



# uptodate.

DAS MAGAZIN DER CGM DENTALSYSTEME | 1.2024

&

zfa.

EXTRA für das  
Praxisteam | 1.2024



uptodate.

- 03 Editorial
- 04 News: Gewebespenden, Krankheitskosten PARO, KI-Checkliste BZÄK
- 06 Anwenderbericht Frau Dr. Daniela Weis
- 10 Eindeutig führen – präzise kommunizieren
- 14 Termine: Seminare, Workshops und Webinare der CGM
- 16 Neue Apps
- 18 So funktioniert das E-Rezept mit CGM Z1.PRO
- 22 VDDS: Gemeinsam mehr erreichen
- 24 Existenzgründungen 2022: Kaufpreise steigen deutlich
- 26 Anwender fragen – Experten antworten
- 27 Impressum



Liebe Leserin,  
lieber Leser,

obgleich wir das erste Quartal 2024 schon fast abgeschlossen haben, ist es mir wichtig, Ihnen, Ihrer Familie und Ihrem Praxisteam noch meine besten Wünsche für die kommenden Monate mit auf den Weg zu geben. Bleiben Sie zuversichtlich und freuen Sie sich mit mir auf den Frühling, auf unsere Zusammenarbeit, und jetzt natürlich auf die neue Ausgabe unseres Kundenmagazins uptodate.

In der heutigen Zeit, die geprägt ist von Krisen, Kriegen und Konflikten, gehören eine ordentliche Portion fachliches Selbstbewusstsein und Mut dazu, eine Zahnarztpraxis komplett zu digitalisieren. Ihre Kollegin Dr. Daniela Weis ist diesen Schritt gegangen. Nach zwölf Jahren CGM Z1-Erfahrung in ihrer Kölner Praxis hat sie nicht nur auf CGM Z1.PRO umgestellt, sondern auch erheblich in neue Hardware investiert. Ihre Beweggründe und ihr Fazit können Sie auf den nächsten Seiten nachlesen – es lohnt sich!

Ob Sie es nun Teammeeting, Praxisgespräch oder Jour fixe nennen: In vielen Zahnarztpraxen sind die regelmäßigen Treffen des gesamten Praxisteam zwischen eine Selbstverständlichkeit. Um dabei aus Ihren Mitarbeitenden ein



echtes Team zu „schmieden“ und häufige Wechsel zu vermeiden, sind klares Führen, Kommunizieren und Motivieren sowie Vertrauen unerlässlich. Praxisadäquate und inspirierende Anregungen finden Sie hierzu im Beitrag „Eindeutiges Führen“, welches ich Ihnen sehr ans Herz lege. Das Gleiche gilt auch für die VDDS-Seite in dieser uptodate: Denn von der erfolgreichen Arbeit dieses Softwareverbandes profitieren Sie täglich – z. B. durch Schnittstellen, die einen sicheren Datenaustausch ermöglichen.

Sichere Kommunikation, effiziente Verwaltungsabläufe, schnelle Bereitstellung von Patientendaten für eine verbesserte Versorgung der Patientinnen und Patienten: Diese Ziele verfolgt die Digitalisierung auch in der Zahnarztpraxis. Ermöglicht hat sie die Telematikinfrastruktur, die geschützte Ver-

netzung aller Beteiligten im Gesundheitswesen. Mit der Einführung von digitalen Anwendungen wie dem EBZ, dem E-Arztbrief, dem E-Rezept, der eAU oder auch der elektronischen Patientenakte wurden bereits einige Ziele erreicht.

Die erfolgreiche Weiterentwicklung dieser Lösungen steht im Fokus für 2024. Wir – das Team von CGM Dental-systeme – gehen vorausschauend und mit voller Kraft an die Themen, die uns in diesem Jahr begleiten werden.

Herzliche Grüße aus Koblenz

Sabine Zude  
Geschäftsführerin  
CGM Dentalsysteme GmbH



# DIE GUTE NACHRICHT: GEWEBESPENDEN AUF REKORDNIVEAU

50.576 Spendermeldungen und 9.379 Aufklärungsgespräche führten im vergangenen Jahr zu 3.475 Gewebespenden. Damit verzeichnet die Deutsche Gesellschaft für Gewebetransplantation (DGFG) einen Anstieg um 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Rund 87 Prozent der Gewebespenden wurden unabhängig von der Organspende bei Herz-Kreislauf-Verstorbenen realisiert. Das am meisten gespendete Gewebe ist die Augenhornhaut:

3.352 Menschen spendeten dieses Gewebe nach dem Tod. Dank der hohen Spendenbereitschaft und einer Zustimmungsquote von knapp 41 Prozent war die DGFG in der Lage, 7.503 Patientinnen und Patienten mit einem Gewebetransplantat zu versorgen, davon 5.003 mit einer Augenhornhaut und 197 mit einer Herzklappe.

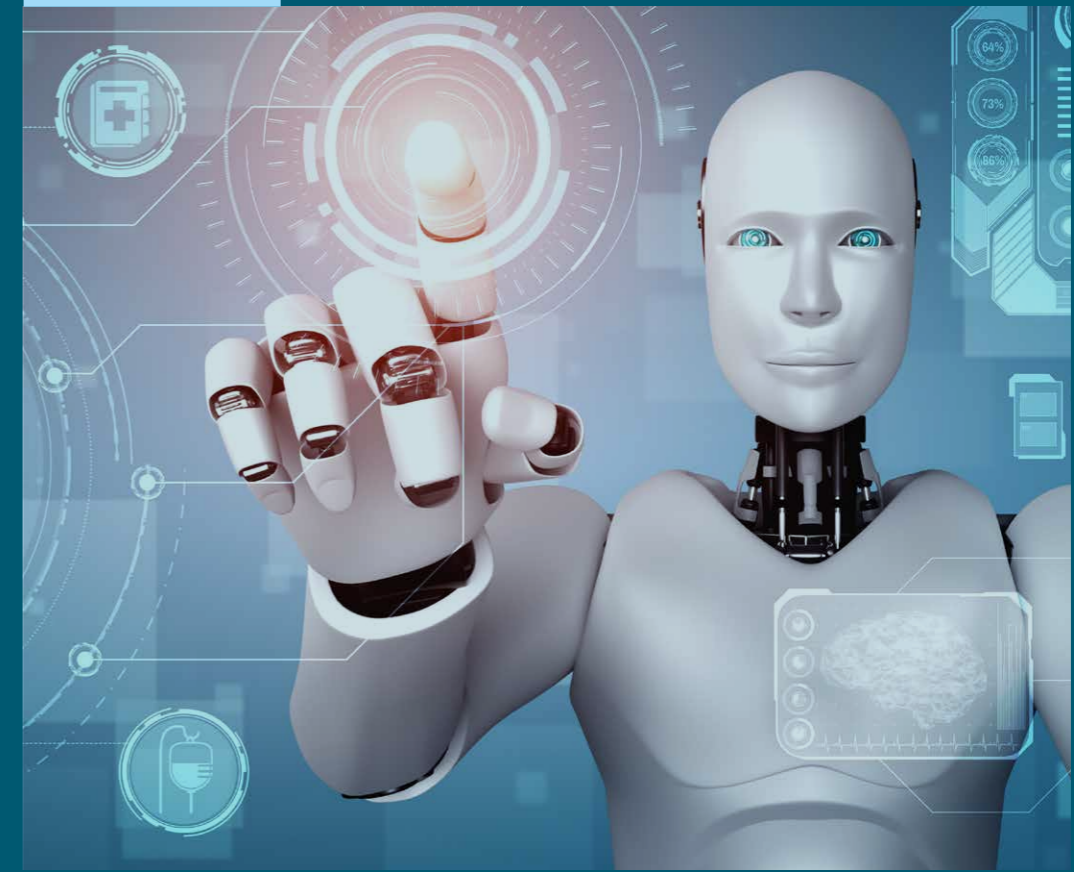


## 34.790.000.000 EURO

Auf 34,79 Mrd. € beziffern Botelho et al. (2022) die Gesamtheit der indirekten Krankheitskosten durch Parodontitis in Deutschland.

Diese im internationalen Vergleich deutlich zu hohen Kosten führen die Autoren der Studie auf die bislang fehlende präventive Ausrichtung der Parodontitisbehandlung in Deutschland zurück. Erst mit der seit Juli 2021 eingeführten neuen, präventionsorientierten Parodontistherapie ist eine Behandlung von GKV-Versicherten nach aktuellem wissenschaftlichem Stand durch den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen ausreichend abgedeckt. Dieser Meilenstein für die Zahngesundheit in Deutschland erleidet durch die – mit dem zum 1. Januar 2023 in Kraft getretenen GKV-Finanzstabilisierungsgesetz – bewirkte Budgetierung einen kräftigen Dämpfer. Das neue Gesetz stellt einen deutlichen Rückschritt dar, durch welches die zu hohen Krankheitskosten zementiert und die Mund- und Allgemeingesundheit der Versicherten verschlechtert werden.

Quelle: KZBV



# KI IN DER ZAHN- ÄRZTLICHEN PRAXIS: CHECKLISTE

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) hat eine KI-Checkliste „Künstliche Intelligenz in der zahnärztlichen Praxis“ erstellt, die außerdem Rechtsrahmen und Berufsrecht für die Praxis in diesem Zusammenhang definiert. Zahnärztinnen und Zahnärzte können so vor der Anschaffung einer KI checken, worauf sie unbedingt achten sollten.

Zum Download:

<https://www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/datenschutzleitfaden.pdf>





ANWENDERBERICHT

CGM Z1.PRO  
IST EINFACH  
EIN TRAUM“

SIE IST ZAHNÄRZTIN AUS LEIDENSCHAFT UND EINE PERFEKTIONISTIN IN IHREM BERUF. SIE IST PRAXISINHABERIN, VERHEIRATET UND MUTTER EINES ACHTJÄHRIGEN SOHNES. UM „BERUFSERFAHRUNGEN ZU SAMMELN, IMMER WIEDER NEUES AUSZUPROBIEREN UND UM DAS BESTE IN DIE EIGENE PRAXIS MITNEHMEN ZU KÖNNEN“, HAT DR. DANIELA WEIS VOR IHRER NIEDERLASSUNG IN KÖLN MEHRERE JAHRE IN DEN UNTERSCHIEDLICHSTEN PRAXEN IN GANZ DEUTSCHLAND GEARBEITET.

Etwas hatten diese Zahnarztpraxen allerdings gemeinsam: Sie nutzten das Praxisverwaltungssystem CGM Z1. Wie in diesen Praxen arbeitete auch Dr. Weis bis zum Jahr 2023 mit CGM Z1. Im Behandlungszimmer erfolgten die Eintragungen per Hand in die Karteikarte, an der Rezeption wurden die Daten dann später in CGM Z1 übertragen. Eine zeitraubende Doppelarbeit, die „mit dem zunehmenden Verwaltungsaufwand nicht mehr zu bewältigen“ ist.

Erst nach zwölf Jahren stellte Dr. Weis im August 2023 ihre Praxis um auf das Praxismanagementsystem CGM Z1.PRO. Ausschlaggebend dafür waren neben fachlichen auch private Gründe, wie sie uns in einem Interview berichtet hat. Ihre Gründe wurden für den nachfolgenden Beitrag von der uptodate-Redaktion zusammengefasst.

## ÜBERNAHME EINER KLASSISCHEN ZAHNARZTPRAXIS

Im Oktober 2011 übernahm Dr. Weis ihre Einzelpraxis in Köln-Junkersdorf – „eine klassische Zahnarztpraxis“ mit vier Behandlungszimmern.

Übernommen hat die Zahnärztin auch ihre heutige Praxismanagerin. Ein Glücksfall, denn dieser oblag auch bei der Vorgängerin von Dr. Weis die gesamte Verwaltungsarbeit nach CGM Z1. Mit der Umstellung der Praxis auf CGM Z1.PRO mussten sich die Zahnärztin und ihr gesamtes Praxisteam erst einarbeiten, was durch gemeinsame Schulungen auch gelang.

## DIGITAL MIT IPADS

„Auch vor der Entscheidung für CGM Z1.PRO waren wir digital“, betont die Zahnärztin. „In allen Behandlungszimmern haben wir mit iPads gearbeitet, konnten mit dem Patientenberater einfaches Bild- und Textmaterial visualisieren.“ Nicht ohne Stolz fügt sie an: „iPads waren eine gute Zwischenlösung.“

Aber das sei natürlich kein Vergleich zu den heutigen Möglichkeiten mit CGM Z1.PRO, resümiert Dr. Weis: „Der Patientenberater ist wesentlich moderner und professioneller. Befunde und geplante Behandlungen lassen sich perfekt darstellen und so ein viel besseres Verständnis bei den Patientinnen bzw. Patienten erzielen.“

## DER WEG ZUR KOMPLETT-DIGITALISIERUNG

„Inzwischen ist der Verwaltungs- und Dokumentationsaufwand so groß und hat sich durch die Budgetierung nochmals erhöht, sodass ich mich für eine komplette Digitalisierung der Praxis entschieden habe. Einfacher gesagt als getan, denn zunächst waren Bauarbeiten angesagt, mussten Böden aufgerissen, jede Menge Kabel verlegt und Anschlüsse geschaffen werden.“

„Aus Zeitmangel habe ich vor der IDS 2023 keine Gespräche führen können und mich ganz auf meinen dortigen Beratungstermin konzentriert.“ Daneben erinnerte sich Dr. Weis auch an die Vielfalt innovativer Abrechnungshilfen und Module, die CGM Dentalsysteme dort präsentierte.

**Überzeugt hat sie „das große Komplett-Angebot, in dem eigentlich alle für meine Praxis wichtigen Abrechnungs- und Management-Module integriert sind.“**

Obwohl auf dem IDS-Stand von CGM Dentalsysteme die Software im Mittelpunkt stand, sorgte die Zahnärztin mit acht neuen Monitoren und zwei Signatur-Pads auch noch für eine Hardware-Optimierung ihrer Praxis. „Das freut auch mein Mitarbeiter-Team, erhöht den Spaß an der Arbeit und das wiederum bemerken unsere Patientinnen und Patienten, die als ‚Freunde‘ in unsere Praxis kommen und sich bei uns wohlfühlen sollen.“



## MIT CGM Z1.PRO DIE PERFEKTE LÖSUNG

**„Ich kann es nur so sagen: Das System ist einfach ein Traum. Als ein Beispiel von vielen nenne ich die Umsetzung der neuen PAR-Richtlinie. Sie erfordert nicht nur bis zum Recall von der Praxis ein exaktes Zeit- und Terminmanagement, sondern auch von Patientinnen und Patienten, die sich an gewisse Regeln und Zeitabläufe halten müssen.“**

Bei der Patientenvielzahl sei es für die Praxis nicht immer einfach, alle Halbjahres- und Jahrestermine exakt nachzuvollziehen. „Das hat CGM wirklich perfekt gelöst. Es wird optimal angezeigt, wann z. B. eine Nachkontrolle stattfinden soll und wie viel Zeit dafür eingeplant werden muss. Selbst bei Terminverschiebungen, z. B. ausgelöst durch die klassische Halbjahreskontrolle, zeigt das Programm sofort die neuen UPT-Termine an.“

Auch die Dokumentation sei sehr gut hinterlegt, lobt die Zahnärztin. „Gerade im Hinblick auf die heute geforderten Pflichtangaben zur Behandlerin bzw. zum Behandler, zur Assistenz und zur Behandlungsdauer stehen tolle Text- oder Dokumentationsbausteine zur Verfügung, die man nur noch anklicken muss, sie individualisieren, auch ergänzen kann, und eigentlich nur noch finalisieren muss. Das Programm bietet unendlich viele Vorteile – sogar eine Uhr, die nach dem Anklicken mitläuft und die Behandlungszeit exakt dokumentiert.“

Natürlich gäbe es hin und wieder auch Verbesserungswünsche, so Dr. Weis. Aber auch darauf reagiere CGM: „Sinnvolle Vorschläge werden meist innerhalb von sechs Monaten umgesetzt.“

## „COMPUTER UND ICH – DAS GEHT GAR NICHT“

„Ganz sicher eine einmalige Geschichte, bei der unsere Praxisbetreuerin Mareike Schlothauer alle auftauchenden Unsicherheiten sofort mit Koblenz bereinigen konnte. Sie hat auch unsere Praxis-Schulungen durchgeführt, war in CGM Z1-Zeiten bereits unsere verlässliche Ansprechpartnerin und hat mir persönlich meine Angst vor Computern genommen: Damit zu arbeiten macht mir heute richtig Spaß. Ich hoffe, in Koblenz weiß man, wie super diese Frau arbeitet!“

## ALLROUNDER-PRAXIS FÜR DIE GANZE FAMILIE

Dr. Weis bezeichnet sich selbst als „Allrounderin“ und als „klassische Familienzahnärztin, die eigentlich alles macht.“ Sie sei aber auch eine Perfektionistin und habe deshalb Curricula für ästhetische Zahnmedizin, für Kinderzahnheilkunde und Parodontologie absolviert.

„Bei Implantaten beschränken wir uns auf die Prothetik.“ Zur Praxis gehört zwar ein kleines Labor, in dem Provisorien oder auch KG-Schienen/Fluoridierungsschienen hergestellt werden, „für die Prothetik arbeite ich aber mit einem Fremdlabor. Da kommen die Spezialisten mit Scanner in meine Praxis, um digitale Abdrücke zu machen – ein perfekter Service!“

Entsprechend der hohen Ansprüche an sich selbst erwartet die Praxis-Chefin auch viel von ihrem Team: „Grundsätzlich gilt ‚Der Patient ist König‘, sein Wohlbefinden in der Praxis hängt ganz wesentlich von der Praxisatmosphäre ab. Patientinnen und Patienten merken sofort, ob das Team Spaß bei und an der Arbeit hat.“ Selbstverständlich ist für Dr. Weis, dass ihre Mitarbeitenden fachlich immer auf dem neuesten Stand sind, Schulungen in Anspruch nehmen, Hygiene großschreiben und als Team perfekt aufeinander abgestimmt funktionieren und zusammenhalten.

## ENTLASTUNG DURCH DIGITALISIERUNG

Dr. Weis profitiert zusätzlich von der Digitalisierung. „Das Wunderbare an CGM Z1.PRO ist nämlich, dass ich mich von zu Hause aus auf den Praxisrechner aufschalten, auf alle Praxisdaten zugreifen und auch nach Praxischluss von zu Hause aus die Dokumentation und Abrechnung prüfen kann.“ Die Umstellung bedeutet für die Zahnärztin auch Gewinn an Familienzeit: „Mit CGM Z1.PRO kann ich mir diesen Wunsch erfüllen. Allein um mein eigenes Zeitmanagement in der Praxis besser in den Griff zu bekommen, musste die Praxis total digital werden.“



## ÜBERZEUGTES FAZIT

**„Aufgrund meiner Erfahrungen kann ich jeder Kollegin und jedem Kollegen nur empfehlen, auf CGM Z1.PRO umzusteigen. Das System ist einfach super! Es bietet gerade beim Thema Abrechnung viele Vereinfachungen und faszinierende Kontrollmöglichkeiten, gestaltet die interne und externe Kommunikation unkompliziert (erübrigt z. B. auch jede Zettelwirtschaft), zeigt den Status Quo nicht nur in jeder Behandlungsphase auf, sondern mit wenigen Klicks auch für die Praxis insgesamt. Einfach genial! Ich kann nur sagen: ‚Daumen hoch‘. Und wenn ausgerechnet ich mit meiner jahrelang gepflegten Angst vor Computern nun CGM Z1.PRO empfehle, dann zeigt das auch, wie sehr mich das Managementsystem überzeugt.“**

**Das gilt auch für die CGM-Betreuung bei TI-Anwendungen: „Ob EBZ, E-Rezept oder elektronische Patientenakte (ePA): Lange vor der Pflichteinführung informiert CGM immer wieder ausführlich über die neuen Anwendungen – ein Service, den ich sehr schätze. Wobei ich den Eindruck habe, dass die meisten Patientinnen und Patienten gerade bei der Patientenakte noch gar nicht genügend aufgeklärt sind oder noch nicht über den notwendigen PIN verfügen.“**

# EINDEUTIG FÜHREN – PRÄZISE KOMMUNIZIEREN

Es war schon immer schwer, Mitarbeitende an die Praxis zu binden oder neue zu finden, die Freude an dem haben, was sie täglich tun, und die in das Team passen und es aufwerten. Das kann durchaus Angst um die Zukunft der Praxis auslösen, im besten Fall jedoch führt es dazu, die „Ideal-Besetzung“ mit neuen Maßnahmen von sich und der Praxis zu überzeugen.

PRAXISFÜHRUNG



Klar, ein faires Gehalt ist wichtig. Aber oft verlassen Teammitglieder nicht nur wegen des Geldes oder fehlender Goodies die Praxis: Manche gehen, weil sich ihre Lebensumstände geändert haben oder die Stimmung im Team unter Null ist. Sie verabschieden sich, weil die Chefin oder der Chef ungerecht, unklar oder einfach nur zu unverbindlich ist – oder weil es keine Möglichkeit zur persönlichen und fachlichen Entwicklung gibt.

Empfundene Mankos lassen sich aber nicht einfach mit mehr Geld auf dem Konto oder zusätzlichen Vergünstigungen lösen. Da ist echte Führungskompetenz gefragt. Denn Mitarbeiterbindung und Loyalität kann man nicht kaufen. Und Talent, das man „einkauft“, funktioniert nur, wenn es eine richtig gute Führung und klare Strukturen gibt.

## OHNE VERTRAUEN GEHT GAR NICHTS

Das Fundament für gute Führung? Vertrauen. Mitarbeitende haben feine Antennen dafür, ob sie ihrer Chefin oder ihrem Chef und dem Team vertrauen können. Wie geht die Praxisleitung mit den Infos der Mitarbeitenden um? Werden sie genutzt, um eine Situation zu verbessern, oder dienen sie eher dem eigenen Vorteil?

Werden Teammitglieder für sinnlos zeitraubende Aufgaben eingespannt oder durch clevere digitale Lösungen begeistert und entlastet? Wer als Führungskraft Vertrauen schaffen will, muss seinen Teammitgliedern jederzeit das Bewusstsein vermitteln, dass es nur gemeinsam in die richtige Richtung geht.

## KLARHEIT BEI DEN AUFGABEN

Es hilft leider auch nicht zu denken, dass man einfach nur lieb und freundlich sein muss, damit alles gut wird. Das richtige Maß und die Balance sind entscheidend: Leistung und Bereitschaft zur Leistung sind die Währung, die das Vertrauen in beide Richtungen stärkt. Allerdings muss die erwartete Leistung so präzise definiert sein, dass wirklich jeder sie versteht. Denn schon kleine Unklarheiten können zu riesigen Missverständnissen führen. Und diese sind oft der Nährboden für Unzufriedenheiten im Team. Eine bewusst klare Führungskomunikation minimiert solche Missverständnisse.

”

EINE SCHRITTWEISE,  
BEDACHTETE EINFÜHRUNG  
NEUER PROZESSE UND  
VERHALTENSWEISEN UNTER-  
STÜTZT DEN LANGFRISTIGEN  
ERFOLG“, SO ABEL.

## HOW TO DO IT

Hier sind ein paar Tipps von Nicolas Abel, einem renommierten Business-Coach. Tipps, die zu mehr Klarheit, größerem Vertrauen und bewussterer Kommunikation führen – und die in jeder Praxis umgesetzt werden können.

### 1. Fünf-Minuten-Gespräche mit Teammitgliedern über die Arbeitswoche

Im Fokus: genaues Zuhören!

Kurze informelle Gespräche sind eine Riesenmöglichkeit, wenn man proaktiv nachfragt.

Fragen wie „Wie geht’s gerade?“, „Wie kommst du zurecht?“ oder „Was fällt dir auf?“ und „Was läuft gut?“ können Wunder bewirken.

### 2. Regelmäßige Teambesprechungen (monatlich – besser wöchentlich)

Im Fokus: die Zukunft, nicht die Fehler der Vergangenheit!

Es gibt einen kurzen Lagebericht aus allen Abteilungen und Aufgabenbereichen der Praxis.

Die diskutierten Punkte sollten für alle Teilnehmenden in einer Übersicht zusammengestellt und in den darauffolgenden Teambesprechungen nachgefasst werden.



- Was hat sich seit der letzten Teambesprechung verbessert?
- Was gehen wir als Nächstes an? Dabei daran denken: nicht nur was, sondern auch wer, wie und bis wann.
- Wichtig: nicht zu viel auf einmal! Und: Das Team übernimmt die Priorisierung.

### 3. Instant-Feedback durch situative Rückmeldungen

- Im Fokus: die positiven Momente im Team!
- Kurzes, wertschätzendes Feedback zu allem, was positiv aufgefallen ist.
- Das kann ein Lächeln, ein Daumen hoch oder ein ehrliches „Danke“ sein.
- Die positiven Momente möglichst konkret beschreiben – das erhöht die Glaubwürdigkeit und den Wert des Feedbacks.

### 4. Mitarbeitende für wertvolle und relevante Tätigkeiten einsetzen

- Im Fokus: die Wertschätzung der Arbeit aller Mitarbeitenden!
- Frust entsteht bei Aufgaben, die unnötig oder unnötig zeitintensiv sind, bei denen der Sinn nicht ersichtlich ist, die ineffizient oder digitalisiert deutlich schneller zu erledigen sind.
- Überprüfen, welche Praxisabläufe vereinfacht und effizienter gestaltet werden können.  
Einige Beispiele: Abrechnungen, Terminmanagement, Steuerunterlagen, Wartungsverträge.
- Ebenfalls überprüfen, mit welchen digitalen Lösungen Mitarbeitende entlastet werden können.  
Einige Beispiele: Hygiene- und QM-Software, Warenwirtschaft durch Scanner und Barcodes, digitale Produktdokumentation/MDR im Praxislabor.
- Wo kann Arbeitszeit durch Outsourcing eingespart werden?  
Ein Beispiel: Abrechnungsdienstleister in Anspruch nehmen.

## FAZIT:

**Eine positive und vertrauensvolle Zusammenarbeit braucht klare Führung und unmissverständliche Kommunikation. Eindeutig formulierte und sinnstiftende Aufgaben schaffen die Verbindung zum Arbeitsfeld und wirken dem stetigen Wechsel der Mitarbeitenden entgegen.**

# 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.

# ALLE TERMINE IM ÜBERBLICK:

26.04.24 | 10.00–13.00 Uhr

## CGM Z1: TIPPS-UND-TRICKS-WORKSHOP

**Veranstaltungsort: Bayreuth**

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen schnellere und effizientere Wege im Umgang mit CGM Z1. Zusätzlich werden wir Sie über ausgewählte Neuerungen in den aktuellen Versionen informieren.

### Alles Wichtige für Sie im Überblick:

Dauer: 3 Stunden –  
sichern Sie sich **3 Fortbildungspunkte!**  
Für dieses Seminar erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Seminargebühr: 179,- € zzgl. MwSt.

### Inhalt:

- Wissenswertes zu den aktuellen Updates
- Klärung individueller Fragen
- Erleichterung Ihres Praxisalltags und Effizienzsteigerung Ihrer Praxisabläufe

26.04.24 | 14.00–17.00 Uhr

## CGM Z1.PRO: TIPPS-UND-TRICKS-WORKSHOP

**Veranstaltungsort: Bayreuth**

In diesem Seminar lernen Sie neue Möglichkeiten Ihres CGM Z1.PRO kennen und werden Profi in der Anwendung. Unsere hilfreichen Tipps und Tricks werden Ihnen den Praxisalltag spürbar erleichtern.

### Alles Wichtige für Sie im Überblick:

Dauer: 3 Stunden –  
sichern Sie sich **3 Fortbildungspunkte!**  
Für dieses Seminar erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Seminargebühr: 179,- € zzgl. MwSt.

### Inhalt:

- Wissenswertes zu den aktuellen Updates
- Klärung individueller Fragen
- Erleichterung Ihres Praxisalltags und Effizienzsteigerung Ihrer Praxisabläufe

TERMINE

06.06.24 | 10.00–13.00 Uhr

## CGM Z1.PRO GRUNDLAGEN

**Veranstaltungsort: Koblenz**

Ideal für Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger. Das Grundlagenseminar hilft Ihnen dabei, den schnellstmöglichen Einstieg in CGM Z1 zu finden, so dass Sie sämtliche Verwaltungsaufgaben von Anfang an professionell abwickeln können.

### Alles Wichtige für Sie im Überblick:

Dauer: 3 Stunden –  
sichern Sie sich **3 Fortbildungspunkte!**  
Für dieses Seminar erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Seminargebühr: 179,- € zzgl. MwSt.

### Inhalt:

- Anlegen von Patientendaten
- Leistungseingabe und schnelle Aufnahme von Mehrkostenplänen
- Bearbeitung von Kleinformularen wie Rezepten, Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen, Überweisungen
- Professionelle Anfertigung von Arzt- oder Patientenbriefen
- Einführung in das Rechnungs- und Zahlungsjournal
- Erstellung von XML-Nummern sowie kleinen Heil- und Kostenplänen

### Ihre Vorteile:

- Kompaktes Wissen
- Zeit- und Kostenersparnis
- Reduzierte Praxisausfallzeiten

**Nutzen Sie die Chance und buchen Sie dieses Seminar in Kombination mit dem Aufbauseminar.**

06.06.24 | 14.00–17.00 Uhr

## CGM Z1.PRO AUFBAUSEMINAR

**Veranstaltungsort: Koblenz**

Ideal für fortgeschrittene CGM Z1-Anwenderinnen und -Anwender. Im Aufbauseminar erlernen Sie die effiziente und transparente Abwicklung von Prozessen zur Leistungserfassung und Abrechnung.

### Alles Wichtige für Sie im Überblick:

Dauer: 3 Stunden –  
sichern Sie sich **3 Fortbildungspunkte!**  
Für dieses Seminar erhalten Sie Fortbildungspunkte gemäß Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Seminargebühr: 179,- € zzgl. MwSt.

### Inhalt:

- Erstellen von Leistungskomplexen
- Anfertigen praxisindividueller Begründungen zu einer ausgewählten GOZ-Position
- Verfassen und Bearbeiten von praxisinternen Dokumentationen
- Anlegen von Praxismaterial, Analog- und Verlangensleistungen
- Erstellen von Heil- und Kostenplänen verschiedenster Art, Zuordnung der jeweiligen XML-Datei und Abrechnung
- Durchführen der ZE/PA/KBR-DTAs einschließlich Fehlerbehebung

### Ihre Vorteile:

- Aufgefrischtes Wissen und solide Vorkenntnisse
- Maximaler Nutzen

**Nutzen Sie die Chance und buchen Sie dieses Seminar in Kombination mit dem Grundlagenseminar.**

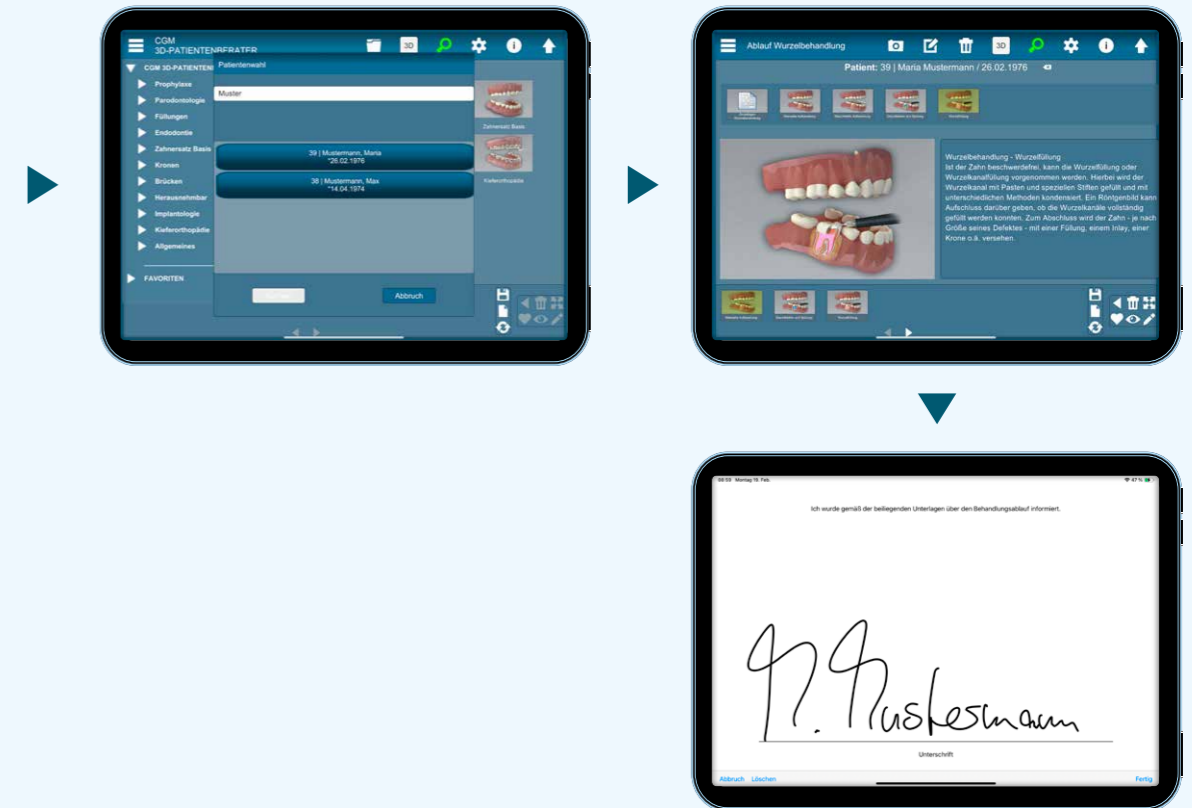
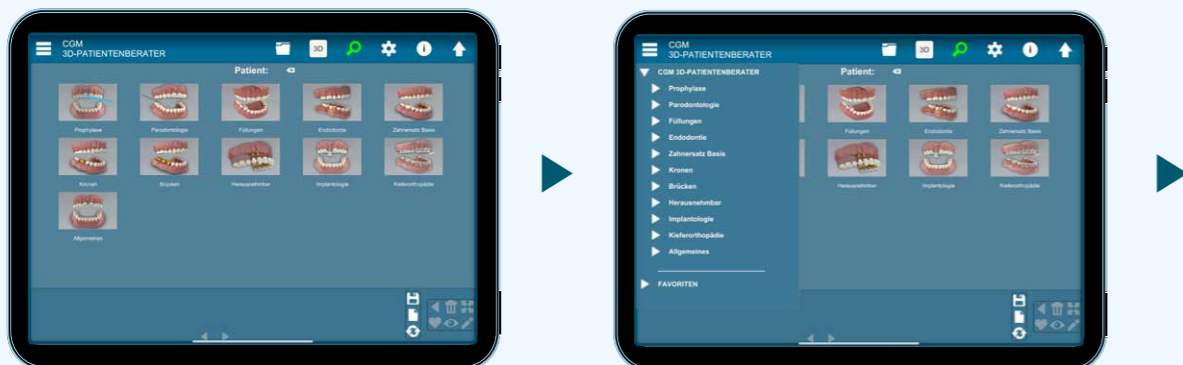
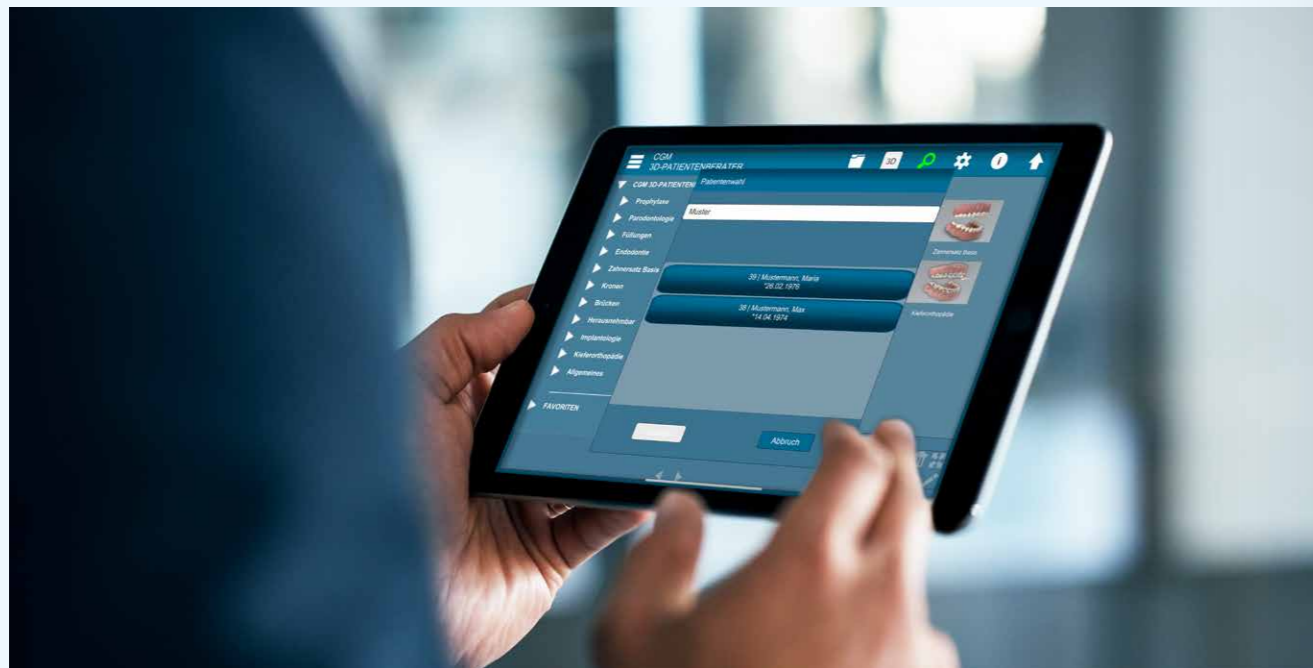
HIER FINDEN SIE ALLE  
SEMINARE UND WORKSHOPS  
DER CGM IM ÜBERBLICK:





# DIE CGM 3D-PATIENTENBERATER.PRO APP – BERATUNGSTOOL FÜR DIE MODERNE ZAHNARZTPRAXIS

Der CGM 3D-Patientenberater.PRO hat sich bereits als leistungsstarke Softwarelösung für die anschauliche und verständliche Erklärung verschiedenster Befunde und Behandlungsmaßnahmen etabliert. Nun wird das Angebot durch die innovative CGM 3D-Patientenberater.PRO App erweitert, die speziell für die mobile Anwendung konzipiert ist.



Mit der App auf dem Tablet können Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre Patientinnen und Patienten beraten, ohne ein Behandlungszimmer zu blockieren, was zu einer optimalen Auslastung der Behandlungsräume führt. Dabei steht ihnen umfangreiches 2D-Bild- und Textmaterial zur Verfügung, das individuell angepasst und erweitert werden kann. Die App ermöglicht zudem das Einrichten von Favoritenlisten für einen schnellen Zugriff auf bevorzugte Themen.

Durch die Datenübertragung in die Software sind auch das Drucken, Versenden und Speichern der Beratung möglich. Mit der integrierten Signaturfunktion kann die Patientin bzw. der Patient die erfolgte Beratung bestätigen.

Die App bietet eine effiziente Möglichkeit, die Patientenberatung flexibel an jedem Ort durchzuführen und dabei wertvolle Zeit zu sparen. Auch an das visuelle Erscheinungsbild, das die Praxis charakterisiert, wurde gedacht. Für eine einheitliche Außenwahrnehmung besteht die Möglichkeit, die farbliche Darstellung der App an Ihr CGM Z1.PRO anzupassen.

**Um die App zu nutzen, sind lediglich der CGM 3D-Patientenberater.PRO und ein Tablet mit Android (mindestens Version 5.1) oder iPad (mindestens Version 11.0) erforderlich.**

Die CGM 3D-Patientenberater.PRO App ist somit ein nützliches Beratungstool, das die mobile Patientenberatung auf ein neues Level hebt und eine optimale Praxisauslastung ermöglicht.



# SO FUNKTIONIERT DAS E-REZEPT MIT CGM Z1.PRO

Am 14. Dezember 2023 verabschiedete der Deutsche Bundestag in 2./3. Lesung das „Gesetz zur Beschleunigung der Digitalisierung des Gesundheitswesens“ (Digital-Gesetz – DigiG) sowie das „Gesetz zur verbesserten Nutzung von Gesundheitsdaten“ (Gesundheitsdatennutzungsgesetz – GDNG). Das bedeutet: Vertragszahnärztinnen und -zahnärzte müssen seit Beginn des neuen Jahres apothekenpflichtige Arzneimittel elektronisch verordnen.

MIT CGM Z1.PRO  
STEHT DENTALEN TEAMS  
AUCH FÜR DIESE NEUERUNG  
IN DER TELEMATIKINFRASTRUKTUR  
EIN VERLÄSSLICHER PARTNER  
ZUR SEITE.

Das Ausfüllen des E-Rezeptes mit CGM Z1.PRO kann über die Freitextverordnung oder über die Fertiggarznei erfolgen. Bei der Freitextverordnung sind Wirkstoff, Wirkstärke, Darreichungsform sowie Packungsgröße nach abgeteilter Menge und Einheit anzugeben. Wichtig bei der Freitextverordnung ist, dass in dem Fall keine PZN (Pharmazentralnummer) auf dem E-Rezept erfasst wird. Diese darf nur bei der Fertiggarzneiverordnung eingetragen werden. Die Dosierungsanweisungen können vorbelegt und zu jedem E-Rezept einfach bei der Erstellung ausgewählt werden. Mit Erstellen einer Fertiggarzneiverordnung können Dentalteams mit CGM Z1.PRO Vorlagen für regelmäßig verwendete Verordnungen erstellen. Nach Auswahl eines Arzneimittels aus dem Suchdialog wird das Medikament mit den erfassten Angaben übernommen. Vertragszahnärztinnen und -zahnärzte müssen keine zertifizierte Arzneimitteldatenbank für das Befüllen eines E-Rezeptes verwenden.

Da CGM Z1.PRO für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen die ärztliche Abrechnung integriert hat, müssen diese eine zertifizierte Arzneimitteldatenbank (ifap praxisCENTER®) für das Ausstellen von Verordnungen einsetzen. Diese ist konform zu den Anforderungen der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) und wird im zweiwöchentlichen Rhythmus aktualisiert. Sofern die Arzneimitteldatenbank an CGM Z1.PRO angebunden ist, erfolgt die Verordnung über einen sogenannten Verordnungsassistenten. Die Arzneimittel werden in ifap praxisCENTER® ausgewählt und in den Verordnungsassistenten übernommen.

Hierbei erkennt CGM Z1.PRO, ob es sich um ein Kassenrezept - also E-Rezept - oder bspw. um ein grünes Rezept handelt. Nach Übernahme des Medikaments aus dem Verordnungsassistenten wird dieses mit Klick auf den Button „Versand“ erstellt. Das E-Rezept kann nun mit dem eHBA signiert und an den Fachdienst gesendet werden. Vor dem Versand kann mit Klick auf das ZOOM-Symbol (F9) das Stylesheet visualisiert werden. Dieses zeigt alle Informationen des E-Rezeptes an, welches an den Fachdienst versendet werden soll. Sofern nach dem Versand noch ein grünes Rezept im Verordnungsassistenten vorhanden ist, kann dieses im Anschluss gedruckt werden.

## KOMFORTSIGNATUR OPTIMIERT PRAXIS-WORKFLOW

Das E-Rezept kann auf Wunsch nur signiert und zu einem späteren Zeitpunkt aus der Historie versendet werden oder die Signatur und der Versand an den Fachdienstserver werden direkt vorgenommen. Für die Signatur empfiehlt sich die CGM Z1-Komfortsignatur, für die einmal am Morgen die PIN einzugeben ist. Es können bis zu 250 Signaturen in max. 24 Stunden durchgeführt werden. Die Komfortsignatur hat den Vorteil, dass die Erstellung, die Signatur und der Versand direkt aus dem Behandlungszimmer erfolgen können.

## E-REZEPT EINLÖSEN – PER APP ODER GESUNDHEITSKARTE

Patientinnen und Patienten können das E-Rezept entweder via E-Rezept-App, per Papierausdruck oder über ihre Gesundheitskarte (eGK) bei der Apotheke einlösen. Per Smartphone kann das E-Rezept über eine sichere App verwaltet und an die gewünschte Apotheke gesendet werden.



Um sich bei der E-Rezept – App anzumelden, benötigen die Versicherten eine NFC-fähige elektronische Gesundheitskarte (eGK) mit Versicherten PIN, die sie bei der Krankenkasse erhalten. Das E-Rezept kann im Anschluss in der App verwaltet und bei der Apotheke eingelöst werden. Weiterhin kann die Verordnung auch auf einem Papierausdruck mit QR-Code von der Praxis gedruckt werden, welcher im Anschluss in der Apotheke eingelöst werden kann. Der Umwelt zuliebe muss dieser

seit dem 01. Juli 2023 nicht mehr erstellt werden. Patientinnen und Patienten können nach dem Erstellen des E-Rezepts und Versand an den Fachdienst-Server einfach mit ihrer eGK zur Apotheke gehen und diese in das Kartenterminal (Lesegerät) der Apotheke stecken. Eine PIN-Eingabe ist in dem Fall nicht erforderlich. Daraufhin wird von der Apotheke das Medikament ausgegeben.

## DETAILLIERTE INFORMATIONEN RUND UM DAS E-REZEPT AUCH UNTER:



[www.bundesgesundheitsministerium.de/e-rezept](http://www.bundesgesundheitsministerium.de/e-rezept)



<https://www.kbv.de/html/erezept.php>

## Weniger Zähneknirschen Mehr Erfolg bei der Praxisführung

JETZT  
SICHERN!



## Der D&W-Newsletter

Ihr Dental-Ratgeber mit aktuellen  
News & praktischen Tipps zu  
Recht, Steuern, Finanzen,  
Abrechnung & Digitalisierung



Mehr erfahren &  
kostenfrei abonnieren

[dental-wirtschaft.de/  
newsletter](http://dental-wirtschaft.de/newsletter)

DENTAL &  
WIRTSCHAFT [MTX]

# VDDS: GEMEINSAM MEHR ERREICHEN



**Der Verband Deutscher Dental-Softwareunternehmen (VDDS) imponiert seit seiner Gründung im Jahr 1994 durch Innovationen und Wachstum. Mit elf ordentlichen und 64 außerordentlichen Mitgliedern repräsentiert der Verband heute bereits rund 90 Prozent des dentalen Softwaremarktes. Seit 2010 leitet Sabine Zude, Geschäftsführung von CGM Dentalsysteme, als Vorstandsvorsitzende den VDDS.**

Am 9. und 10. November 2023 präsentierte der VDDS erstmals sein völlig neu gestaltetes virtuelles Messekonzept, die VDDS-Infomesse. Doch nicht nur das: Der Verband beendete das zurückliegende Jahr auch mit beeindruckenden Erfolgen.

## VDDS-INFOMESSE

Gemeinsam mit dem VDDS nutzten 15 seiner Mitglieder die virtuelle Premiere der neuen VDDS-Infomesse, um mit den zahlreichen Besuchern in Kontakt zu treten. Sowohl die führenden Unternehmen der Dentalbranche als auch Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie ihr zahnmedizinisches Fachpersonal waren begeistert von dem neuen vollständig digitalen Messeformat.

## EBZ – DAS „LEUCHTTURMPROJEKT“ DER DENTALBRANCHE

Was bei der Gründung des VDDS mit der Anbindung digitaler Röntgensysteme begann, führte über die elektronische Abrechnung mit den KZVen, der Anbindung an die TI (Telematikinfrastruktur) bis hin zum EBZ. Gemeinsam mit dem GKV-SV und der KZBV arbeitete der VDDS an der Definition und Umsetzung des elektronischen Genehmigungsverfahrens (EBZ) für die ZE-Festzuschusspläne, PAR-Pläne, KFO-Pläne und Kiefergelenkserkrankungen/KBR-Pläne.

## BLICK IN DIE ZUKUNFT

Was für Zahnarztpraxen bereits seit 2019 Pflicht ist, soll den gewerblichen Dentallaboren ab 2024 ebenfalls ermöglicht werden – allerdings auf freiwilliger Basis: Die Teilnahme an der Telematikinfrastruktur.

Nach der ausgesprochen erfolgreichen Umsetzung des EBZ gilt dieses „Leuchtturmprojekt“ jetzt als Beispiel für den geplanten Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor. „Derzeit arbeiten VDDS, VDZI und KZBV gemeinsam daran, eine entsprechende Schnittstelle zu entwickeln“, so Sabine Zude. Der Erfolg mit dem EBZ gibt dem VDDS recht: „Es macht Sinn, dass wir frühzeitig eingebunden werden, um unsere Erfahrung einzubringen und auch dieses neue Projekt erfolgreich umzusetzen“.

## DER VDDS IM ÜBERBLICK

### VORSTAND:

Seit 2010 wird der VDDS e. V. als Vorstandsvorsitzende von **Frau Sabine Zude**, Geschäftsführung CGM Dentalsysteme GmbH geführt und seit 1. Januar 2023 ergänzen **Herr Dr. Markus Heckner**, Mitglied im Beirat der gematik, Geschäftsleitung DENS GmbH und **Elisabeth Brand**, Leiterin Vertrieb Computer konkret AG, den Vorstand als stellvertretende Vorsitzende.

### MITGLIEDER:

#### 11 ordentliche Mitglieder

#### 64 außerordentliche Mitglieder

(34 Rechenzentren/Factoringunternehmen, 10 Praxissoftwarehersteller, 6 Hersteller aus der Dentalindustrie sowie 8 andere)

# ZAHNÄRZTLICHE EXISTENZGRÜN- DUNGEN 2022: KAUFPREISE STEIGEN DEUTLICH

Nachdem die Übernahmepreise für zahnärztliche Praxen in den Vorjahren nur moderat gestiegen sind, gibt es 2022 einen deutlichen Sprung nach oben. Gleichzeitig gehen die Unterschiede im Gründungsverhalten zwischen Frauen und Männern zurück. Das zeigt die aktuelle Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank (apoBank) zu zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2022.

**236.000 Euro zahlten die Existenzgründer durchschnittlich für die Niederlassung in einer Einzelpraxis – das waren 17 Prozent mehr als im Vorjahr.** Weitere Investitionen und Betriebsmittel eingerechnet belief sich die Gesamtsumme auf 446.000 Euro (16 Prozent mehr gegenüber 2021).

Insgesamt ist die Spanne der Praxisinvestitionen bei den Gründungen von Einzelpraxen durch Übernahme sehr hoch: Der Anteil der Praxen im oberen Kaufpreissegment hat in den letzten Jahren zugenommen. Jeder dritte Übernehmer investiert inklusive des Kaufpreises mehr als eine halbe Million Euro.

## BEI NEUGRÜNDUNGEN VON EINZELPRAXEN DEUTLICH GESTIEGENE INVESTITIONEN

Besonders kostenintensiv wird es immer, wenn eine Einzelpraxis von Null aufgebaut werden soll. Nur sechs Prozent der Gründenden wählten 2022 diesen Weg in die Selbstständigkeit. 2022 investierten Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine Einzelpraxis komplett neu gegründet haben, im Schnitt 755.000 Euro. Hier zeige sich ein immer stärkerer Fokus auf spezialisierte und durchdigitalisierte Praxen mit innovativer Ausstattung sowie großzügigen Praxisräumen – auch zur optionalen Anstellung zukünftiger Zahnärzte und Zahnärztinnen, so die apoBank.

## BERUFS AUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT ERFORDERT DIE GERINGSTEN INVESTITIONEN

**Den kleinsten Investitionsaufwand haben zahnärztliche Existenzgründer, wenn sie als Gesellschafter in eine vorhandene Praxis einsteigen. Auch wenn der Kaufpreis 2022 mit im Schnitt 276.000 Euro sogar höher ausfiel als bei der Einzelpraxis, führen die geringeren zusätzlichen Investitionen und Betriebsmittel lediglich zu einer Gesamtsumme von 351.000 Euro. Für diese Option entschieden sich 14 Prozent der Zahnärztinnen und Zahnärzte.**



## EINZELPRAXIS BLEIBT STANDARD, DOCH KOOPERATIONEN WERDEN BELIEBTER

Insgesamt ist die Einzelpraxis für die zahnärztlichen Existenzgründer seit Jahren der präferierte Einstieg in die Selbstständigkeit: 2022 wählten 68 Prozent diese Niederlassungsform. Aber auch gemeinschaftliche Strukturen werden zunehmend beliebter: Während 2018 nur jeder vierte Existenzgründer eine Kooperation wählte, war es 2022 bereits jeder dritte. Kooperationen werden tendenziell eher von Männern sowie von jüngeren Existenzgründerinnen und Existenzgründern bevorzugt.

## UNTERSCHIEDE ZWISCHEN FRAUEN UND MÄNNERN WERDEN KLEINER

Die bisher teils deutlichen Unterschiede im Gründerverhalten zwischen Zahnärztinnen und Zahnärzten verringern sich: **Männer gaben mit im Schnitt 455.000 Euro nur noch rund vier Prozent mehr für die Niederlassung aus als Frauen (439.000 Euro). 2021 lag der Abstand noch bei knapp 17 Prozent.**

Ließen sich Frauen bislang im Durchschnitt zwei Jahre später nieder als ihre männlichen Kollegen, war es 2022 mit 36,9 Jahren bei Frauen und 36,4 Jahren bei Männern fast identisch.

Obwohl der Anteil der Zahnärztinnen unter den Existenzgründenden bei 53 Prozent liegt und tendenziell auch steigt, ist er im Vergleich mit dem hohen Frauenanteil unter der angestellten Zahnärzteschaft (64 Prozent) letztlich deutlich unterproportional.

# ANWENDER FRAGEN EXPERTEN ANTWORTEN

## Wie kann man den PAR-Befund in der Z1.PRO Karteikarte/Behandlungserfassung größer darstellen?

1. Wählen Sie in der LE oben rechts den Reiter „PAR“ oder in der Komplexerfassung den Reiter „PAR“ aus.
2. Im Zahnschema wird daraufhin der PAR-Befund angezeigt. Vergrößern Sie diesen über die Tastenkombination „STRG + 9“.

## Wie kann man erbrachte UPT-Leistungen nachträglich erfassen?

1. Aktivieren Sie den PAR-Plan.
2. Bestätigen Sie die darauffolgenden Hinweise mit „Nein“.
3. Tragen Sie in der freien Eingabezeile das Datum, an dem die Leistung erbracht wurde, mit der dazugehörigen Phase ein (Beispiel: 28.12.2023 upta-g3).

## Wie kann eine zur Leistung falsch zugewiesene Phase manuell korrigiert werden?

1. Gehen Sie in die Karteikarte des Patienten.
2. Verwenden Sie die Tastenkombination „Strg + 5“.
3. Im sich öffnenden Fenster „Phasenkorrektur“ können Sie bei den betroffenen Leistungen die korrekte Phase eintragen.
4. Speichern Sie die vorgenommenen Änderungen.

## Wie beantrage ich die UPT-Verlängerung?

Wenn sich der Patient in der letzten UPT-Phase befindet, können Sie eine PAR-Verlängerung beantragen.

1. Rufen Sie den PAR-Plan über „Ändern/Ansehen“ auf und klicken dann neben dem Feld UPT-Verlängerung auf das Block-Symbol.
2. Der reguläre Zeitraum der UPT-Verlängerung beträgt 6 Monate. Bei Bedarf für einen längeren Zeitraum kann dies mit einer entsprechenden Begründung beantragt werden.
3. Über das EBZ-Symbol kann im Anschluss die UPT-Verlängerung an die Krankenkasse versendet oder über das Druckersymbol ausgedruckt werden.

## Wie kann eine CPT-Mitteilung versendet werden?

Wenn nach der Befundevaluation (BEVa) ein oder mehrere Zähne mit einer Taschentiefe von mehr als 6 mm vorliegen, können Sie im Anschluss über das EBZ Symbol eine CPT-Mitteilung an die Krankenkasse versenden. Die CPT-Mitteilung kann auch dann per EBZ versendet werden, wenn der PAR-Erstplan noch in Papierform bei der Krankenkasse eingereicht wurde.



# IMPRESSUM

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

REDAKTION:  
**Hedi von Bergh (hpcm GmbH)**

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

LEKTORAT:  
**Sebastian Riechert**

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

VERANTWORTLICH FÜR ANZEIGEN:  
**CGM Dentalsysteme GmbH**

DRUCK:  
**KRMP Intermedia GmbH, Habsburgerring 1, 50674 Köln**

FOTOS:  
**CGM Deutschland AG, Gettyimages S 1, 2, 4, 5, 10, 12, 13, 14, 16, 18, 22, 25, 27**

ERSCHEINUNGSWEISE: **viermal jährlich**

BEILAGE: **zfa**

# JETZT ANMELDEN!

## CGM Dentalsysteme auf der Sylter Woche

**13. Mai 2024**



**CompuGroup  
Medical**

**Gemeinsam mit dem MedTriX Verlag laden wir Dich herzlich zu unserem Sundowner im Rahmen der Sylter Woche ein.**

**Unser Highlight: „Praxisgründung in schwierigen Zeiten“**, Vortrag von Christian Henrici, Geschäftsführer der OPTI health consulting GmbH.

**Tipps für die Anschaffung der Praxissoftware:** Ihr habt euch zur Praxisgründung entschieden? Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dentalsysteme GmbH und Vorsitzende des VDDS, gibt euch Hinweise für die Anschaffung der richtigen Praxissoftware.

**WANN:**

Mo, 13.05.2024  
ab 17:30 Uhr

**WO:**

Sunset Beach Bar  
Brandenburger Str. 15  
25980 Westerland



**FIRST COME, FIRST SERVED:**

Jetzt bis zum 3. Mai 2024  
anmelden unter:  
[cgm.com/den-sylt2024](https://cgm.com/den-sylt2024)