständlich im Flugpreis von 95.000 US-Dollar (ca. € 70.000) noch nicht enthalten“, erklärt Jos Z. Gal.

Der Griff nach den Sternen

Zweifelsohne lebt der Zahnarzt aus Ubstadt-Weiher, der sich selbst als „Zeitreisenden mit kultivierter Seele und spontanem Charme“ charakterisiert, nicht erst seit Neuestem in einer Welt der Superlative. Er „serviert“ seinen Patienten ihre zahnfarbenen Kronen auf einem roten Samtkissen, zelebriert Zahnheilkunde in seiner Life-Style-Praxis und gestaltet sein Leben wie ein Event. Als er 2005 die erste Fünf-Sterne-Zahnarztpraxis Deutschlands schuf, wusste er noch nicht, dass er auch der erste deutsche Zahnarzt sein könnte, der nach den echten Sternen greifen darf. Doch überraschend kommt das offenbar für niemanden. „Viele Menschen aus meinem Freundeskreis hat es überhaupt nicht gewundert, dass ich das

make“. Am wenigsten ihn selbst. Der Griff nach den Sternen ist eben „ein weiterer Mosaikstein“ in seinem eindrucksvollen Lebenslauf: Früher war er Zauberkünstler, als junger Zahnarzt leistete er Entwicklungshilfe in der Südsee, 2001 besiegte er alle anderen Ärzte der Welt im Tennis und zur Verabschiedung seines Vaters und Vorgängers organisierte er 2008 seine eigene Oscar-Nacht. Heute ist Jos Z. Gal erfolgreicher Golfer, Coach, Zahnarzt und natürlich ein glänzender PR-Mann in eigener Sache.

Der Entschluss zum Flug in über 100 Kilometer Höhe fasste er spontan: „Passt zu meiner Vita“, sagt Gal. „Ich liebe Projekte, die nicht alltäglich sind.“ Als ihm das Ticket angeboten wurde, überlegte er nicht lange. Und diese schnelle Entscheidung hat er auch nicht mehr bereut. Hat einer wie er auch Angst? „Ich habe gar keine Angst. Wenn der Start morgen wäre, würde ich mich auch freuen. Ich bin fit.“

Doch die Technik, die ihn aus dem Orbit rein ins All und sicher wieder herunter befördern soll, ist es noch nicht ganz, und auch ein zukünftiger Weltraumeroberer muss noch ein bisschen was lernen, schließlich ist er während der 60 Minuten Flugzeit nicht

„In unserer Fünf-Sterne-Praxis vertrauen wir seit Jahren auf COMPUDENT Z1. Dieses Praxismanagementsystem passt zu meinen persönlichen Ansprüchen. Es ist professionell, leistungsstark und zukunftsorientiert.“

Dr. Jos Z. Gal

nur Tourist, sondern auch Co-Astronaut. Denn im Raumschiff „Lynx“ sitzt außer ihm nur ein einziger Profi, ein amerikanischer Kampfjetpilot. „Wir fliegen aber nicht selbst, es wird alles von der Bodenstation aus gesteuert.“ Dabei ist Jos Gals Vertrauen in die Technik vollkommen. Ein befreundeter Luft- und Raumfahrtingenieur hat ihm nämlich bestätigt, dass alles mit rechten Dingen zugeht.

Anreisen will er mit seinem gesamten Praxisteam und mit Freunden. Heute blickt der zukünftige Astronaut schon mal in die Zukunft: „In etwa 20 Jahren werden Weltraumflüge normal sein. Sollte ich einmal Kinder haben, kann ich ihnen dann sagen: Ich war als einer der ersten dabei.“ Was er nach dem Flug machen wird, weiß er schon: „Erstmal einen Espresso trinken.“



Teil 4 unserer Serie
„Datensicherheit“

Praxismanagement der Zukunft

**Online:
effizient,
sicher und
kostensparend arbeiten**



Für Arztpraxen gilt sie bereits seit 2011 und seit dem 01.01.2012 auch für Zahnarztpraxen, die „papierlose Form“ der Abrechnung. Diese darf einschließlich der Material- und Laborrechnungen nur noch online an die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) übermittelt werden. Dafür haben alle KZVen ein sogenanntes Abrechnungs-Portal eingerichtet, in dem sich jede Zahnarztpraxis zunächst authentifizieren – also die Identität beglaubigen – muss und dann ihre Abrechnungen online übermitteln kann. Dass der Datenschutz dabei oberste Priorität hat, versteht sich von alleine. Zur sicheren Online-Übertragung haben Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) einen eigenen Leitfaden herausgegeben, in dem konkret darauf hingewiesen wird, dass jede Zahnarztpraxis nur über einen geschützten Zugang ins Internet gehen sollte.

Für eine sichere Online-Abrechnung und -Kommunikation ist der teled Intranet-Zugang in Verbindung mit der gematik-konformen KoCo-Box als Konnektor eine optimale Lösung. Sie gewährleistet nicht nur die grundlegenden Sicherheitseigenschaften, sondern ist auch zukunftssicher für die elektronische Gesundheitskarte (eGK) vorbereitet. Ein geschützter teled Zugang mit der KoCo-Box gewährleistet darüber hinaus, dass ein externer Zugriff auf das Primärsystem der Zahnarztpraxis nicht möglich ist.

„Online gehen“ bedeutet aber nicht ausschließlich die Übertragung von Abrechnungsdaten an die zuständige KZV. Das Internet ist die Kommunika-

tionsplattform von heute – auch für die Zahnarztpraxis. Für ein effektives und zukunftsorientiertes Praxismarketing kommt kein Zahnarzt mehr daran vorbei: Gezielt können neue Patienten gewonnen und Termine online gebucht werden. Neben der Zeit spart Online-Kommunikation auch bares Geld! So kann beispielsweise auf teure Postsendungen verzichtet werden, wenn Patienten Rechnungskopien benötigen und auch die Kommunikation mit Laboren und Lieferanten kann künftig per E-Mail abgewickelt werden. Da es viele Möglichkeiten gibt, kommen leicht Einsparungen von 350 bis zu 650 € pro Monat zusammen, so dass sich die Investition in einen sicheren telemed Intranet-Zugang schnell amortisiert. Mit der KoCo-Box als gematik-konformen Router im Regelfall bereits nach drei Monaten!

Das „Mobile Praxis Center“

Für die meisten Praxisinhaber ist es heute selbstverständlich, auch nach Feierabend, am Wochenende oder im Urlaub auf die Praxisdaten zuzugreifen. Bisher war das nur über einen stationären Heimarbeitsplatz am häuslichen PC möglich. Mit dem neuen „Mobilen Praxis Center“ von telemed kann jede Zahnärztin, jeder Zahnarzt 24 Stunden von zuhause, während einer Fortbildung oder im Urlaub auf die Praxissoftware zugreifen – sicher und datenschutzkonform. Für diese weltweite Mobilität und Flexibilität bedarf es drei Voraussetzungen: einen Online-Zugang in der Praxis, die telemed Lizenz „Mobile Praxis Center“ und einen USB-Stick.

Mobil sein, Zeit und Geld sparen, Freizeit gewinnen

Administrative Arbeiten müssen oft an einem Wochenendtag erledigt werden. Durch das Arbeiten mit dem

Kein Anspruch auf Löschung aus einem Arzt-Bewertungsportal



Der Fall: Eine niedergelassene Ärztin begehrte von einem Internetportal zum Auffinden und Bewerten von Ärzten die Löschung der über sie vorhandenen Daten (Kontaktdaten, berufliche Tätigkeit, Bewertungsmöglichkeit und erfolgte Bewertungen) sowie die Unterlassung ihrer weiteren Veröffentlichung.

Die Entscheidung: Nach der Rechtsprechung tritt das Interesse des Arztes/Zahnarztes an einer „wertungsfreien“ Tätigkeit hinter der Meinungsäußerungsfreiheit des Patienten und dem über die Bewertungsportale bedienten öffentlichen Informationsinteresse zurück! (Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Frankfurt vom 8. März 2012, Az.: 16 U 125/11). Wegen der grundsätzlichen Bedeutung der Sache ließ das Gericht aber die Revision zum Bundesgerichtshof in Karlsruhe zu.

Der Kommentar:

Das OLG Frankfurt entschied zu Gunsten der oben beschriebenen Freiheiten und zu Lasten der klagenden Ärztin. Ein Sieg für die Meinungsäußerungsfreiheit oder eine Niederlage für die Qualitätssicherung im Interesse der Patienten? Diese Frage mag in der Theorie diskutabel sein, in der Rechtsprechung und (juristischen) Literatur ist sie längst entschieden. Und zwar nicht erst seit dem Urteil des OLG Frankfurt a. M.: In die gleiche Richtung hatten sich bereits der Bundesgerichtshof – BGH, Urteil vom 23. Juni 2009, Az.: VI ZR 196/08, und auch das Landgericht – LG Hamburg, Urteil vom 20. September 2010, Az.: 325 O 111/10, entschieden: Wer sich im Wettbewerb bewegt, sei es um Kunden oder Patienten, der muss sich eine kritische Auseinandersetzung mit seiner Person und/oder seiner Tätigkeit gefallen lassen. Auch Zahnärzte sind damit Adressaten von Verbraucherkritik und Verbraucherlob.

Weitere wichtige Details und den ausführlichen Kommentar finden Sie im DocPortal unter Praxis/Recht/sonstige Rechtsbereiche

Kontakt:

Dr. Robert Kazemi

Rechtsanwalt/Partner

Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte, Bonn

www.medi-ip.de

„Mobilen Praxis Center“ lassen sich dabei ganz leicht Fahrtkosten sparen.

Ein konkretes Beispiel: Fahrt zur Praxis = 30 km/halbe Stunde Fahrzeit, hin und zurück = 60 km/eine Stunde Fahrzeit, bei 0,30 € pro gefahrenem km sind das 18 € pro Tag. Bei jährlich 50 eingesparten Wochenendfahrten macht das 900 € pro Jahr. Hinzu kommt noch die gesparte Fahrzeit, was ein Plus an 50 Stunden (mehr als eine komplette Arbeitswoche!) zusätzliche Freizeit bedeutet.

Die Zahnarztpraxis der Zukunft ist digital!

Aktion: Die digitale Praxis

Allen COMPUDENT Z1 und CHREMASOFT-Kunden bietet teledent das „Mobile Praxis Center“ im Zeitraum vom 01. Juli – 30. September 2012 an zum:

Vorzugspreis von 449 €* (Lizenz inkl. ein USB-Stick) statt 524 €* Sie sparen: 75 € pro Lizenz!

Noch weitere Fragen?
Dann wenden Sie sich bitte an Ihren Vertriebs- und Servicepartner oder direkt an teledent:
Telefon: (01805) 040007 (0,14 €/Minute aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunk max. 0,42 €/Minute)
E-Mail: info@teledent.de
Weitere Informationen finden Sie auch unter: www.teledent.de

*zzgl. einmalige Freischaltung 29,90 €, pro Monat 9,90 €.
Alle Preise inkl. MwSt.

Herausforderung Praxisübernahme

Für viele junge Zahnmediziner/innen ist nach Ausbildungsabschluss die eigene Zahnarztpraxis eine attraktive Alternative zur Angestellten-Tätigkeit. Eine Praxisübernahme bietet im Vergleich zur Praxisneugründung zahlreiche Vorteile.

Dennoch ist auch eine Praxisübernahme eine große Herausforderung, bei der u. a. folgende Fragen sorgfältig zu klären sind:



1. Ist der Praxisstandort als Wohnort für alle Familienmitglieder vorstellbar?
2. Soll eine Einzelpraxis erworben oder in eine Gemeinschaftspraxis eingestiegen werden? Eine Typenfrage.
3. Soll die Praxis sofort oder gestaffelt (im Angestelltenverhältnis



Steuertipp

oder als Berufsausübungsgemeinschaft) erfolgen? Hier sollten die jeweiligen Vor- und Nachteile abgewogen werden.

4. Ist die Praxis nach eingehender Analyse für den Übernehmer zukunftsträchtig? – Eine betriebswirtschaftliche Betrachtung einschließlich der Bestimmung des tragbaren Kaufpreises ist unerlässlich.

Bei konkreten Erwerbsgedanken ist es ratsam, kompetente Partner zur Seite zu haben, die den Erwerber über alle Phasen der Praxisübernahme von der Auswahl der Praxis bis zur endgültigen Übernahme und die ersten Wochen in der erworbenen Praxis in allen rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Belangen begleiten können.

**Lesen Sie weiter im DocPortal unter
Praxis/Wirtschaftliche Praxisführung**

Kontakt:

Frank Steuer
sbu | BLUM UND STEUER
Steuerberatungsgesellschaft mbH & Co. KG
Zwickau/St. Sebastian
T +49 (0) 375 27211-0
www.sbu-steuer.de

Wechsel der Versorgungsform – eigentlich einfach, aber ...



Abrechnungstipp

Seit Einführung der Festzuschussrichtlinien für Zahnersatz wird die prothetische Versorgung bei gesetzlich versicherten Patienten nur noch nach Befunden bezuschusst. Deren Berechnung und damit der Eigenanteil des Patienten richtet sich nach der Art der Ausführung.

Der Gemeinsame Bundesausschuss hat definierten Befunden eine ausreichende und wirtschaftliche Versorgung zugeordnet – die sogenannte Regelversorgung (RV). Nimmt der Patient nur die RV in Anspruch, berechnet sich das zahnärztliche Honorar nach den Bestimmungen des BEMA und sind die zahntechnischen Leistungen nach BEL2 in Rechnung zu stellen. Dabei ist BEL2 eine Höchstpreisliste für die Regelversorgung, deren Preise zwar unter-, aber nicht überschritten werden dürfen.

Wünscht ein Patient eine Versorgung, die im Wesentlichen der RV entspricht, jedoch in verbesserter Ausführung erstellt wird, handelt es sich um gleichartigen Zahnersatz (GAV). In diesen Fällen werden alle unveränderten Bestandteile des Gesamtplans nach BEMA berechnet, die aufwändiger gestaltet sind nach der GOZ. Bei den zahntechnischen Leistungen gilt das gleiche Prinzip: Leistungen, die sich im Vergleich zur Regelversorgung nicht verändern, werden nach BEL2

berechnet; lediglich die Leistungen in verbesserter Ausführung werden nach § 9 GOZ (z. B. BEB) berechnet.

In Seminaren und auch bei uptodate-Lesern kommt es immer wieder zu Fragen zur dritten Variante – der andersartigen Versorgung. Um diese Versorgungsform grundsätzlich erkennen zu können, müssen zunächst die vier Hauptversorgungsarten in der Prothetik unterschieden werden:

- ▶ Festsitzender Zahnersatz
- ▶ Herausnehmbarer Zahnersatz (mit gegossenen Halte- und Stützelementen)
- ▶ Kombinationszahnersatz (z. B. Teleskopkronen)
- ▶ Suprakonstruktionen (implantatgetragener Zahnersatz)

Vom Grundsatz her liegt immer dann eine andersartige Versorgungsform vor, wenn die Therapieplanung einen Wechsel der Versorgungsform vorsieht. Hierzu folgende Beispiele:



Kontakt:

**Christine
Baumeister-Henning**

Beratung • Training • Konzepte
Heitken 20 • 45721 Haltern am See
T +49 (0) 2364 68541
F +49 (0) 2364 606830
invo@ch-baumeister.de
www.ch-baumeister.de

Beispiel 1

TP		KM	BM	BM	KM									KM	BM	BM	BM	KM	
R		H	E	E	TV									TV	E	E	E	H	
B	f		f	f										f	F	f		f	
	8	7	6	5	4	3	2	1		1	2	3	4	5	6	7	8		
B	f																		f
R																			
TP																			

Die Regelversorgung ist in diesem Beispiel ein Kombinationszahnersatz. Der Patient wünscht festsitzenden Zahnersatz. Hier liegt eine andersartige Versorgung vor.

Beispiel 2

TP	E	E	E	E	KM O									KM O	E	E	E	E	
R	E	E	E	E	TV									TV	E	E	E	E	
B	f	f	f	f											F	f	f	f	
	8	7	6	5	4	3	2	1		1	2	3	4	5	6	7	8		
B	f																		f
R																			
TP																			

In diesem Fall ändert sich zwar die Art des Verbindungselements (Geschiebe statt Teleskop), allerdings handelt es sich sowohl bei der RV als auch bei der Therapieplanung um Kombinationszahnersatz. Hier liegt eine gleichartige Versorgung vor.

Lesen Sie weiter im DocPortal! Unter Praxis/Abrechnung ist der Abrechnungsbeitrag komplett mit Erklärungen und Begründungen veröffentlicht.

Nachtrag zum Abrechnungstipp aus uptodate 1/2012

Zwischen Erstellung des Beitrags und Drucklegung hat die Bundeszahnärztekammer ihren Kommentar geändert: die Trepanation im Zusammenhang mit einer Wurzelkanaleröffnung sei demnach nun doch zugelassen. Außerdem sei die adhäsive Befestigung unter Umständen mehrfach abzurechnen. Allerdings handelt es sich beim Kommentar der BZÄK um eine Meinung, die im Widerspruch zur amtlichen Begründung steht. Was „richtig“ und was „falsch“ ist, werden Gerichte entscheiden. Bis dahin ist mit Problemen durch kostenerstattende Stellen durchaus zu rechnen.

Professionelle Zahnreinigung (PZR) nach GOZ 2012



Schon kurz nach Inkrafttreten der GOZ liegt – wie nicht anders erwartet – der erste Konflikt mit privaten Kostenträgern vor. Es geht um die professionelle Zahnreinigung (PZR). Private Kostenerstatter behaupten, die PZR sei nicht versichert, da es sich um eine prophylaktische und nicht um eine medizinisch notwendige Heilbehandlung handele.

Tatsächlich ist die Nr. 1040 GOZ im Teil B. Prophylaktische Leistungen aufgeführt. Und nach § 192 VVG muss die PKV nur die Aufwendungen für medizinisch notwendige Heilbehandlung wegen Krankheit oder Unfallfolgen im vereinbarten Umfang erstatten. Der Ansatz der PKV, Zahnreinigungen seien nicht heilende, sondern vorbeugende Maßnahmen, geht jedoch fehl. Sobald der Patient einen PSI > 0 aufweist, liegt bei ihm eine Gingivitis vor und die PZR ist notwendig zur Behandlung der Gingivitis. Im Rahmen von PA-Vorbehandlungen ist die Parodontitis bereits dokumentiert und die PZR ist als Teil des gesamten Therapiekonzepts als medizinisch notwendige Heilbehandlung anzusehen.



Das Systemhaus für die Medizin

DEXIS® Platinum

*Wählen Sie
das Original!*



DEXIS PLATINUM

Hochleistungs-CMOS-Technologie

Damit nur Ihr Lächeln strahlt.

Das DEXIS® TrueComfort™ Design:

Einfaches und präzises Platzieren
dank abgeschrägter Ecken und
abgerundetem Gehäuse!

ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH

Walther-Rathenau-Str. 4 • D-06116 Halle/Saale

Telefon: +49 (0)345/298 419-30

Fax: +49 (0)345/298 419-60

info@ic-med.de • www.ic-med.de



Dentalinformationssystem



Dentalinformationssystem



Dentalinformationssystem

Abrechnungstipps von CGM



Hinweis zur Erfassung von Laborleistungen

Einige GOZ-Leistungen haben nun gleiche Ziffern wie Laborleistungen, z. B. die private Untersuchung = 0010. Sie können die Untersuchung in alter, gewohnter Weise als „u“ oder „001“ oder aber auch in der neuen Weise als „0010“ erfassen. Wegen der Nummerngleichheit mit der technischen Leistung Modell (0010) erfassen Sie das Modell und auch andere technische Leistungen in der Leistungserfassung und Eingabezeile der Planung mit einem vorangestelltem „t“ (für technische Leistung).

Tipp: Nutzen Sie die Z1-Komplexerfassung! Hier sind die technischen Leistungen bereits als solche gekennzeichnet, so dass die Übernahme mit Mausklick automatisch und schnell erfolgt.



Automatischer Vorschlag von Zuschlägen in CHREMASOFT

Seit dem CHREMASOFT Update 9.3 gibt es die neue Option „GOZ-Zuschläge vorschlagen“. Mit aktivierter Option werden Ihnen automatisch sämtliche mögliche Zuschläge zu einer zuschlagsfähigen Leistung bei Eingabe in die Leistungserfassung angeboten. Sie entscheiden nur noch, welche Zuschläge Sie in die Leistungserfassung übernehmen möchten – die umständliche Suche „welcher Zuschlag ist mit welcher Leistung abrechenbar“ entfällt.

Entfernen von harten und weichen Zahnbelägen einschließlich Polieren an einem Zahn, Implantat oder Brückenglied ohne Zahnangabe, für spezielle Zahngebiete, an einzelnen Zähnen oder Kieferangaben

Für die Erfassung von harten und weichen Zahnbelägen haben wir das Kürzel „zst2“ mit den erforderlichen Komplexleistungen für die automatische Ermittlung der Leistungen geschaffen. Mit Eingabe des Leistungskürzels „zst2“ ohne Zahnangabe wird für einwurzelige Zähne, Implantate oder Brückenglieder die GOZ-Abrechnungsposition 4050 und für zweiwurzelige Zähne die GOZ-Abrechnungsposition 4055 automatisch ermittelt.

CompuGroup Medical AG:

Alles begann in einem Kellerbüro...

Am 18. April wurde die in einem atemberaubenden Tempo von nur 19 Monaten Bauzeit fertig gestellte neue Konzernzentrale der CompuGroup Medical AG (CGM) feierlich eröffnet. Was einst bescheiden in einem Kellerbüro begann, setzt Frank Gotthardt, Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender der CGM, nun in einem beeindruckenden Bauwerk fort.

„Die neue Konzernzentrale ist Symbol des Wachstums auf unserem erfolgreichen Weg und Kommunikationsplattform für neue Ideen und Entwicklungen. Von hier aus steuern wir unsere zahlreichen Standorte in heute 19 Ländern weltweit“, betonte Frank Gotthardt anlässlich der Eröffnungsfeier, bei der Kurt Beck, Ministerpräsident des Landes Rheinland-Pfalz (SPD), ebenso zu den 300 prominenten Gästen aus Politik und Wirtschaft gehörte

wie die CDU-Landes- und Fraktionsvorsitzende Julia Klöckner und der Oberbürgermeister der Stadt Koblenz, Prof. Dr. Joachim Hofmann-Göttig (SPD).

Tatsächlich ist im Koblenzer Industriegebiet Maria Trost etwas Besonderes entstanden: Spektakuläre Räume, eine außergewöhnliche Architektur und eine vorbildliche Energiebilanz – diese Vorzüge gehören zu den Merkmalen der neuen Konzernzentrale.



Frank Gotthardt begrüßte prominente Redner, darunter Ministerpräsident von Rheinland-Pfalz Kurt Beck.

War bereits Ministerpräsident Kurt Beck voll des Lobes und bezeichnete die neue Konzernzentrale als „Meilenstein für Koblenz und Rheinland-Pfalz“, betonte Julia Klöckner vor allem, dass „Politik nicht ersetzen kann, was mutige Unternehmer leisten“.

Eins wurde deutlich: Den Erfolg hat sich Frank Gotthardt mit hartem Willen zum Erfolg erarbeitet. Er

sprach nicht nur über „Produkte, die helfen, bessere Medizin zu machen“, sondern dankte insbesondere seiner anwesenden Ehefrau, einer erfahrenen Zahnärztin. Sie war es, die ihn von der Idee zur Markteinführung einer Abrechnungssoftware für den Zahnarzt überzeugte.

Seit fast 25 Jahren ist das Softwareunternehmen im Koblenzer Gewerbegebiet beheimatet. Inzwischen arbeiten knapp 1.000 der insgesamt 3.500 Mitarbeiter im Technologiepark. Zwölf Gebäude nutzt inzwischen der internationale Marktführer für zahnmedizinische und medizinische Softwarelösungen, so dass die „CompuGroupler“ gerne von einem Campus sprechen. Im Neubau gibt es nicht nur Büroflächen, neben einem Bistro und den neuen Räumen für die Kindertagesstätte steht auch ein unternehmenseigenes Fitnesscenter zur Verfügung.

Heute investiert die CGM mehr als 130 Millionen Euro für Produktforschung und -entwicklung, um Ärzte, Zahnärzte, Apotheker und weitere Akteure im Gesundheitswesen mit richtungsweisenden Softwarelösungen wie die SAM-Produkte (Software Assisted Medicine) zu unterstützen.

Die neue Konzernzentrale in Zahlen:

Stahl	180 Tonnen
Beton	5.370 Tonnen
Kupfer	16 Tonnen
Datenleitungen	35 Kilometer
Stark- und Schwachstromkabel	61 Kilometer
Leuchten	800 Stück

Imagefilm der CGM Dentalsysteme:

„Making off“

Dreher & Darsteller: Wie sehen die Gesichter der CGM Dentalsysteme aus, die hinter COMPUDENT Z1, CHREMASOFT und ZAHNARZTRECHNER in der Koblenzer Zentrale stehen?

Das 88 Mann und Frau starke Team (hier nicht komplett) stellt sicher, dass sich die Anwender seit über 25 Jahren auf Ihre Praxissoftware verlassen können. Zusammen will die Mannschaft – bestehend aus Entwicklung, Softwareintegration, Hotline, Vertrieb und Marketing – immer das Beste erreichen.

Die Weltpremiere gibt es schon bald! Schauen Sie auf Facebook nach unter CompuGroup Medical Dentalsysteme.



*ic med feierte
20-jähriges
Firmenjubiläum*

Innovationstage mit Information und Inspiration



Inspirierend und informativ, so beging die ic med GmbH am 23. und 24. März d. J. ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Rund 200 Gäste waren der Einladung des Firmengründers Dr. Joachim von Cieminski gefolgt, um im Rahmen der ic med Innovationstage in Halle/Saale sowohl einen Firmengeburtstag als auch eine besondere Erfolgsgeschichte zu feiern: Mit 60 Mitarbeitern betreut das mittelständische IT-Unternehmen heute rund 4.000 Arzt- und Zahnarztpraxen, Krankenhäuser, Ambulanzen, medizinische Versorgungszentren, Kliniken und Pflegeeinrichtungen.

Seit seiner Gründung im Jahr 1992 gehört das Hallenser Systemhaus zu den Vertriebs- und Servicepartnern der CGM Dentalsysteme – zunächst für CHREMA-SOFT und seit der Jahrtausendwende auch für COMPUDENT Z1.

Ein innovatives Produktsortiment, überzeugende Produktqualität, exzellentes technisches Know-how, ein hauseigenes Hotline-Zentrum und ein umfassendes Angebot im Service-, Betreuungs- und Schulungsbereich prägen seit 20 Jahren die Erfolgsgeschichte der ic med. „Wir lassen Sie nicht im Regen stehen“ – dieser Slogan ist nicht nur auf den beliebten Regenschirmen des Systemhauses zu lesen, er bestimmt auch das Handeln der ic med Mitarbeiter. Kein Wunder, dass Dr. von Cieminski sein Team auch anlässlich des Firmenjubiläums entspre-

chend lobte: „Unsere größte Stärke ist ganz zweifellos das exzellente Wissen und das große Engagement unserer Mitarbeiter.“

Zweitätiges Programm-Feuerwerk

Rund 200 Gäste – Kunden, Geschäftspartner und die ic med Belegschaft – konnte der Firmengründer zur Jubiläumsfeier in Halle begrüßen. Ihnen „servierte“ er in einer einmaligen Atmosphäre ein informatives Programm mit modernster Veranstaltungstechnik und eine anspruchsvolle Gastronomie.

An zwei Eventtagen referierten neben den Praxisberatern des Hallenser Systemhauses auch Anwender und renommierte Partner wie die CGM Dentalsysteme. Deren themenspezifische Stände – u. a. zu patientenorientiertem Praxismarketing am Bei-

spiel von eServices, Online-Terminvergabe, Online-Befundbereitstellung und Praxis-Homepage boten Gelegenheit zur Information, Inspiration und zum Meinungsaustausch. Neben aktuellen Entwicklungen und Branchentrends konnten die Gäste auch eine Sonderausstellung mit historischen Exponaten wie dem ersten Personalcomputer oder Raritäten aus dem Bereich der Medizintechnik bestaunen.

Sorgte eine Wissenstombola tagsüber bereits für beste Unterhaltung, bot die Abendveranstaltung die adäquaten Höhepunkte dieser Jubiläumsfeier: eine Schiffsrundfahrt auf der Saale mit anschließendem Gala-Dinner und ein Feuerwerk, das synchron zur Händel'schen Feuerwerksmusik gezündet wurde.

Anwendertreffen 2012:

Die digitale Praxis hautnah



Die Premiere der Anwendertreffen 2012 war am 25. Mai in München und wie Mario Luna Stollmeier, Geschäftsführer der CGM Dentalsysteme GmbH hoch erfreut feststellen konnte, ein Erfolg. Anwenderinnen und Anwender von COMPUDENT Z1, CHREMASOFT und ZAHNARZTRECHNER waren ins „Novotel München Messe“ gekommen, um über Praxis-Erfahrungen, über ihre Anregungen und Sorgen, aber auch über neue Ideen aus Koblenz zu diskutieren. Sie waren aber auch gekommen, um Rolf Schmiel, den derzeit wohl erfolgreichsten Motivationstrainer, zu erleben.

Auch bei den nachfolgenden Veranstaltungen in Frankfurt-Rodgau (01. Juni), in Berlin-Mahlow (06. Juni) und in Hamburg (22. Juni) erwarten die Anwender: tolle Workshops, hoch motivierte Referenten und brandaktuelle Themen wie Tipps & Tricks zur papierlosen Abrechnung, der professionelle Umgang mit der neuen GOZ und die Vorteile der onlineTerminbuchung.

Motivation at its best

Kaum jemand mag zurzeit auf ihn verzichten, denn seine Impulse sind ebenso gefragt wie erfolgreich: Dipl.-Psychologe und Motivationscoach Rolf Schmiel. Von der Politik bis zum Fußball reicht sein Repertoire und seine Auftritte vom Hörfunk übers Fernsehen bis hin zu CGM Dentalsysteme! Denn seit Mai hat die Koblenzer „Software-Schmiede“ den Motivationstrainer für eine ganz spezielle Tournee verpflichtet: für die „CGM Dentalsysteme Anwendertreffen 2012“.

Agenda:

Begrüßung durch den Geschäftsführer der CGM Dentalsysteme Mario Luna Stollmeier

Z1 Anwender-Workshop

CHREMASOFT Anwender-Workshop

ZAHNARZTRECHNER Anwender-Workshop

Z1-KFO Anwender-Workshop

Die beleglose Praxis

Die neue GOZ

Die Praxis geht online

Dipl. Psych. Rolf Schmiel „Mentale Stärke im dentalen Alltag“

„After Work – Come together“ bei Fingerfood und kühlem Bier

Verlosung eines iPad der neuesten Generation

Die Deutschland-Tournee der CGM Dentalsysteme geht weiter – nutzen Sie die Möglichkeit für den unmittelbaren Kontakt, das persönliche Gespräch direkt „vor der eigenen Haustür“, genießen Sie den derzeit unterhaltsamsten Motivationstrainer Rolf Schmiel!

Weitere Termine:

14. September 2012

Radisson BLU Hotel
Juri-Gagarin-Ring 127 • 99084 **Erfurt**

21. September 2012

Radisson BLU Hotel
Augustusplatz 5-6 • 04109 **Leipzig**

05. Oktober 2012

Best Western Premier Parkhotel
Kronsberg
Gut Kronsberg 1 • 30539 **Hannover**

12. Oktober 2012

Hotel Am Schlossberg
Europastraße 13 • 72622 **Nürtingen**

16. November 2012

MARITIM Hotel Köln
Heumarkt 20 • 50667 **Köln**



Jetzt anmelden! Auf unserer Website unter www.cgm-dentalsysteme.de

Buchtipps

Die Angst vor dem Zahnarztbesuch ist stark verbreitet, auch wenn es längst nicht immer zur vollständigen Behandlungsvermeidung kommt. Schätzungsweise Zweidrittel der Allgemeinbevölkerung sind von Zahnbehandlungsängsten betroffen. Doch wie kommt diese Angst zustande? Wo liegen die „Initialzündungen“, die eine große Prozentzahl Patienten davon abhält, den Weg in die Zahnarztpraxis zu finden – und das manchmal sogar über Jahrzehnte?

Diesem Thema haben sich Gabriele Marwinski und Hajo Peters in ihrem aktuellen Buch „Endlich angstfrei zum Zahnarzt“ aus der Professor Hinz-Ratgeber-Reihe mit enormer Empathie für betroffene Patienten und ebensolchem Fachwissen gewidmet. Ihr Anliegen ist, Angstpatienten ganz behutsam mit ihrer Angst vertraut zu machen, ihnen zu signalisieren, dass sie weder allein noch weiter ausgegrenzt bleiben müssen, weil es mittlerweile Spezialisten/innen gibt, die Patienten mit kleinen Angststörungen, aber auch mit lebensbeeinträchtigenden Zahnbehandlungsphobien ernst nehmen. Ein überaus lohnendes Buch für betroffene Patienten, das aber auch alle Behandler anspricht, die mit einfühlsamen Therapien ihren Patienten einen Weg aus der Angst weisen wollen!

Aus dem Inhalt:

- ▶ Hilfestellungen für ängstliche Patienten
- ▶ Tipps für den Zahnarzt-Besuch
- ▶ Techniken zur Angstvermeidung

Endlich angstfrei zum Zahnarzt

Autoren: Gabriele Marwinski, Hajo Peters

Zahnärztlicher Fach-Verlag • 104 Seiten • Bestell-Nr.: 68005 • ISBN: 978-3-941169-35-7 • Preis: € 19,90 inkl. MwSt.



Servicequalität flächendeckend

Sie erreichen Ihren regionalen CGM Dentalsysteme Vertriebs- und Servicepartner für COMPUTENT Z1, CHREMASOFT und den ZAHNARZTRECHNER unter der zentralen Rufnummer: **0180 / 5000-200**

W & B Computertechnik GmbH

Zentrale Bad Schwartau
Niederlassung Hamburg
Niederlassung Bremen

ewes & partner GmbH

Zentrale Bielefeld
Niederlassung Tecklenburg
Niederlassung Bochum

Conbrio GmbH & Co. KG

Zentrale Kassel
Niederlassung Erfurt

Großbecker & Nordt Bürotechnik Handels GmbH

Zentrale Köln

computerconsult GmbH & Co. KG

Zentrale Siegen

SW Computer & Software GmbH

Zentrale Homburg
Niederlassung Mannheim

S & N Systemhaus für Netzwerk- und Datentechnik

Zentrale Rostock

CGM Dentalsysteme GmbH

Niederlassung Berlin

ic med EDV-Systemlösungen

Zentrale Halle
Niederlassung Berlin
Niederlassung Dresden
Niederlassung Chemnitz
Niederlassung Potsdam

Schroth EDV-Systeme

Zentrale Bretten

Hold & Spada GmbH

Zentrale München
Niederlassung Langenau
Niederlassung Nürnberg

PCV Systemhaus GmbH & Co. KG

Zentrale Grevenbroich

PCV medical GmbH

Zentrale Engen
Niederlassung Böblingen

Anwendertreffen 2012

Die digitale Praxis

Ihr Knowhow ist die Power Ihrer Praxis.

Ihr persönlicher Erfolg liegt uns am Herzen. Wir unterstützen Sie mit frischen Ideen. Denn ein starkes, begeisterungsfähiges Team trägt zum Gesamterfolg Ihrer Praxis bei.

Machen Sie mit! Melden Sie sich jetzt kostenfrei an.

Veranstaltungsorte und Termine unter:

<http://www.cgm-dentalsysteme.de/anwendertreffen/>

25.05.2012

Novotel München Messe
Willy-Brandt-Platz 1
81829 München

01.06.2012

Best Western Hotel
Frankfurt Rodgau
Kopernikusstraße 1
63110 Rodgau

06.06.2012

Best Western Premier
Airporthotel Fontane Berlin
Jonas-Lie-Straße 5-11
15831 Berlin/Mahlow

22.06.2012

Empire Riverside Hotel
Bernhard-Nocht-Straße 97
20359 Hamburg

14.09.2012

Radisson BLU Hotel
Juri-Gagarin-Ring 127
99084 Erfurt

21.09.2012

Radisson BLU Hotel
Augustusplatz 5-6
04109 Leipzig

05.10.2012

Best Western Premier
Parkhotel Kronsberg
Gut Kronsberg 1
30539 Hannover

12.10.2012

Hotel Am Schlossberg
Europastraße 13
72622 Nürtingen

16.11.2012

MARITIM Hotel Köln
Heumarkt 20
50667 Köln





**Endlich Zeit, wieder
Zahnarzt zu sein.**

**Behandeln statt verwalten: Praxis-Management, so individuell
wie Ihre Bedürfnisse. Mit dem Dental-Informationssystem, das am
besten in IHRE Praxis passt!**

COMPUDENT

Dentalinformationssystem

Modern, flexibel, aus guten Gründen erfolgreich. Mit unserer professionellen und intelligenten Modularchitektur steuern SIE Ihre leistungsfähige Praxis in den Bereichen Praxis-Organisation, Praxis-Marketing und Praxis-Management kompetent und effizient. Bestens bewährt auch für die digitale Praxis sowie für Groß- und Filialpraxen.

CHREMASOFT

Dentalinformationssystem

Praktisch, intuitiv und mit dem gewissen Extra an Kosteneffizienz. Das Dental-Informationssystem mit dem Fokus auf das Wesentliche sichert reibungslose Abläufe in der gut geführten Zahnarztpraxis.

www.cgm-dentalsysteme.de

www.cgm.com/de

Synchronizing Healthcare



**CompuGroup
Medical**