



# uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | 1.2025

&

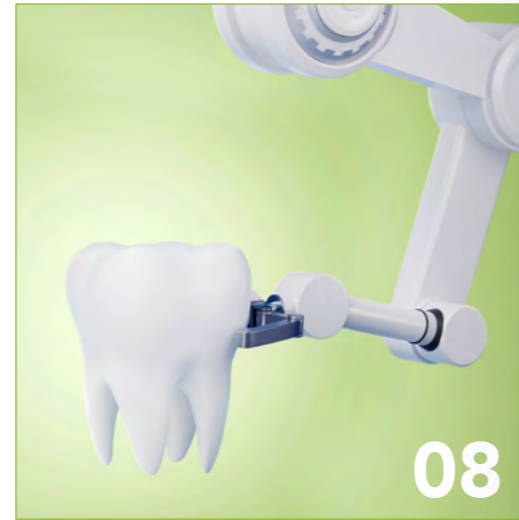
**zfa.**

EXTRA für das  
Praxisteam | 1.2025





06



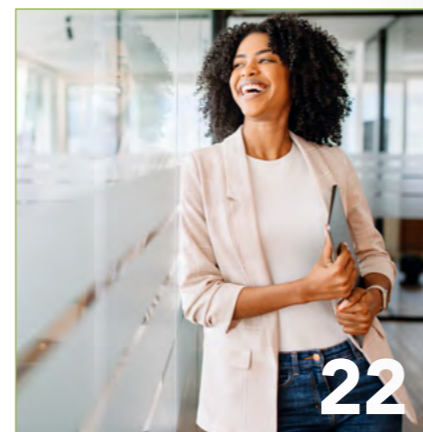
08



17



20



22

**uptodate.**

- 03 Editorial
- 04 ePA in der Zahnarztpraxis: Was 2025 wichtig wird
- 06 DATEV Buchungsdienstservice
- 07 Elektronischer Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor
- 08 KI in der Zahnmedizin
- 10 Die digitale Zukunft der Zahnarztpraxis: Sabine Zude im Interview

- 14 Digitalisierung als Erfolgsfaktor
- 16 Eine individuelle Analyse für Ihre Praxis
- 17 Amalgamverbot 2025
- 18 Die E-Rechnung – Akuter Handlungsbedarf für Zahnärzte?
- 19 Digitale Apps für den Praxisalltag: Mehr Effizienz und Patientenkomfort auf Knopfdruck
- 22 Anwender fragen – Experten antworten
- 24 Termine
- 25 Impressum



**Liebe Leserin,  
lieber Leser,**

Das Jahr 2025 hat mit wichtigen Veränderungen für Zahnarztpraxen begonnen. Seit dem 1. Januar ist die E-Rechnung verpflichtend, die elektronische Patientenakte (ePA) wurde für gesetzlich Versicherte eingeführt, und das Amalgamverbot trat in Kraft. Diese Neuerungen erfordern Anpassungen im Praxisalltag – bieten aber zugleich neue Möglichkeiten.

Das Amalgamverbot markiert das Ende einer Ära und fordert eine Neuausrichtung in der Patientenberatung. Gleichzeitig bedeutet die verpflichtende E-Rechnung, dass Praxisprozesse weiter digitalisiert und optimiert werden müssen. Wer frühzeitig umgestellt hat, profitiert bereits von effizienteren Abläufen und einer besseren Integration in die Buchhaltungssysteme.

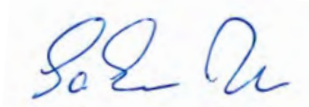
Ein besonderes Highlight erwartet uns noch in diesem Quartal: die IDS



**editorial.**

2025, die vom 25. bis 29. März in Köln stattfindet. Besuchen Sie uns in Halle 11, Ebene 3, Stand J010/K029 und erleben Sie die neuesten Innovationen von CompuGroup Medical. Wir präsentieren intelligente Softwarelösungen, digitale Assistenten für den Praxisalltag und zukunftssichere Schnittstellen für einen nahtlosen Datenaustausch. Die IDS ist die perfekte Gelegenheit, sich über wegweisende Technologien zu informieren und wertvolle Impulse für Ihre Praxis mitzunehmen.

Ich freue mich auf den persönlichen Austausch mit Ihnen – sei es auf der IDS oder über unsere digitalen Kanäle. Lassen Sie uns die Digitalisierung gemeinsam vorantreiben!



Sabine Zude  
Geschäftsführerin  
CGM Dentalsysteme GmbH

**GENDER-HINWEIS**

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



# ePA IN DER ZAHNARZTPRAXIS:

## WAS 2025 WICHTIG WIRD

Seit Januar 2025 erhalten alle gesetzlich versicherten Patienten von ihrer Krankenkasse automatisch eine elektronische Patientenakte (ePA), sofern die Versicherten nicht widersprochen haben (Opt-Out). Die Arzt- und Zahnarztpraxen sind verpflichtet, die ePA zu befüllen. Aber was ist das Ziel dabei? Und wer bestimmt, was gespeichert wird? Hier erfährt ihr, was Zahnärzte und ZFA jetzt wissen sollten.

### WAS IST DAS ZIEL DER ePA?

Die elektronische Patientenakte soll dafür sorgen, dass alle medizinischen Unterlagen der Patienten besser geordnet sind. Denn bis man sicher weiß, was der Patient hat, kann es dauern. Es wird untersucht, Blut abgenommen, geröntgt, die Symptome besprochen und das alles in verschiedenen Praxen, Kliniken oder medizinischen Einrichtungen. Nicht selten müssen Patienten selbst dafür sorgen, dass die Ergebnisse und Dokumente dorthin kommen, wo sie benötigt werden. Die ePA soll das einfacher machen. Der Vorteil dabei ist, dass alle wichtigen Informationen zentral gespeichert und mit behandelnden Ärzten und Therapeuten geteilt werden können.

### WAS KANN DIE ePA?

In der ePA können Arztbriefe, Befunde, Diagnosen, Krankenhausberichte oder Therapie- und Behandlungsdokumentationen gesammelt werden. Zurzeit kann man den Patienten bereits das elektronische Zahnbonusheft digital zur Verfügung stellen. Ab dem 15. Januar 2025 speichert die ePA auch alle Medikamente des Patienten (sofern er dies wünscht), die per E-Rezept an den E-Rezept-Fachdienst gesendet wurden. Die Medikamente bzw. Verordnungen werden in

der sogenannten elektronischen Medikationsliste (eML) ausgegeben. Nach und nach kommen weitere Funktionen dazu.

### WER BESTIMMT, WAS GESPEICHERT WIRD?

Die Patienten entscheiden selbst, welche Daten aus ihren Behandlungen in der ePA gespeichert oder auch gelöscht werden.



### WER BEFÜLLT DIE ePA?

Zahnärzte ebenso wie Vertragsärzte und Krankenhausärzte, Vertragspsychotherapeuten und Apotheker. Andere Berufsgruppen wie Physiotherapeuten und Ergotherapeuten sollen folgen. Auch die Krankenkasse kann Daten einstellen, wenn Patienten das möchten.

### KÖNNEN AUCH PATIENTEN DATEN IN DIE ePA EINPFLEGEN?

Ja, zum Beispiel Arztbriefe oder Laborbefunde. Auch Infos wie selbst gemessene Blutzuckerwerte, festgestellte Unverträglichkeiten oder Allergien. Dafür brauchen Patienten die ePA-App, die ihnen die Krankenkasse zur Verfügung stellt. Wer die App nicht nutzen will, kann auch den Arzt/Zahnarzt bitten, die ePA nach dem Einlesen der elektronischen Versicherungskarte (eGK) zu befüllen.

### WER HAT ZUGRIFF AUF DIE INFORMATIONEN AUF DER ePA?

Sobald ein Dokument in die Akte geladen wurde, kann es vom Arzt oder Zahnarzt gelesen werden, sofern dieser eine Befugnis für die ePA hat. Möchte ein Patient, dass ein Dokument nicht mehr angezeigt wird, kann er dieses selbst steuern und über die App verbergen.

### SIND DIE DATEN AUF DER ePA SICHER?

Die Daten werden in der ePA verschlüsselt abgelegt. Sie befinden sich auf einem Server der gematik, die ein bundesweites Netzwerk für sicheren Datentransfer im Gesundheitswesen unterhält. Niemand außer den Versicherten und den autorisierten Personen kann die Inhalte lesen.

### MÜSSEN VERSICHERTE DIE ePA NUTZEN?

Patienten entscheiden, ob und in welchem Umfang sie die ePA nutzen wollen. Die Krankenkassen legen zum 15. Januar 2025 automatisch für ihre Patienten die ePA an. Wer sie nicht nutzen möchte, muss jedoch einen Widerspruch einlegen (Opt-out).



Auf unserer Website finden Sie

Online-Seminare zu:

ePA, eMedikationsplan, eBonusheft Pro

[https://www.cgm.com/deu\\_de/produkte/zahnarztpraxis/cgm-dental-veranstaltungen.html](https://www.cgm.com/deu_de/produkte/zahnarztpraxis/cgm-dental-veranstaltungen.html)



# NEUES CGM Z1.PRO MODUL: DATEV BUCHUNGSDATEN SERVICE

Mit dem Buchungsdatservice bietet DATEV eine leistungsfähige Schnittstelle zur Übertragung der Rechnungen (inkl. der zugehörigen Belegdaten) und Buchungsstapel an. Die Belege und Buchungsstapel werden in CGM Z1.PRO zusammengestellt – entwe-

der aus dem Rechnungs- oder alternativ aus dem Zahlungsjournal – und direkt an das DATEV-Rechenzentrum übertragen. Dort können sie von der Steuerberatungskanzlei mandantenbezogen abgeholt und ins Rechnungswesen der Kanzlei importiert werden.

## DIE VORTEILE DER DATEV-SCHNITTSTELLE:

- Die Belege (und Buchungsdaten) sind auf Knopfdruck in der Kanzlei
- Sicherer Austausch der Dokumentendaten für das DATEV-Rechenzentrum
- Die Originalbelege bleiben beim Mandanten
- Nach Vorgabe der Buchungskonten können die Rechnungen mit Buchungsvorschlägen übergeben werden
- Weniger Erfassungsfehler / höhere Prozessqualität

Die Einrichtung des DATEV Buchungsdatservice erfolgt über DATEV Online (mit Aufruf der DATEV Einstellungen). Es kann festgelegt werden, ob der Buchungsdatservice aus dem Zahlungsjournal (GuV) oder aus dem Rechnungsjournal erfolgen soll (Bilanzierer).



## NEUE CGM Z1.PRO SCHNITTSTELLE:

### ELEKTRONISCHER DATENAUSTAUSCH ZWISCHEN ZAHNARZT-PRAXIS UND DENTALLABOR

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) und der GKV-Spitzenverband (GKV-SV) haben eine Vereinbarung getroffen, die die Anforderungen an den elektronischen Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Dentallaboren festlegt. Mit dieser Vereinbarung wird die Grundlage für einen Datenaustausch geschaffen, der die Kommunikation zwischen Praxis und Labor deutlich erleichtert. Ziel war es, den gesetzlichen Anspruch in einen tatsächlichen Mehrwert zu übersetzen – sowohl für Dentallabore als auch für Zahnarztpraxen.

Der VDZI stand von Beginn an im engen Austausch mit dem Verband Deutscher Dentalsoftware Unternehmen (VDDS) und der Kassenzahn-

ärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), um das Projekt praxisnah und zukunftsorientiert zu gestalten. Der VDDS hat mit seiner Erfahrung in der Entwicklung und Verbreitung digitaler Schnittstellen für breite Akzeptanz gesorgt, während die KZBV mit ihrem Fachwissen die neuen Verfahren optimal auf die Abläufe in Zahnarztpraxen abgestimmt hat.

Die Einführung dieser neuen Standards markiert einen Meilenstein in der weiteren Digitalisierung der Dentalbranche. Wir arbeiten bereits an weiteren Schritten zur Umsetzung und Verbreitung des Verfahrens.

# KI IN DER ZAHNMEDIZIN – EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT



EIN WEITERES ZUKUNFTSWEISENDES EINSATZGEBIET IST DIE PERSONALISIERTE ZAHNMEDIZIN.

Die Zahnmedizin steht am Beginn einer neuen Ära, in der künstliche Intelligenz (KI) zunehmend an Bedeutung gewinnt. KI hat das Potenzial, sowohl die Praxisführung als auch die Patientenversorgung revolutionär zu verändern. Im Mittelpunkt stehen dabei die Verbesserung von Diagnosen, die Personalisierung von Behandlungsplänen und die Automatisierung administrativer Aufgaben.

## KI UND DIAGNOSTIK: PRÄZISERE ERGEBNISSE DURCH MASCHINELLES LERNEN

Ein zentrales Anwendungsfeld von KI in der Zahnmedizin ist die Röntgenbildanalyse. Spezielle KI-Modelle unterstützen Zahnärzte bei der Interpretation von Panoramaschichtaufnahmen, Bissflügelbildern oder Einzelaufnahmen. Sie helfen, Pathologien wie Karies, Knochenabbau und Frakturen frühzeitig zu erkennen. Studien zeigen, dass KI-Modelle in bestimmten Bereichen sogar genauer arbeiten als menschliche Expertinnen und Experten, vor allem in der Erkennung von frühen Kariesstadien.

## PATIENTENKOMMUNIKATION: BESSERE EINBINDUNG UND VERSTÄNDNIS

Neben der Diagnostik bietet KI auch Vorteile bei der Patientenkommunikation. So können beispielsweise farbliche Hervorhebungen auf Röntgenbildern genutzt werden, um Patientinnen bzw. Patienten ein besseres Verständnis für ihren Gesundheitszustand zu vermitteln. Dies fördert eine gemeinsame Entscheidungsfindung und steigert das Vertrauen in die Therapie.

## PERSONALISIERTE ZAHNMEDIZIN: INDIVIDUELLE BEHANDLUNGSPLÄNE

Ein weiteres zukunftsweisendes Einsatzgebiet ist die personalisierte Zahnmedizin. KI kann große Datenmengen analysieren und dabei individuelle Risikofaktoren für verschiedene Zahnerkrankungen ermitteln. Diese Daten helfen, maßgeschneiderte Behandlungspläne zu entwickeln, die gezielt auf die Bedürfnisse einzelner Patientinnen und Patienten zugeschnitten sind. Zusätzlich könnte KI administrative Aufgaben wie Terminplanung oder die Verwaltung von Patientenakten übernehmen, was den Zahnärztinnen und Zahnärzten mehr Zeit für die Behandlung lässt.

## HERAUSFORDERUNGEN: DATENSCHUTZ UND ETHIK IM FOKUS

Doch mit den vielen Vorteilen kommen auch Herausforderungen. Der Einsatz von KI-Systemen bringt ethische und datenschutzrechtliche Fragen mit sich. Patientendaten müssen sicher verarbeitet werden, und die Transparenz der KI-Entscheidungsfindung muss gewährleistet sein. Zudem ist sicherzustellen, dass die eingesetzten KI-Systeme als Medizinprodukte zugelassen und den entsprechenden regulatorischen Anforderungen genügen.

## REGULIERUNG DURCH DEN „AI ACT“: RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE ZUKUNFT

Mit dem „AI Act“ hat die Europäische Union bereits einen rechtlichen Rahmen für den Einsatz von KI geschaffen. Der „AI Act“, der ab 2026 vollständig in Kraft tritt, zielt darauf ab, hohe ethische Standards zu gewährleisten und gleichzeitig Innovationen im Bereich der KI zu fördern. KI-Systeme mit hohem Risiko, wie etwa die biometrische Fernidentifizierung, werden besonders streng reguliert.

## FAZIT:

### ENORMES POTENZIAL FÜR DIE ZUKUNFT DER ZAHNMEDIZIN

Die Zukunft der Zahnmedizin wird von KI maßgeblich mitgestaltet. Die Integration fortschrittlicher Technologien in die Praxis wird nicht nur die Behandlungsqualität verbessern, sondern auch die Arbeitsbelastung von Zahnärztinnen und Zahnärzten reduzieren. Die Potenziale reichen von präziseren Diagnosen über individuellere Therapieansätze bis hin zur Entlastung durch automatisierte Routineaufgaben. Es ist klar, dass die KI in der Zahnmedizin eine zentrale Rolle spielen wird. Doch ebenso wichtig ist es, die damit verbundenen ethischen, rechtlichen und datenschutzrechtlichen Aspekte im Auge zu behalten, um den verantwortungsvollen Einsatz dieser Technologien sicherzustellen.





# DIE DIGITALE ZUKUNFT DER ZAHNARZTPRAXIS: SABINE ZUDE IM INTERVIEW

Die Redaktion der **uptodate** hat anlässlich der **IDS 2025** ein Interview mit **Sabine Zude** geführt, der **Geschäftsführerin von CGM Dentalsysteme** und **Vorsitzenden des Verbands Deutscher Dental-Software Unternehmen (VDDS)**. Seit über drei Jahrzehnten gestaltet **Sabine Zude** die **Dentalbranche maßgeblich mit**. Im Interview spricht sie über **Meilensteine, Herausforderungen und die Zukunft der Zahnmedizin**.

## FRAU ZUDE, SIE SIND SEIT ÜBER 30 JAHREN IN DER DENTALBRANCHE TÄTIG. WIE HAT SICH DIE BRANCHE IN DIESER ZEIT VERÄNDERT?

**Sabine Zude:** Seit 34 Jahren, um genau zu sein. In dieser Zeit hat sich die Branche enorm verändert. Zu Beginn meiner Karriere wurden Computer in Zahnarztpraxen fast ausschließlich für Abrechnungen genutzt. Heute ist die Praxissoftware das zentrale Element der Zahnarztpraxis, das nahezu alle Arbeitsprozesse digital unterstützt. Wir befinden uns mitten in der digitalen Transformation, bei der wir immer mehr papierbasierte Abläufe durch digitale Prozesse ersetzen werden. Ein wichtiger Meilenstein ist die elektronische Patientenakte (ePA), die vieles vereinfachen wird. Doch eines ist sicher: Diese Transformation wird uns auch in den kommenden Jahren noch begleiten.

WIR BEFINDEN  
UNS MITTEN IN  
DER DIGITALEN  
TRANSFORMA-  
TION.



## WELCHE MEILENSTEINE IHRER KARRIERE HABEN SIE BESONDERS GEPRÄGT?

**Sabine Zude:** Es gab viele Momente, die mich geprägt haben. Ich begann meine Karriere bei einem kleinen Unternehmen in Düsseldorf, das sich auf Zahnarztsoftware spezialisiert hatte und zum Marktführer hochgearbeitet hat. Später wechselte ich zu einem größeren Unternehmen in Koblenz – der CGM –, wo ich unterschiedliche Aufgaben übernahm, von der Entwicklungsleitung über das Produktmanagement bis hin zur Geschäftsführung. Eine besonders prägende Station war mein Engagement im Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen (VDDS), wo ich seit mittlerweile 10 Jahren Vorsitzende bin. Dort arbeite ich mit Mitbewerbern und anderen Marktbegleitern an Standards, die die Interoperabilität fördern. Gemeinsam haben wir Schnittstellen entwickelt, die heute zum unverzichtbaren Bestandteil moderner Praxissoftware geworden sind.

## DIE DENTALBRANCHE ENTWICKELT SICH IMMER MEHR IN RICHTUNG DIGITALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG. WO SEHEN SIE DIE GRÖSSTEN CHANCEN?

**Sabine Zude:** Die größten Chancen sehe ich ganz klar in der Effizienzsteigerung und Kostenersparnis. Ein Beispiel ist das elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren (EBZ), das vor zwei Jahren eingeführt wurde. Übrigens: Auch von der KZBV hochgelobt. Dieses System reduziert den Papierverbrauch, beschleunigt die Genehmigungsprozesse und stärkt die Patientenbindung. Das bedeutet für die Praxis weniger Verwaltungsaufwand und mehr Zeit für die Patientenbetreuung. Solche Projekte beweisen: Digitalisierung unterstützt alle Beteiligten – Patienten, Praxen und Krankenkassen – gleichermaßen.

## WO SEHEN SIE DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN?

**Sabine Zude:** Die Innovationsgeschwindigkeit nimmt rasant zu. Das zwingt uns, unsere Softwarelösungen schnellstmöglich anzupassen. Pflichtentwicklungen dominieren zunehmend und nehmen viel Zeit in Anspruch, sodass für kreative Entwicklungen immer weniger Zeit bleibt. Gerade kleinere Praxen haben massive Probleme mit den rasanten technologischen und regulatorischen Veränderungen. Der Fachkräftemangel ist eine drängende Herausforderung, bei der KI entlasten könnte. Allerdings erschweren strenge Vorschriften den Einsatz, etwa bei der Abrechnungsoptimierung. Gleichzeitig müssen digitale Systeme höchsten Datenschutzstandards genügen, um das Vertrauen der Nutzer zu gewährleisten.

## WIE TRÄGT DIE ARBEIT DES VDDS KONKRET ZUR WEITERENTWICKLUNG DER BRANCHE BEI?

**Sabine Zude:** Der VDDS treibt die Digitalisierung der Dentalbranche maßgeblich voran. Viele Zahnarztpraxen wissen gar nicht, wie sehr sie mit dem VDDS verbunden sind. Sie nutzen VDDS-Schnittstellen, die häufig im Hintergrund agieren und somit vordergründig nicht sichtbar sind. Diese Standards ermöglichen es, die Praxisverwaltungssoftware mit verschiedenen Systemen wie Röntgengeräte oder Abrechnungszentren miteinander zu vernetzen. Das Ergebnis: Praxen sind flexibler und können ihre Partner oder Dienstleister wechseln, ohne aufwendige technische Anpassungen vornehmen zu müssen. Seit über 30 Jahren setzen wir uns für offene Standards ein, um den Markt für alle zugänglich und dynamisch zu gestalten.

## CGM DENTALSYSTEME STEHT FÜR INNOVATIVE SOFTWARELÖSUNGEN. UND WELCHE PROJEKTE STEHEN BEI IHNEN IM FOKUS?

**Sabine Zude:** Wir arbeiten nicht nur an der elektronischen Patientenakte, sondern auch an verschiedenen zukunftsweisenden Projekten. Ein solches Projekt ist die Zusammenarbeit mit DATEV. Unser Ziel ist es, Rechnungen und andere Dokumente nahtlos in die Buchhaltungssysteme der Praxen zu integrieren. Auch Künstliche Intelligenz (KI) spielt eine zunehmend wichtige Rolle. Ein weiteres Highlight ist unser neues Cloud-System CGM XDENT, das auf der IDS live zu sehen ist.

## WIE BEWERTEN SIE DEN FORTSCHRITT BEI DER EINFÜHRUNG DER ELEKTRONISCHEN PATIENTENAKTE (EPA)?

**Sabine Zude:** Die ePA ist eine wegweisende Entwicklung, keine Frage. Für Patienten bedeutet sie mehr Transparenz und Kontrolle über ihre Gesundheitsdaten. Sie können etwa Medikationslisten und ein digitales Bonusheft in der ePA speichern. Zahnärzte profitieren von einer besseren Übersicht über den Gesundheitsstatus ihrer Patienten, was zweifelsfrei die Behandlungsqualität steigert. Die Integration der ePA in bestehende Systeme stellt jedoch eine technische Herausforderung dar, insbesondere für kleinere Praxen. Unsere Aufgabe ist es, Lösungen zu entwickeln und diese möglichst einfach und zugänglich zu gestalten.

FÜR PATIENTEN BEDEUTET DIE EPA MEHR TRANSPARENZ UND KONTROLLE ÜBER IHRE GESUNDHEITSDATEN.

## DIE IDS IN KÖLN IST EINE DER WICHTIGSTEN MESSEN DER DENTALBRANCHE. WAS KÖNNEN BESUCHER VON CGM DENTALSYSTEME AUF DER IDS 2025 ERWARTEN?

**Sabine Zude:** Wir präsentieren unser neues Cloud-System CGM XDENT und ein innovatives Modul, das den sicheren Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxen und Laboren ermöglicht. Diese Lösung wird ein großer Schritt in Richtung Automatisierung und Sicherheit sein. Auch stellen wir eine KI-Lösung vor. Außerdem freuen wir uns auf den persönlichen Austausch mit unseren Kunden. Die IDS ist die perfekte Plattform, um neue Kontakte zu knüpfen und direktes Feedback zu erhalten.

## WAS MOTIVIERT SIE NACH ÜBER DREI JAHRZEHNEN IN DER DENTALBRANCHE IMMER NOCH?

**Sabine Zude:** Qualität treibt mich schon immer an. Ich liebe es, kreativ tätig zu sein und die besten Lösungen zu finden. Für mich bedeutet das, nicht nur den Anforderungen zu genügen, sondern einen Schritt weiterzugehen – sei es bei der Entwicklung neuer Produkte oder in der Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen. Diese Leidenschaft für Qualität ist es, die mich nach über 30 Jahren noch immer antreibt. Die größte Motivation ist jedoch, Zahnarztpraxen die Arbeit zu erleichtern.

ICH LIEBE ES, KREATIV TÄTIG ZU SEIN UND DIE BESTEN LÖSUNGEN ZU FINDEN.



## HABEN SIE EINE PERSÖNLICHE BOTSCHAFT ODER EINEN WUNSCH?

**Sabine Zude:** Mein Wunsch ist es, die Bürokratie im Gesundheitswesen zu reduzieren. Seit langer Zeit setze ich mich schon über den VDDS dafür ein, die gesetzlichen Anforderungen für digitale Signaturen zu lockern. Das würde vieles vereinfachen und die Digitalisierung weiter voranbringen. Ich hoffe, dass wir in Zukunft hier Fortschritte sehen werden.



FAZIT:

DIE DENTALBRANCHE STEHT VOR EINEM AUFREGENDEN WANDEL,

und Sabine Zude treibt diese Entwicklung mit einer klaren Vision und großem Engagement voran – eine echte Powerfrau! Wir können uns darauf freuen, dass sie auch in den nächsten Jahren an der Vorderlinie der Branche dabei bleibt und weiterhin mit ihrer Energie wichtige Themen vorantreiben wird.



# PRAXISINHABER DR. THOMAS VOIGT SETZT AUF OFFICEPORT – DIGITALISIERUNG ALS ERFOLGSFAKTOR

„Als moderne Zahnarztpraxis, die stets nach innovativen Lösungen sucht, um interne Prozesse zu optimieren, war die Einführung von OfficePort ein entscheidender Schritt.“

Dr. Th. Voigt aus Siegen war von Anfang an begeistert: „Was heute schon einen erheblichen Teil der Arbeitszeit beansprucht, wird in Zukunft noch komplexer – und das mit immer weniger Personal und steigenden Verwaltungsanforderungen.“ Die Ergebnisse und seine Begeisterung für die Lösung OfficePort teilte er mit seiner Kollegin Frau Dr. Uta Schaub.

Frau Dr. Schaub betreibt seit vielen Jahren ihre Praxis in Siegen-Kreuzthal und ist eine ausgewiesene EDV-Spezialistin. Als erfahrene Anwenderin von CGM Z1.PRO verfügt sie über fundierte Kenntnisse, wie eine Praxis sinnvoll digitalisiert werden kann. Dr. Voigts Begeisterung für OfficePort war ansteckend, so urteilte Dr. Schaub nach der Präsentation „Die Vorteile liegen klar auf der Hand – Mitarbeiterbindung zusammen mit der Automatisierung von Personalprozessen sorgen für eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands.“

Viele Unternehmen wissen: Ohne Digitalisierung und Automatisierung ist der zukünftige Erfolg gefährdet. Doch wie setzt man das effizient um?

**In allen 3 Bereichen Digitalisierung, Compliance und Mitarbeiterbindung konnte unsere Praxis enorme Fortschritte erzielen.**

**„Die Entlastung durch digitale Prozesse ist enorm. Statt uns in Verwaltungsaufgaben zu verlieren, können wir uns wieder voll auf unsere Patienten konzentrieren.“ so Dr. Voigt**

Mit OfficePort wurde nicht nur der Bürokratieaufwand reduziert, sondern auch die interne Organisation optimiert. In Zeiten von Fachkräftemangel ist es entscheidend, nicht nur Talente zu gewinnen, sondern vielmehr sie auch langfristig zu binden. Mit OfficePort konnten wir unsere Arbeitgeberattraktivität deutlich steigern.

- Das Versorgungswerk von OfficePort macht unseren Zusatzleistungskatalog für Mitarbeitende sichtbar und schafft echte Mehrwerte.
- Benefits können an verschiedene Faktoren wie Betriebszugehörigkeit oder an Beförderungen geknüpft werden, z. B. neu übernommene Führungsrollen eröffnen weitere Benefits; vom Job-Rad bis zur bAV.
- Gleichzeitig reduziert die Plattform den Verwaltungsaufwand erheblich, was unserem Team zusätzliche Freiräume schafft.



MIT OFFICEPORT  
KONNTEN WIR UNSERE  
ARBEITGEBER-  
ATTRAKTIVITÄT  
DEUTLICH STEIGERN.

„Nur was sichtbar ist, hat Wirkung – und OfficePort und das Beratungsteam haben uns dabei geholfen, unsere Stärken als Arbeitgeber klar zu präsentieren“, so Dr. Voigt.

Und genau dieser Punkt hat Frau Dr. Schaub in ihrer ansonsten perfekt digitalisierten Praxis gefehlt, denn auch sie möchte die Loyalität ihres Teams belohnen. Bisher scheiterte es immer am zeitlichen Aufwand, denn die Vorbereitung solcher Benefits und der damit verbundene Verwaltungsaufwand im Zusammenspiel mit dem Steuerbüro darstellt.

In Zeiten von Fachkräftemangel und wachsender Bürokratie ist eine digitale Lösung wie OfficePort ein echter Gamechanger.

### Zukunftssichere Praxen setzen auf Digitalisierung

Für Dr. Voigt war die Entscheidung klar: Wer heute digital optimiert, bleibt morgen wettbewerbsfähig. Mehr Zeit für Patienten, weniger Verwaltungsaufwand und eine moderne, attraktive Arbeitsumgebung für das gesamte Team – das ist die Zukunft der Praxisführung.



WER HEUTE  
DIGITAL OPTIMIERT,  
BLEIBT MORGEN  
WETTBEWERBSFÄHIG.

RABATT-  
CODE:

uptodate-2025

### KONTAKT:

Unternehmerberater  
Achim Hrin & Steffen Eutin  
Tel. 02171 9130539  
[www.officePort.de](http://www.officePort.de)





## EINE INDIVIDUELLE ANALYSE FÜR IHRE PRAXIS – WO IST IHRE BENCHMARK?

Viele Praxisinhaber nutzen die Benchmarkanalyse, um die wirtschaftliche Aufstellung ihrer Praxis zu optimieren. Frau Dana Tesch, Referentin und Praxiscoach bei der ZA, erklärt die Vorteile und Möglichkeiten von Benchmarking.

Eine Benchmarkanalyse zeigt nicht nur die Behandlungsschwerpunkte einer Praxis, sondern gibt auch präzise Einblicke in das Abrechnungsverhalten. So lassen sich Stärken und ungenutzte Potenziale erkennen. Dabei bleibt die Individualität jeder Praxis im Fokus. Ein Praxisinhaber einer ländlichen Praxis priorisierte z. B. Work-Life-Balance. Gemeinsam wurden Möglichkeiten entwickelt, seine Preisstruktur anzupassen, ohne seine Werte zu beeinträchtigen.

Der intensive Austausch während der Analyse schafft Mehrwert. Die Ergebnisse werden nicht nur sachlich präsentiert, sondern in offenen Dialogen diskutiert. Dabei nehmen oft auch Abrechnungsmitarbeiter teil. Ein Highlight war eine Analyse, die die hohe Abrechnungsqualität einer Praxis bestätigte und die Mitarbeiterin sichtbar motivierte.

Selbst bei gut aufgestellten Praxen lassen sich kleinere Erfolgshebel finden. Chairside-Leistungen, die oft unberücksichtigt bleiben, können neue Einnahmequellen schaffen.

**Die Benchmarkanalyse liefert praxisnahe Lösungen:**

- PZR zu günstig? Wenn eine Praxis die Preise nicht weiter anheben möchte, können Zusatzleistungen wie die Prothesenreinigung in der Prophylaxe angeboten werden, um das Honorar sanft zu erhöhen.
- Provisorien zu Kassenpreisen? Eine in vielen Praxen gerechtfertigte Umstellung kann hier dazu führen, dass der Faktor bei Einzelkronen sinkt, der Gesamtpreis der Versorgung aber steigt. So entsteht ein sinnvoller Ausgleich, der den wirtschaftlichen Erfolg fördert, ohne die Patientenzufriedenheit zu beeinträchtigen.

Nach einem Jahr werden die Ergebnisse erneut überprüft, um den Erfolg der Maßnahmen sichtbar zu machen und neue Ansatzpunkte zu finden.

### FAZIT:

Eine Benchmarkanalyse bietet eine individuelle und praxisnahe Möglichkeit, Ihre Zahnarztpraxis noch erfolgreicher zu machen. Sie profitieren von klaren Einsichten, einem intensiven Austausch und praktischen Lösungen, die zu Ihren Zielen und Werten passen. Ein Benchmarking lohnt sich.



AUTORIN:  
DANA TESCH

## AMALGAMVERBOT 2025: NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR ZAHNARZTPRAXEN

**Ab dem 1. Januar 2025 wurde Dentalamalgam in der Zahnmedizin verboten – eine Neuerung, die nicht nur gesetzliche Anforderungen mit sich bringt, sondern auch Chancen für Zahnarztpraxen eröffnet. Mit der Mehrkostenvereinbarung (MKV) können Zahnärztinnen und Zahnärzte ihren Patienten künftig einfacher hochwertige Alternativen anbieten, ohne dass der Anspruch auf Kassenleistungen entfällt.**

### WAS ÄNDERT SICH FÜR GESETZLICH VERSICHERTE?

Bisher war Amalgam eine kostengünstige Standardlösung, insbesondere im Seitenzahnbereich. Künftig stellen selbstadhäsive Materialien oder Bulk-Fill-Komposite die Basisversorgung sicher, die für gesetzlich Versicherte weiterhin kostenfrei bleibt. Für aufwendigere Behandlungen bleibt die Option bestehen, Zuzahlungen zu vereinbaren – eine Möglichkeit, die Praxen in ihre Patientenberatung stärker integrieren können.



### WAS GENAU GILT AB DEM 1. JANUAR 2025?

Das Verbot betrifft auch den Bewertungsmaßstab zahnärztlicher Leistungen (BEMA): Einige Positionen entfallen, andere werden aufgewertet, um den Einsatz moderner Materialien zu fördern. Dies erleichtert es Praxen, auf die neue Regelung umzustellen und zugleich individuelle Behandlungsoptionen anzubieten.

Auch wenn moderne Füllmaterialien nicht in allen Fällen Amalgam ersetzen können, bieten sie bei großen Defekten oft Vorteile. Hier sind höherwertige Füllungen, Teilkronen oder Kronen sinnvolle Alternativen.

Mit dem Amalgamverbot 2025 endet eine Ära. Gleichzeitig eröffnet es Zahnarztpraxen neue Wege, hochwertige Zahnmedizin mit wirtschaftlicher Effizienz zu verbinden – ein Gewinn für Praxis und Patienten.

DAS VERBOT BRINGT  
NICHT NUR GESETZLICHE  
ANFORDERUNGEN MIT SICH,  
SONDERN ERÖFFNET  
AUCH CHANCEN FÜR  
ZAHNARZTPRAXEN.



## DIE E-RECHNUNG – AKUTER HANDLUNGSBEDARF FÜR ZAHNÄRZTE?

**Zahnärzte stellen regelmäßig Rechnungen für Selbstzahlerleistungen oder Kooperationen mit Unternehmen (z. B. betriebliche Gesundheitsförderung) aus. Oft geschieht dies noch in Papierform oder als PDF per E-Mail. Doch ab dem 01.01.2025 endete diese Praxis: Die neu eingeführte E-Rechnung ist verpflichtend. Doch was ist eine E-Rechnung genau, welche Vorgänge sind betroffen und gibt es Übergangsregelungen?**

### BISHER: VORRANG FÜR PAPIERRECHNUNGEN

Bis zum 31.12.2024 war alles wie gewohnt: Rechnungen konnten in Papierform oder, mit Zustimmung des Empfängers, elektronisch (z. B. als PDF) erstellt werden. Allerdings sind Papierrechnungen häufig kostenintensiv und aufwendig in der Verwaltung.

### NEU: E-RECHNUNG FÜR DIGITALE PROZESSE

Ab dem 01.01.2025 ist die E-Rechnung in Kraft getreten. Sie bietet Vorteile wie geringere Kosten und automatisierte Datenverarbeitung, da die Informationen direkt in Buchhaltungs- oder Praxissoftware übernommen werden können.

## WAS IST EINE E-RECHNUNG?

Die E-Rechnung ist ein rein strukturiertes elektronisches Format (z. B. XML). Sie entspricht der europäischen Norm für elektronische Rechnungsstellung und ermöglicht eine maschinelle Verarbeitung. Formate wie ZUGFeRD (ab Version 2.0.1) oder XRechnung sind Beispiele für solche E-Rechnungen.

**Wichtig:** Eine E-Rechnung unterscheidet sich von einer per E-Mail gesendeten PDF-Rechnung. Die PDF-Rechnung gilt ab 2025 nicht mehr als gültige elektronische Rechnung.

## WANN IST DIE E-RECHNUNG PFLICHT?

Nach § 14 Abs. 2 UStG müssen Zahnärzte ab 2025 E-Rechnungen verwenden, wenn eine Leistung an einen anderen Unternehmer erbracht wird, der diese für sein Unternehmen nutzt, die Leistung nicht von der Umsatzsteuer befreit ist und beide Parteien im Inland ansässig sind.

**Ausnahmen:** Umsätze an Privatpatienten oder umsatzsteuerfreie Leistungen (z. B. Heilbehandlungen) fallen nicht unter die E-Rechnungspflicht. Hier bleibt die Rechnungsstellung in Papierform oder per PDF möglich.

## ÜBERGANGSREGELUNGEN BIS 2027

Für Zahnärzte mit einem Gesamtumsatz unter 800.000 Euro im Jahr 2026 gelten verlängerte Übergangsfristen: Bis zum 31.12.2026 kann weiterhin wie bisher abgerechnet werden. Bei geringem Umsatz gilt die Übergangsfrist sogar bis zum 31.12.2027.

**Hinweis:** Auch wenn diese Übergangsregelungen genutzt werden können, lohnt sich eine frühzeitige Umstellung auf die E-Rechnung, um von den Vorteilen zu profitieren.

## HANDLUNGSBEDARF BEI EINGANGSRECHNUNGEN

Während für Ausgangsrechnungen Übergangsfristen gelten, gibt es für Eingangsrechnungen keine Ausnahmen: Lieferanten können bereits ab dem 01.01.2025 E-Rechnungen ausstellen. Zahnärzte müssen ab diesem Zeitpunkt in der Lage sein, E-Rechnungen anzunehmen und zu verarbeiten.

## PRAXIS-TIPP

Richten Sie rechtzeitig ein System zur Annahme und Bearbeitung von E-Rechnungen ein (z. B. ein E-Mail-Postfach und geeignete Software).

Die E-Rechnung stellt Zahnärzte vor neue Herausforderungen, bietet jedoch auch Chancen, die Praxisprozesse zu optimieren. Eine rechtzeitige Vorbereitung sorgt dafür, dass der Übergang reibungslos verläuft.



**Autor: Christoph Röger,**  
Röger & Kollegen,  
Steuerberatungsgesellschaft mbH  
[www.christoph-roeger.com](http://www.christoph-roeger.com)



# DIGITALE APPS FÜR DEN PRAXISALLTAG: MEHR EFFIZIENZ UND PATIENTENKOMFORT AUF KNOPFDRUCK

Der Praxisalltag moderner Zahnarztpraxen verlangt nach Lösungen, die Effizienz und Patientenorientierung perfekt vereinen. Die Apps von CGM Dentalsysteme sind genau darauf ausgelegt: Sie optimieren Arbeitsabläufe, entlasten das Praxisteam und sorgen gleichzeitig für ein besseres Patientenerlebnis – vom ersten Gespräch bis zur Anamnese.



## PATIENTENBERATER-APP: BERATUNG NEU DEFINIERT

Die CGM Z1.PRO Patientenberater-App ist ein unverzichtbares Hilfsmittel für die tägliche Beratung und Aufklärung. Mit interaktiven 3D-Visualisierungen auf dem iPad können Zahnärztinnen und Zahnärzte komplexe Befunde und geplante Behandlungen anschaulich erklären. Das sorgt nicht nur für mehr Transparenz, sondern auch für ein besseres Verständnis und Vertrauen bei den Patienten.

Ein weiteres Highlight: Die App bietet eine digitale Beratungsmappe, die Patienten mit nach Hause nehmen können – in digitaler Form. So haben sie die Möglichkeit, Informationen in Ruhe nachzulesen, im Familienkreis zu diskutieren und fundierte Entscheidungen zu treffen. Beratung wird damit flexibler und effektiver als je zuvor.



## ANAMNESE-APP: DER DIGITALE MEHRWERT IM WARTEZIMMER

Mit der CGM Z1.PRO Anamnese-App wird die Patientenaufnahme zum Kinderspiel. Während des Aufenthalts im Wartezimmer können Patientinnen und Patienten den Anamnesebogen bequem auf einem Tablet ausfüllen und direkt unterschreiben. Die App sorgt dafür, dass die Daten automatisch digital verarbeitet werden: Der signierte Anamnesebogen wird als PDF-Dokument im CGM PRAXISARCHIV oder in der Dokumentenhistorie von CGM Z1/Z1.PRO abgelegt. Des Weiteren werden die Antworten in CGM Z1/Z1.PRO-System in den Patientenstamm, die Patienteninfo und – sofern lizenziert – in den Behandlungsmanager eingetragen und können dort für die weitere Behandlungsplanung genutzt werden.

Das bedeutet weniger Papierchaos, effizientere Abläufe und ein reibungsloses Zusammenspiel zwischen Patientenaufnahme und Dokumentation. Gleichzeitig fühlen sich Patienten durch den modernen Ansatz willkommen und gut betreut – ein echter Gewinn für die Praxis.

## DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT

Die CGM Z1.PRO-Apps machen aus Zahnarztpraxen echte digitale Vorreiter. Sie kombinieren innovative Technik mit maximalem Praxisnutzen und verbessern sowohl die internen Abläufe als auch das Patientenerlebnis nachhaltig.

MACHEN SIE IHRE  
PRAXIS FIT FÜR DIE  
DIGITALE ZUKUNFT –  
ENTDECKEN SIE  
JETZT DIE VORTEILE  
DER CGM Z1.PRO-APPS!

# ANWENDER FRAGEN

# EXPERTEN ANTWORTEN



## Ein Patient legt in der Praxis einen Versicherungsnachweis (Schein) in Papierform vor oder die eGK eines Versicherten lässt sich nicht einlesen. Wie erfasse ich dies in CGM Z1/Z1.PRO?

Mit Aufruf des Versichertennachweises wählen Sie die Option „Schein“ aus, bspw. für Sozialversicherte, Asylbewerber, Bundeswehr- oder Unfallpatienten. Lässt sich bspw. aus technischen Gründen die elektronische Gesundheitskarte (eGK) nicht einlesen, führen Sie ein manuelles Ersatzverfahren (eGK-MEV) durch. Sie haben auch die Möglichkeit, dass der Patient den in der Praxis bereitgelegten QR-Code mit seiner Krankenkassen-App scannen kann, über eine KIM-Mail erhalten Sie dann den Versichertennachweis.

## Wie erfasse ich eine Vorauszahlung?

Verzweigen Sie im Rechnungs- und Mahnwesen auf „Suchen“ (F5). Nach Auswahl des Patienten wählen Sie das Symbol „Zahlung“ (F7) an und tragen dort die gewünschten Daten zur Vorauszahlung ein. Mit „Speichern“ (F12) wird der Betrag ins Zahlungsjournal übernommen. Die eingetragene Vorauszahlung wird in der Behandlungserfassung im Dokumentenfenster im Reiter „Dok.“ mit einem „V“ gekennzeichnet.

## Wie kann ich eine Rechnung stornieren?

Markieren Sie im Rechnungsjournal die zu stornierende Rechnung. Über „Bearbeiten“ (F3) kann die Rechnung mit Klick auf das Stornosymbol (Strg+s) storniert werden. Die Leistungen der stornierten Rechnung können nun in der Behandlungserfassung bearbeitet und im Anschluss die Rechnung erneut erstellt werden.

DER PATIENT  
KANN DEN  
BEREITGESTELLTEN  
QR-CODE  
SCANNEN.

# 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.



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

Neben unseren Tipps & Tricks Workshops und Aufbau Seminaren für CGM Z1 und CGM Z1.PRO haben wir für Sie am 11.04.2025 ein neues Seminar, die Innovation Exchange: Aktuelle Trends und Lösungen. Nutzen Sie die Gelegenheit, die neuesten Entwicklungen direkt zu erleben und sich mit anderen Fachkollegen auszutauschen schon ab 89 € zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer.

## DEGGENDORF

### CGM Z1 KLASSIK: TIPPS & TRICKS

Freitag, 28.03.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

### CGM Z1.PRO TIPPS & TRICKS

Freitag, 28.03.2025: 14:00 – 17:00 Uhr

## BAYREUTH

### CGM Z1 KLASSIK TIPPS & TRICKS

Donnerstag, 08.05.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

### CGM Z1.PRO TIPPS & TRICKS

Donnerstag, 08.05.2025: 14:00 – 17:00 Uhr



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

## KOBLENZ

### INNOVATION EXCHANGE

Freitag, 11.04.2025: 14:00 – 18:00 Uhr

### CGM Z1.PRO: GRUNDLAGEN

Mittwoch, 07.05.2025: 10:00 – 13:00 Uhr

### CGM Z1.PRO: AUFBAUSEMINAR

Mittwoch, 07.05.2025: 14:00 – 18:00 Uhr

### ALLES WICHTIGE FÜR SIE IM ÜBERBLICK:

**Dauer: 3 Stunden**  
**Sichern Sie sich 3 Fortbildungspunkte.**

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

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

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



# IMPRESSUM

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

REDAKTION:  
**Beata Luczkiewicz**

LAYOUT:  
**Heike Schiene (schienenwerk.de)**

LEKTORAT:  
**Sebastian Riechert, CompuGroup Medical Deutschland AG**

KONTAKT:  
**uptodate@cgm-dentalsysteme.de**

VERANTWORTLICH FÜR ANZEIGEN:  
**CGM Dentalsysteme GmbH**

FOTOS:  
**CGM Deutschland AG S. 10-14;**  
**Gettyimages S. 1, 2, 4, 6, 7, 8, 17, 18, 20, 22, 23, 25**

ERSCHEINUNGSWEISE: **viermal jährlich**

BEILAGE: **zfa**

**CGM Z1.PRO**

Dentalinformationssystem

**CGM XDENT**

Zahnarztinformationssystem

# BESUCHEN SIE UNS AUF **DER IDS**

25.–29. März 2025 in Köln

Synchronizing Healthcare



CompuGroup  
Medical

Messe motto:

**Fit for Future:**

**Ihre Praxis, Ihre Wahl – cloud oder lokal.**

**Wo:** Messe Köln, Halle 11.3, Stand J10/K29

Einfach online auf [cgm.com/ids](https://cgm.com/ids) anmelden, persönlichen Termin vereinbaren und bis zu zwei kostenlose Tickets sichern.

