

DIE EIGENE ZAHNARZTPRAXIS GRÜNDEN

Ratgeber für die erfolgreiche Niederlassung



GUT VORBEREITET IST HALB GEWONNEN

WHITEPAPER

Sein eigener Chef sein. Arbeitsschwerpunkte selbstständig festlegen. Familie und Beruf unter einen Hut bringen.

Vieles spricht für die eigene Praxis. Und so entscheiden sich zahlreiche Zahnärztinnen und Zahnärzte für die Niederlassung – und zwar am liebsten in einer Einzelpraxis. Besonders hoch im Kurs steht die Übernahme einer bestehenden Praxis. Die entsprechenden Vergleichszahlen sind laut unterschiedlichen Studien seit vielen Jahren nahezu unverändert.

Das Durchschnittsalter der gründenden Zahnärztinnen und Zahnärzte ist in den vergangenen Jahren hingegen weiter gesunken: 2020 war jeder zweite Gründer bei seiner Niederlassung jünger als 35 Jahre. Gleichzeitig waren die Investitionen sowohl bei Praxisübernahmen als auch bei Neugründungen so hoch wie noch nie.

So oder so entstehen dann viele Fragen: Welches Risiko gehe ich ein, wenn ich gründe? Was muss ich bei der Einstellung oder Übernahme von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beachten? Wie stelle ich mich am besten IT-seitig auf?

Fest steht: Gut vorbereitet ist halb gewonnen.

Genau hierbei will der Ratgeber unterstützen. Er verschafft einen Überblick über wichtige erste Gründungsschritte, gibt Antworten auf Fragen, die sich jede Gründerin und jeder Gründer stellen muss, und hilft, Stolperfallen zu vermeiden.



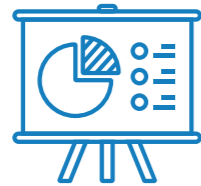
INHALT



DIE RICHTIGE WAHL: 6
Welche Niederlassungsform passt am besten?



OHNE SIE GEHT NICHTS: 10
Die ersten drei Schritte zur eigenen Praxis



DER BEMA-Z GIBT DEN TON AN: 14
Lohnt sich die Niederlassung?



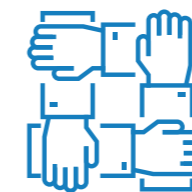
EIN GUTES TEAM IST GOLD WERT: 16
Wen stelle ich ein?



MEHR ALS NUR BEIWERK: 18
Einrichtung und Ausstattung



VON ANFANG AN DIGITAL VERNETZT: 20
Was gehört dazu?



ANSPRECHPARTNER VON A-Z: 22
Warum CGM der richtige Partner ist



DIE RICHTIGE WAHL: WELCHE NIEDERLASSUNGS- FORM PASST AM BESTEN?

Entgegen der landläufigen Vorstellung bedeutet Niederlassung nicht mehr automatisch, Alleinkämpfer zu sein. Diese Zeiten sind vorbei. Heutige Gründerinnen und Gründer haben die berühmte „Qual der Wahl“. So gibt es für jeden Gründer typ eine passende Lösung.

Einzelpraxis

Auch wenn sie längst nicht mehr die einzige Niederlassungsform ist, ist sie mit 76 % bei Zahnärztinnen und Zahnärzten noch immer die Beliebteste: die Einzelpraxis. Mit ihr lässt sich der Traum vom eigenen Chefsein, von Selbstbestimmung und Entscheidungsfreiheit am intensivsten ausleben. Denn wer Inhaberin oder Inhaber einer Einzelpraxis ist, hat die alleinige Gestaltungsfreiheit und kann jederzeit Veränderungen realisieren – von der Organisation und fachlichen Ausrichtung über die Festlegung von Arbeitsabläufen bis zur Zusammenstellung seines Teams. Hinzu kommt die wirtschaftliche Unabhängigkeit. Diese ist zwar auch risikobehaftet, doch auch hier gilt: Gut vorbereitet überwiegen die Chancen.

- Organisatorische Selbstständigkeit
- Wirtschaftliche Selbstständigkeit

Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)/ Gemeinschaftspraxis

Hundert Prozent Teamplay ist in einer Berufsausübungsgemeinschaft gefragt. Synonym wird sie auch als Gemeinschaftspraxis bezeichnet und kann von Vertragszahnärztinnen und -ärzten gleicher oder unterschiedlicher Fachgruppen gebildet werden. Anders als der Zusammenschluss zu einer Praxisgemeinschaft, muss die Gründung einer BAG durch den Zulassungsausschuss genehmigt werden. Einmal zugelassen, lautet das alles bestimmende Credo: teilen. Ob Räume und Gerä-

te, Personal und Patientenstamm oder Kosten und Abrechnung: Zahnärztinnen und Zahnärzte in einer Gemeinschaftspraxis bilden eine organisatorische und wirtschaftliche Einheit – in aller Regel auf Basis eines Gesellschaftsvertrags.

Auch Zahnärztinnen und Zahnärzte, die an unterschiedlichen Orten niedergelassen sind, können sich zusammenschließen – zu einer überörtlichen Gemeinschaftspraxis. Dabei müssen die Vertragszahnarztstühle nicht im selben Planungsbereich liegen. Lediglich eine Hauptbetriebsstätte muss jeweils bindend für zwei Jahre bestimmt werden.

- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Gemeinsamer Patientenstamm
- Gemeinsame Abrechnung

Praxisgemeinschaft

Selbstständig und doch nicht allein: So könnte die Überschrift dieser Niederlassungsform lauten. Die Praxisgemeinschaft ist eine Mischform aus den beiden zuvor genannten Niederlassungsformen. Im Kern geht es bei einer Praxisgemeinschaft darum, Ressourcen gemeinsam zu nutzen und dennoch medizinisch und wirtschaftlich eigenständig zu sein. So können sich Zahnärztinnen und Zahnärzte zusammenschließen und Praxisräume, medizinische Geräte und Fachpersonal gemeinsam nutzen. Synergien lassen sich dabei nicht nur im gleichen Fachgebiet finden. Auch der Zusammenschluss sich ergänzender Ausrichtungen kann sinnvoll sein – aus medizinischer genau wie aus wirtschaftlicher Sicht. Letztlich führen Medizinerinnen und Mediziner einer Praxisgemeinschaft vor allem auch den kurzen Weg für einen fachlichen Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen als großen Vorteil an. Damit ist die Arbeit in einer Praxisgemeinschaft trotz getrennter Abrechnung und eigenem Patientenstamm immer auch ein Stück weit Teamplay. Der Zusammenschluss zu einer Praxisgemeinschaft muss nicht separat beantragt oder genehmigt werden.

- Gemeinsame Nutzung von Ressourcen
- Eigener Patientenstamm
- Getrennte Abrechnung

Zahnarzt-GmbH oder -AG

Wenig Gebrauch macht die Zahnärzteschaft bislang von der Möglichkeit, eine sogenannte Zahnarzt-GmbH bzw. Zahnarzt-AG zu gründen. Hierbei handelt es sich im rechtlichen Sinn um eine juristische Person des privaten Rechts. Dies bedeutet, dass z. B. die Behandlungsverträge mit der GmbH abgeschlossen werden, so dass die GmbH auch vorrangig gegenüber den Vertragspartnern (Vermieter, Bank, Patienten) haftet. Weil die Beteiligten für die Investitionskosten bei einer Praxisgründung meist eine persönliche Bürgschaft unterschreiben müssen, spielt diese Haftungsbegrenzung in der Regel aber keine wesentliche Rolle. Denn über die Bürgschaft ergibt sich wieder die Zugriffsmöglichkeit auf das Privatvermögen. Sind die Investitionskosten einmal abbezahlt, ist das finanzielle Risiko wiederum auf einem Niveau, das nicht mehr im Verhältnis zum erhöhten betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Beratungsbedarf steht. Zumal, anders als bei der Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft, der Jahresabschluss der GmbH oder AG im Unternehmensregister zu veröffentlichen ist.

- Haftungsbegrenzung (durch gängige persönliche Bürgschaft für Investitionskosten relativiert)
- Organisatorische Selbstständigkeit
- Wirtschaftliche Selbstständigkeit

Teilzulassung

Selbstständig in Teilzeit – auch dies ist möglich. Einige Zahnärztinnen und Zahnärzte nutzen diese Option, um neben der freiberuflichen Arbeit in der eigenen Praxis halbtags in einem Angestelltenverhältnis zu arbeiten und so über eine zusätzliche wirtschaftliche Absicherung zu verfügen. Andere bevorzugen sie, da mehr Zeit für Familie und Freizeit bleibt. Achtung ist jedoch geboten, wenn perspektivisch die Umwandlung in eine volle Zulassung geplant ist. Nicht immer ist dies ohne Weiteres möglich. Ein Hinderungsgrund ist z. B. ein gesperrter Planungsbereich. (vgl. S. 10)

- Halbierte Pflichtstundenzahl
- Kombinationsmöglichkeit von Selbstständigkeit und Anstellung

Jobsharing-Praxis

Immer größerer Beliebtheit erfreut sich auch die Jobsharing-Praxis. Hier kooperieren zwei Zahnärztinnen oder Zahnärzte der gleichen Fachrichtung und verteilen die Arbeitszeit auf vier Schultern. Spannend ist diese Option z. B. dann, wenn es für einen Bereich nur eine Zulassung gibt, die sich zwei Bewerber teilen oder ein bereits niedergelassener Zahnarzt bzw. Zahnärztin in einem gesperrten Bereich einem Neuling über das Jobsharing eine Einstiegschance eröffnet. Hierfür kommen zwei unterschiedliche Varianten in Frage: die Anstellung des Jobsharers durch den Praxisinhaber oder die Praxisinhaberin oder die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Arbeitet der Jobsharer in einem Angestelltenverhältnis, erhält er keine eigene Zulassung als Vertragszahnarzt bzw. Vertragszahnärztin..

Gründen die Zahnärztinnen und Zahnärzte eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG), erhält der Jobsharer als Juniorpartner eine eigene Zulassung, die zunächst an die des Vertragszahnarztes bzw. der Vertragszahnärztin gekoppelt und somit eingeschränkt ist. Endet die Zulassung des Praxisinhabers oder der Praxisinhaberin, erlischt also auch die beschränkte Zulassung des Juniorpartners. Gleiches gilt, wenn die BAG aufgelöst wird. Doch mit dieser Konstellation gehen vor allem auch Vorteile einher: Wird ein Planungsbereich z. B. wieder freigegeben, wird die Beschränkung automatisch aufgehoben. Zudem entsteht in einem gesperrten Gebiet automatisch ein neuer Sitz, wenn eine Partnerschaft über zehn Jahre Bestand hat. Diesen neuen Zahnratsitz erhält der Jobsharing-Partner. Zu guter Letzt wird der Juniorpartner bereits nach fünf Jahren bei der Vergabe des Zahnratsitzes bevorzugt behandelt, wenn der Praxisinhaber oder die Praxisinhaberin die Zulassung aufgibt.

- Kooperation mit einem niedergelassenen Zahnarzt oder einer niedergelassenen Zahnärztin im Angestelltenverhältnis oder in Form einer BAG



PRAXISTIPP: Niederlassung ohne eigene Praxis

Wer sich niederlassen will, muss nicht zwingend gründen. Möglich ist auch die Anstellung in einer Praxis oder in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ).



OHNE SIE GEHT NICHTS: DIE ERSTEN DREI SCHRITTE ZUR EIGENEN PRAXIS

Unabhängig von der Niederlassungsform gilt in Deutschland: Wer gesetzlich krankenversicherte Patientinnen und Patienten ambulant behandeln und die Leistungen zu Lasten der gesetzlichen Krankenkassen abrechnen will, benötigt eine Zulassung. Diese verteilt der für den jeweiligen Vertragszahnarztstuhl verantwortliche Zulassungsausschuss.

Schritt 1: Einen passenden Niederlassungszahnarztstuhl suchen

Freie Wahl in Sachen Standort hat nur, wer sich in einem offenen Planungsbereich niederlassen will – also in einem Bereich, in dem nicht alle gesetzlich vorgesehenen Stellen einer Fachrichtung besetzt sind. Seit 1990 regelt dies die sogenannte Bedarfsplanung. Mit ihrer Hilfe soll einerseits die flächendeckende Versorgung mit Vertragszahnärztinnen und -ärzten gesichert und andererseits eine Überversorgung in einzelnen Fachrichtungen vermieden werden. Wer sich niederlassen will, muss folglich im ersten Schritt prüfen, ob beziehungsweise wo ein passender Zahnarztstuhl frei ist.

Ist der Wunschbereich gesperrt, besteht u. U. die Möglichkeit, einen Niederlassungszahnarztstuhl im Rahmen eines Nachbesetzungsverfahrens zu übernehmen. Ähnliches gilt, wenn bereits niedergelassene Zahnärztinnen und -ärzte über die Option des Jobsharings (vgl. S. 9) ihre Zulassung teilen wollen.

Sinnvoll ist im Fall der Fälle auch die Aufnahme in die Warteliste – für den Wunschplanungsbereich und das entsprechende Fachgebiet. Wird ein passender Sitz frei, informiert die verantwortliche Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) die Antragsteller entsprechend den Wartelistenpositionen.



PRAXISTIPP: Nützliche Adressen für die Standortsuche

Unterstützung bei der Suche nach einem Praxisstandort bieten die Online-Praxisbörsen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen sowie die Landes Zahnärztekammern an.

Schritt 2: Die Aufnahme ins Zahnarztregister beantragen

Eng verknüpft mit der Bedarfsplanung sind die Zahnarztregister, die jede Kassenzahnärztliche Vereinigung führt. Denn sie dokumentiert alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die zur ambulanten Versorgung von gesetzlich versicherten Patientinnen und Patienten in einem bestimmten Fachbereich zugelassen sind oder eine Zulassung anstreben.

Ist ein passender Zahnarztstuhl frei, muss daher im nächsten Schritt die Aufnahme ins entsprechende Zahnarztregister beantragt werden.



FOLGENDE DOKUMENTE SIND DAFÜR ERFORDERLICH:

- ⇒ Ausgefülltes Antragsformular der jeweiligen KZV
- ⇒ Geburtsurkunde
- ⇒ Approbationsurkunde
- ⇒ Nachweis über die mindestens zweijährige zahnärztliche Tätigkeit nach der Approbation

Schritt 3: Die Zulassung beantragen

Ist der Eintrag ins Zahnarztregister erfolgt, müssen Gründerinnen und Gründer die Zulassung zur vertragszahnärztlichen Tätigkeit beim örtlichen Zulassungsausschuss beantragen. Als Mitglieder ihrer regional zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigung können sie über diese alle vertragszahnärztlichen Leistungen für alle GKV-Versicherten abrechnen.

Der Zulassungsantrag gilt für einen bestimmten Vertragszahnarztsitz. Zum Zeitpunkt der Antragstellung muss sich der Bewerber oder die Bewerberin daher bereits für einen konkreten Zahnarztsitz entschieden haben. Gibt es auf einen Sitz mehrere Antragsteller, zählt nicht nur die fachliche Qualifikation. Auch Kriterien wie das Approbationsalter, die Dauer der bisherigen zahnärztlichen Tätigkeit und die familiäre Situation kommen dann zum Tragen.



FOLGENDE PAPIERE SIND FÜR DEN ZULASSUNGSANTRAG ERFORDERLICH:

- ⇒ Ausgefülltes Antragsformular der KZV
- ⇒ Auszug aus dem Zahnarztregister
- ⇒ Bescheinigungen über die zahnärztlichen Tätigkeiten seit der Approbation
- ⇒ gegebenenfalls eine Erklärung zur Beschränkung des Versorgungsauftrages auf die Hälfte
- ⇒ unterschriebener Lebenslauf
- ⇒ polizeiliches Führungszeugnis
- ⇒ Erklärung über bestehende Dienst- oder Beschäftigungsverhältnisse unter Angabe des frühestmöglichen Zeitpunktes deren Beendigung
- ⇒ Erklärung zur bestehenden oder in der Vergangenheit bestandenen Drogen- oder Alkoholabhängigkeit sowie zu gegebenenfalls unternommenen Entziehungskuren
- ⇒ Erklärung darüber, dass gesetzliche Hinderungsgründe der Ausübung des zahnärztlichen Berufs nicht entgegenstehen
- ⇒ Versicherungsbescheinigung über das Bestehen eines ausreichenden Berufshaftpflichtversicherungsschutzes



PRAXISTIPP: VERSICHERUNGSPFLICHT

Zahnärztinnen und Zahnärzte sind seit dem 20. Juli 2021 gesetzlich verpflichtet, sich mit einer Mindestversicherungssumme von drei Millionen Euro gegen die sich aus ihrer Berufsausübung ergebenden Haftpflichtgefahren zu versichern.



DER BEMA-Z GIBT DEN TON AN: LOHNT SICH DIE NIEDERLASSUNG?

Der Schritt in die eigene Niederlassung: Lohnt er sich auch wirtschaftlich? Diese Frage stellt sich jede Gründerin und jeder Gründer. Tatsächlich sind die Rahmenbedingungen einer Existenzgründung in der Zahnmedizin gut. So belegen jährliche Erhebungen, dass die wirtschaftliche Situation der Niedergelassenen trotz vielfacher Diskussionen über schlechte Honoraraussichten solide und deutlich attraktiver als die der Angestellten ist. Dabei kommt u. a. zum Tragen, dass Selbstzahlerleistungen in großen Teilen der Bevölkerung vollkommen akzeptiert sind und davon auszugehen ist, dass die Nachfrage hiernach und damit der Anteil an den Gesamteinkommen weiter steigen wird. Letztlich besteht Einigkeit darüber, dass die finanziellen Chancen die Risiken weit überwiegen. Ganz von selbst kommt der Erfolg aber nicht. Genau wie jede andere Unternehmerin und jeder Unternehmer, müssen auch niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte ein paar betriebswirtschaftliche Regeln beachten, wenn sie ihre Praxis rentabel führen wollen.

Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen übernehmen die Abrechnung

Zahnärztinnen und Zahnärzte müssen ihre Leistungen den Gesetzlichen Krankenkassen nicht selbst in Rechnung stellen. Dies übernimmt die jeweilige Kassenzahnärztliche Vereinigung – und zwar auf Basis der durch die Praxen quartalsweise eingereichten Abrechnung. Zusätzlich erhält jeder niedergelassene Zahnarzt bzw. Zahnärztin jeden Monat eine Abschlagszahlung auf sein Honorar. Auf diese Weise verfügen Niedergelassene trotz weitestgehend wirtschaftlicher Unabhängigkeit über eine Art festes Einkommen. Davon ausgenommen sind erbrachte Leistungen für privat versicherte Patientinnen und Patienten.. Für diese erstellen niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte eine Rechnung nach der aktuellen Gebührenordnung. Die Abrechnung mit der Versicherung übernehmen die Patientinnen und Patienten.

- ➔ monatliche Abschlagszahlungen auf das Honorar
- ➔ quartalsweise Abrechnung der kassenärztlichen Leistungen bei der KZV
- ➔ Rechnungsstellung an die gesetzlichen Krankenkassen durch die KZV

Leistungsabrechnung nach Einheitlichem Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (BEMA-Z)

Die Abrechnungsgrundlage für niedergelassene Zahnärztinnen und -ärzte bildet der bundesweit geltende Einheitliche Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen – kurz BEMA-Z. Er beinhaltet alle abrechnungsfähigen Leistungen. Ihnen ist jeweils eine bestimmte Anzahl von Punkten zugeordnet, die das Wertverhältnis der Leistungen untereinander festlegen. Ein Punkt entspricht dabei einem bestimmten Centwert, der jährlich von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung und den gesetzlichen Krankenkassen regional vereinbart wird. Hin und wieder kann es zudem auf Landesebene Sonderregelungen geben.

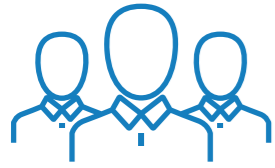
Für Privatpatientinnen und Privatpatienten erbrachte Leistungen werden nach der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) abgerechnet.



PRAXISTIPP: Übersicht über Umsätze und Gewinne

Eine gute Übersicht über die reale Umsatz- und Kostensituation verschaffen die jährlichen Erhebungen des Statistischen Bundesamts.

Kostenstruktur bei Arzt- und Zahnarztpraxen sowie Praxen von psychologischen Psychotherapeuten – Fachserie 2 Reihe 1.6.1 – 2019 – Statistisches Bundesamt ([destatis.de](https://www.destatis.de))



EIN GUTES TEAM IST GOLD WERT: WEN STELLE ICH EIN?

Wer sich niederlässt, wird in aller Regel nicht nur sein eigener Chef, sondern auch Chef eines kleinen Teams. Denn ganz allein lässt sich eine Praxis kaum stemmen. Und so gilt eine bekannte Regel: Gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Gold wert. Auf dem Silbertablett wird ein eingespieltes Team aber nur bei einer Praxisübernahme serviert. Gründerinnen und Gründer, die bei null anfangen, müssen sich dieses erst aufbauen.

Wie groß sollte ein Praxisteam sein?

Oftmals steht die Frage im Raum, wie groß das Team überhaupt sein soll. Die Antwort richtet sich einerseits nach den Aufgaben, die eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt delegieren möchte, und andererseits nach der Größe der Praxis. In großen Praxen kann z. B. die Einstellung eines Praxismanagers oder einer Praxismanagerin sinnvoll sein. Er oder sie kümmert sich ausschließlich um die reibungslose Organisation der Praxis. Unverzichtbar sind für eine Zahnarztpraxis Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMFA). Bewährt hat sich die Unterstützung von wenigstens zwei Angestellten. Auf diese Weise lassen sich auch Ausfälle leichter kompensieren. Bei der Teamaufstellung ist nicht zuletzt auch Fingerpitzengefühl gefragt: So sollte nicht nur die Chemie mit dem Chef oder der Chefin stimmen, sondern idealerweise auch zwischen den Kolleginnen und Kollegen.

Besonderes Augenmerk müssen Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber auf die Arbeitsverträge ihrer Angestellten legen. Das gilt bei Neueinstellungen und erst recht bei der Übernahme von Personal. Denn in diesem Fall sind zusätzlich auch die gesetzlich vorgeschriebene Informationspflicht einzuhalten oder Anpassungen vorzunehmen.



PRAXISTIPP: Bitte weitersagen!

Für die aktive Suche nach Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eignen sich Inserate in klassischen Jobbörsen ebenso wie die Praxisbörsen der KZV. Nicht zuletzt führt Mundpropaganda in der Gemeinde sowie Empfehlungen aus dem privaten und beruflichen Umfeld zum Erfolg. „Bitte weitersagen“ lautet die Devise!



MEHR ALS NUR BEIWERK: EINRICHTUNG UND AUSSTATTUNG

Selbstständige betonen einstimmig die Bedeutung einer praktischen und zugleich persönlichen Inneneinrichtung, die ein Gefühl von Sicherheit vermittelt und eine entspannte Atmosphäre schafft. Das gilt sowohl für den Empfangs- und Wartebereich als auch für Behandlungs- und Mitarbeiteräume. Zeit und Geld für die Neueinrichtung oder den Umbau zu investieren, sollte daher keine Nebensache sein.



Was muss auf die Einkaufsliste?

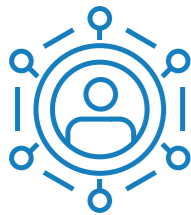
Gründerinnen und Gründer raten dazu, schon früh eine Einkaufsliste zu beginnen und die Positionen in die vier Bereiche Mobiliar, Medizintechnik, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Sonstiges zu untergliedern und anschließend zu priorisieren. Denn die Kosten für Einrichtung und Ausstattung haben Gewicht: 2019 beliefen sich die Investitionskosten für medizinisch-technische Geräte, Einrichtung und EDV z. B. auf durchschnittlich 98.000 Euro bei der Übernahme einer Praxis. Bei einer Praxisgründung schlugen sie mit 300.000 Euro zu Buche.

- Mobiliar, Wandgestaltung und Beleuchtung
- Medizintechnik
- Telefon- und Internetanschluss, Hardware, Software
- Sonstiges, z. B. Kleidung für das Praxisteam, Praxisschild, Praxishomepage



PRAXISTIPP: Finanzierung und Förderung

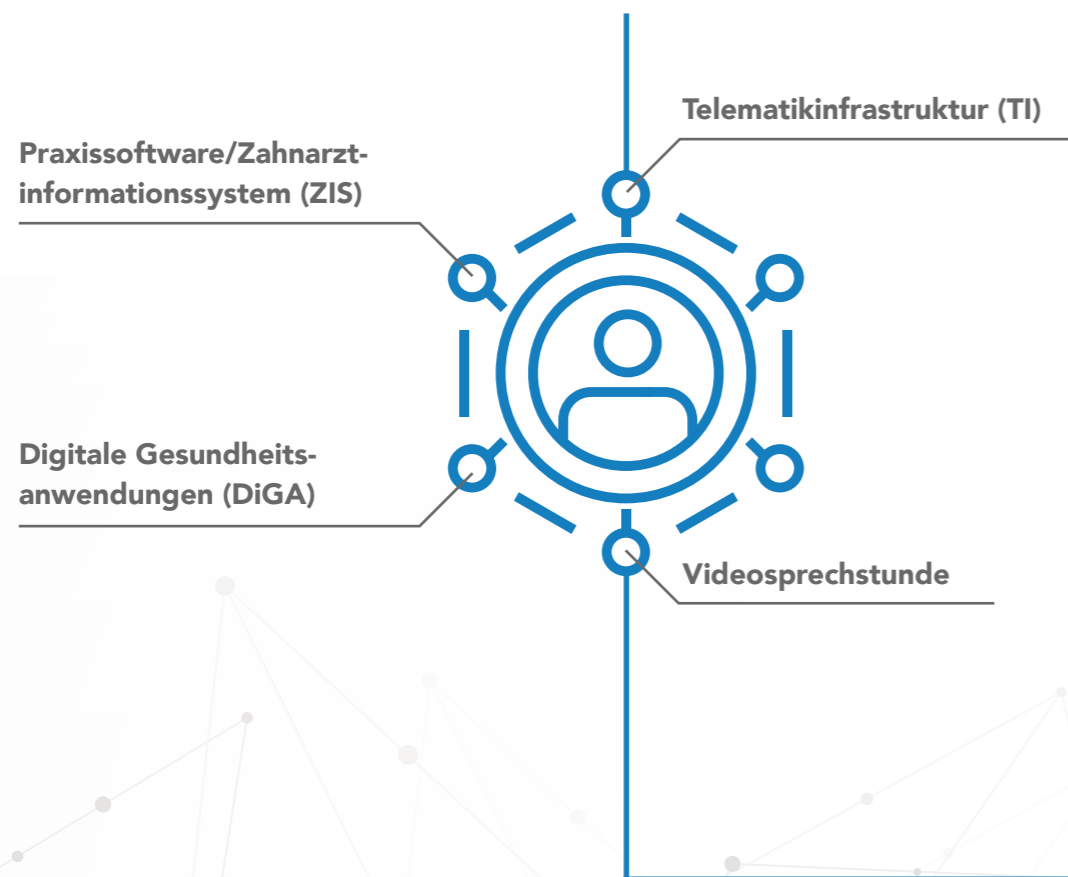
Neben einer klassischen Finanzierung sind auch öffentliche Förderprogramm kredite wie der KfW-Unternehmerkredit beliebt. Für die Vorfinanzierung in der Anlaufphase entscheiden sich viele Zahnärztinnen und Zahnärzte für einen Betriebsmittelkredit. Hier muss nur der in Anspruch genommene Anteil verzinst werden, was oft wirtschaftlicher ist als ein klassischer Kredit.



VON ANFANG AN DIGITAL VERNETZT: WAS GEHÖRT DAZU?

Die Digitalisierung des Gesundheitswesens ist in vollem Gange. Im Kern zielt sie darauf ab, aktuelle Gesundheitsdaten zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitzustellen. Sie soll Prozesse sicher und passgenau vereinfachen, verbessern und beschleunigen. Sie soll Transparenz schaffen, bürokratische Aufwände minimieren, und sie hat das Zeug dazu, Leben zu retten.

Doch was bedeutet sie im Konkreten für die eigene Praxis? Was müssen Gründerinnen und Gründer beachten, um aktuell und künftig gut gerüstet zu sein für die Anforderungen an eine moderne, digital vernetzte Zahnarztpraxis?



Praxissoftware/Zahnarztinformationssystem (ZIS):

Die Praxissoftware ist ein guter Beleg für den Nutzen IT-gestützter Prozesse. Und sie gilt schon lange als zentrales Hilfsmittel im Praxisalltag, auf das niemand mehr verzichten mag. Im Wesentlichen unterstützt sie bei Dokumentation, Planung und Abrechnung. Beliebt sind vor allem modulare Softwaresysteme, die sich bedarfsgerecht erweitern lassen, etwa um einen onlinefähigen Kalender oder ein Cockpit zur wirtschaftlichen Praxissteuerung.

Telematikinfrastruktur (TI):

Ohne TI-Anschluss geht nichts mehr im Gesundheitswesen. Die TI ist inzwischen Pflicht. Indem sie alle Leistungserbringer miteinander vernetzt, ermöglicht sie den digitalen, intersektoralen und sicheren Austausch von Informationen. Neben der elektronischen Patientenakte (ePA) zählen zu den wichtigsten TI-Anwendungen das Notfalldatenmanagement (NFDm), der neue Standard für die Kommunikation im Gesundheitswesen (KIM), der elektronische Arztbrief (E-Arztbrief), die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) sowie das elektronische Rezept (E-Rezept).



FÜR DEN ANSCHLUSS AN DIE TI BENÖTIGEN ZAHNARZTPRAXEN:

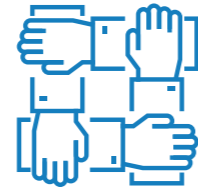
- einen E-Health-Konnektor
- einen VPN-Zugang (über DSL)
- ein E-Health-Kartenterminal
- einen elektronischen Praxisausweis/Institutionskarte (SMC-B)
- mindestens einen elektronischen Heilberufsausweis (eHBA)

Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA):

Gesetzlich Krankenversicherte haben einen Leistungsanspruch auf Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA). Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte schätzen daher Software, die sie bei der Auswahl und Verordnung der sogenannten „Apps auf Rezept“ unterstützt. Besonders empfehlenswert ist z. B. ein App-Verordnungscenter, das als vollintegriertes Modul in der Praxissoftware – angepasst an die Indikation jedes Patienten und jeder Patientin – automatisch relevante Apps vorschlägt.

Videosprechstunde:

Die Alternative zum Zahnarztbesuch vor Ort hat sich längst bewährt – bei Patientinnen und Patienten genau wie bei Zahnärztinnen und Zahnärzten. In einer modernen Praxis dürfen entsprechende Angebote daher nicht fehlen. Idealerweise sind sie webbasiert – und kommen folglich ohne zusätzliche Installationen und Geräte aus.



ANSPRECHPARTNER VON A-Z: WARUM CGM DENTALSYSTEME DER RICHTIGE PARTNER IST

*„Niemand soll leiden oder sterben,
nur weil einmal irgendwann, irgendwo
eine medizinische Information fehlt.“*

Frank Gotthardt, Gründer der CompuGroup Medical

Seit über 20 Jahren beweist sich CGM Dentalsysteme als Innovationsmotor im Sektor der Zahnarztinformationssysteme. Unser Know-how sowie die eigenen hohen Qualitätsansprüche an unsere Produkte und unseren Service, und ein einzigartiges Portfolio haben uns zu dem Anbieter gemacht, dem die meisten Zahnarztpraxen und Zahnkliniken in Deutschland vertrauen.

Ob Praxisberater, Techniker oder Schulungskraft: Unsere Mitarbeiter:innen sind hochspezialisiert, zertifiziert und stehen Ihnen bei all Ihren Fragen persönlich und kompetent zur Seite – von der Beratung zur Workflow-Optimierung über die Vorbereitung der Hardware bis hin zur Anwenderunterstützung vor Ort in Ihrer Praxis. Kein Entweder-oder mehr, sondern beste Hard- und Software aus einer Hand.

Und das alles mit einem starken Partner im Rücken. Denn durch unsere Zugehörigkeit zur CompuGroup Medical profitieren Sie von gebündeltem Expertenwissen aus sämtlichen Bereichen des Gesundheitswesens und von einer hohen Investitionssicherheit – eben Full-Service vom Profi.



- ⇒ Arzt- und Zahnarztinformationssysteme
- ⇒ Zertifizierte TI-Komponenten und -Dienste
- ⇒ Kommunikationsplattform CLICKDOC, u. a. mit Modulen wie Online-Terminbuchung, Videosprechstunde oder Management von Digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA)
- ⇒ IT-Security-Plattform
- ⇒ Praxisberatung in den Bereichen Strategie, Finanzen (Zahnarzt abrechnung), Praxisinfrastruktur, Organisation und Prozesse sowie Medizinrecht
- ⇒ E-Health-Lösungen für Krankenhäuser, Medizinische Versorgungszentren, soziale Einrichtungen, Labore, Fach- und Rehakliniken und Apotheken (CGM LAUER)



4. KONTAKTDATEN

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH
Maria Trost 25 | 56070 Koblenz
cgm.com/dental-kontakt
F +49 (0) 261 8000-1916
info@cgm-dentalsysteme.de
cgm.com/dentalsysteme

cgm.com/de

Synchronizing Healthcare



**CompuGroup
Medical**