

uptodate

2₂₀₁₁

4,50 €

Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme

Die BUGA 2011 in Koblenz



Rückblick IDS 2011

Praxisgründung: Der Nächste bitte!

Abrechnung leicht gemacht

– praxistaugliche Nachschlagewerke von Dr. Peter H.G. Esser



Bestell-Nr.:
61502
ISBN:
978-3-941169-37-1
Preis:
15,- €



Bestell-Nr.:
64720
ISBN:
978-3-941169-18-0
Preis:
23,- €



Bestell-Nr.:
67670
ISBN:
978-3-941169-20-3
Preis:
29,- €

Kombi-Kurzverzeichnis

- Die beliebte Abrechnungshilfe des renommierten Autors Dr. Peter H.G. Esser
- Kurzübersicht über alle zahnärztlichen Leistungen (GKV und privat)
- Therapiebezogene Festzuschüsse
- BEMA-Ziffern von „allgemeinen Leistungen“ bis „Zahnersatz“
- GOZ-Leistungen von „allgemeinen Leistungen“ bis „Implantologie“ zur Schnellberechnung

Kunden und Mitglieder der ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG bestellen das Kombi-Kurzverzeichnis bitte direkt zu Sonderkonditionen bei der ZA.

„Begründungsfibel“

Fundierte Anleitung zu einer Begründungssystematik – mit vielen Tipps für den Umgang mit Zahlungspflichtigen, kostenerstattenden Stellen und Gerichten.

Aus dem Inhalt:

- Verordnungskonformes „billiges Ermessen“
- Umfang der Erläuterungssystematik
- Begründungs- und Erläuterungstechnik
- Liste der gerichtlich anerkannten/nicht anerkannten Urteile

„In puncto Abrechnung“

GOZ mit Pfiff – Spaß mit der GOZ? – Spaß trotz GOZ!

Aus dem Inhalt:

- Sammlung beliebter Beiträge der DZW-Kolumne
- Vergnügliche Reise im GOZ-Dschungel
- Allgemeine Betrachtungen zur derzeitigen Abrechnungssituation
- Beiträge zu GOZ-Paragrafen, strittigen Gebührensätzen, zu GOÄ-Ziffern im ZMK-Bereich

BEMA ++ FESTZUSCHÜSSE ++ GOZ ++ GOÄ ++ BEMA ++ FESTZUSCHÜSSE ++ G

Ja, ich will das Expertenwissen nutzen und bestelle...

- | Artikelbeschreibung | Anzahl |
|---|--------|
| <input type="checkbox"/> Kombi-Kurzverzeichnis
(Bestell-Nr. 61502) zum Preis von 15,- €/Stück | _____ |
| <input type="checkbox"/> Begründungsfibel
(Bestell-Nr. 64720) zum Preis von 23,- €/Stück | _____ |
| <input type="checkbox"/> In puncto Abrechnung
(Bestell-Nr. 67670) zum Preis von 29,- €/Stück | _____ |
- Preise inkl. MwSt., zzgl. Porto und Verpackung.

Praxisstempel

Datum

Unterschrift

WA 220



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

Telefon 0 23 23 / 59 31 41
Telefax 0 23 23 / 59 31 55
info@zfv.de www.zfv.de

Inhalt Ausgabe 2/2011



.news

5

.focus

CGM-Airport – ein voller Erfolg für Kunden und CGM Dentalsysteme!
Turbo für den PraxisTimer

7
11

.doctor

„Eigentlich ganz easy“
edel&weiss – Ästhetik und Wohlfühlen im Fokus

12
13

.management

Praxisgründung: Der Nächste bitte!
Gute Gründe für ChreMaSoft
Steuertipp: Das häusliche Arbeitszimmer
Rechtstipp: Behandlungsfehler

15
17
18
19

.team

Einstelltechniken beim Röntgen in der Zahnarztpraxis
Update Online-Seminare
Die eGK rollt an
Abrechnungstipp

20
21
22
23

.special

Von blauen Blumen – die BUGA 2011 in Koblenz
Customer Feedback
ChreMaSoft-Hotline in Koblenz, Guten Tag!

24
26
27

.service

Systemhaustradition seit 25 Jahren
Buchtipps
Servicequalität flächendeckend

28
29
30



Das Kundenmagazin der CompuGroup Medical Dentalsysteme



Peter Alderath,
Vertriebsleiter
CGM Dentalsysteme

Liebe Leserin, lieber Leser!

Zugegeben, das Wort neu kommt in meinem ersten Editorial sehr häufig vor. Sie werden es mir – dem Neuen im Hause CGM Dentalsysteme – aber hoffentlich nachsehen.

Neu in der Dentalbranche und neu bei der CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH, möchte ich mich zunächst bei Ihnen vorstellen: Mein Name ist Peter Alderath. Seit April d. J. habe ich die Aufgabe des Vertriebsleiters für die Produktlinien Z1, ChreMaSoft und ZahnarztRechner übernommen. Zu meinen wichtigsten Aufgaben gehört, das bundesweite Vertriebs- und Servicenetz zu koordinieren und zum Nutzen unserer Anwender noch weiter zu optimieren. Es ist eine neue berufliche Herausforderung, auf die ich mich ebenso freue wie auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen.

Durchaus unorthodox, aber umso mehr mit ungefilterten Eindrücken habe ich meine ersten Einsichten in die dentale Fachwelt während der IDS 2011 in Köln gesammelt und festgestellt, dass diese internationale Fachmesse auch ein „Familientreffen“ ist, in dessen Mittelpunkt die Kommunikation steht.

Den richtigen Rahmen dafür bot der CGM-Airport, der Ihnen, unseren Vertriebspartnern und unserem Team, ausreichend Platz bot für Fachgespräche „auf allen Ebenen“, für Referate und die Präsentation unserer IDS-Neuheiten. So spannend wie die IDS 2011 war, so inspirierend ist auch unsere neue uptodate-Ausgabe, die Seite für Seite wieder Beiträge enthält, die Impulse geben und zum Erfolg Ihrer Praxis beitragen sollen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine anregende Lesezeit und freue mich auf eine ebenso dialog- wie erfolgreiche Zusammenarbeit.

Peter Alderath
Vertriebsleiter CGM Dentalsysteme

.impressum

Herausgeber:

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH,
Maria Trost 25, 56070 Koblenz,
Amtsgericht Koblenz, HRB 4330,
Geschäftsführer: Uwe Eibich, Michael Maug

Redaktion:

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

Verantwortlich für Anzeigen:

CGM Dentalsysteme GmbH

Layout:

Mario Elsner

Produktion:

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

Druck:

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

Fotos:

BUGA Koblenz 2011 GmbH, Alexander Kraft,
Sylvia Langhardt, Praxis Dr. Gins, edel&weiss,
fotolia: S. 3, 21, shutterstock: S. 3, 5, 8-10, 13,
15-18, 20, 22, 24, 29

Erscheinungsweise: viermal jährlich



Umfrage:

LIEBER ZUM ZAHNARZT ALS ZUM BANKBERATER

Eine Umfrage des Fondsbranchenverbandes BVI hat erstaunliche Ergebnisse zutage gebracht: Die Deutschen gehen lieber zum Zahnarzt als zu ihrem Bankberater. Neun von zehn Befragten wollen die Finanzprodukte, in die sie investieren, gar nicht verstehen. Dieses Ergebnis hat eine repräsentative Umfrage des Fondsbranchenverbandes BVI ergeben. Im Auftrag des BVI hat das Meinungsforschungsinstitut Forsa 1000 Menschen befragt. 88 Prozent der Befragten vereinbaren demnach regelmäßig mindestens einmal im Jahr einen Termin beim Zahnarzt, doch nur elf Prozent bei ihrer Bank oder ihrem Finanzberater.



SO NUTZEN ÄRZTE FACEBOOK, TWITTER & CO.



Mehr als jeder zweite niedergelassene Arzt nutzt bereits soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter & Co. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Ärztenachrichtendienstes (ÄND) unter den Lesern seiner Portale Facharzt.de, Hausarzt.de und Zahnärztenachrichtendienst.de. Mehr als 1.000 Mediziner beteiligten sich und machten die Umfrage damit zur größten ihrer Art zu diesem Thema.

„Die hohe Aktivität der Ärzte auf sozialen, nicht-medizinisch geprägten Netzwerken hat selbst uns überrascht“, so der ÄND. Klar ist: Weit mehr als die Hälfte der Ärzte sind fest davon überzeugt, dass Social Media in Zukunft eine weit wichtigere Rolle spielen wird – und sie sich deshalb damit auch intensiver beschäftigen werden.

Ein Arzt fasste zum Abschluss der Umfrage den Stand der Dinge für sich so zusammen: „Wenn ich Social Networks nutze, will ich mich optimal darstellen. Kostet viel Zeit, wird im Gesundheitswesen mit zunehmender Konzentration kommen und wer überleben will – wie wir – wird sich diesen Entwicklungen nicht verschließen.“

Online-Terminvergabe: WEIT BEKANNT, WENIG GENUTZT

Mehr als drei Viertel (77,1 %) der Ärzte in Deutschland kennen die Möglichkeit, Termine im Internet zu vergeben. Doch nur 14 % bieten die Online-Terminvereinbarung selbst an. Das hat die Studie „Ärzte im Zukunftsmarkt Gesundheit 2010“ der Stiftung Gesundheit ergeben.



Dabei sehen mehr als die Hälfte (55,8 %) der befragten niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte und psychologischen Psychotherapeuten darin durchaus einen Service für Patienten. Denn rund ein Viertel (24 %) meint, die Terminvergabe via Internet entlaste das Personal.

Lesen Sie mehr auf Seite 10.

VDDS STÄRKT ZAHNÄRZTLICHE INTERESSEN IM NEUEN IT-BUNDESVERBAND BVITG

Als starkes Mitglied im neu gegründeten Bundesverband Gesundheits-IT (bvitg) e. V. hat sich der Verband der Deutschen Dental-Software-Unternehmen (VDDS) positioniert. „Die zahnärztlichen Interessen werden im bvitg berücksichtigt, so dass die dentalen Belange ein größeres politisches Gewicht erhalten“, betont Sabine Zude, VDDS-Vorsitzende und Bereichsleiterin Produktmanagement & Softwareintegration der Compu-Group Medical Dentalsysteme.

Der bvitg vertritt in Deutschland die 36 führenden IT-Anbieter im Gesundheitswesen und damit 90 % des stationären, des ambulanten und des zahnmedizinischen IT-Marktes. Anfang April hatten sich der Verband der Hersteller von IT-Lösungen für das Gesundheitswesen (VHitG) e.V., der Verband Deutscher Arztinformationssystemherstel-

ler und Provider (VDAP) e. V. und der VDDS e.V., dem auch CGM Dentalsysteme GmbH angehört, im neuen Bundesverband zusammengeschlossen. Seine Aufgabe ist es, die Interessen der IT-Branche und ihrer Kunden wettbewerbsneutral und gemeinsam in der Politik und in der Öffentlichkeit zu vertreten.

Gemeinsam zum Wohl unserer Kunden

„Der VDDS ist heute bereits etablierter Ansprechpartner der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV). Von der bvitg-Mitgliedschaft versprechen wir uns insbesondere auch politisches Gehör. Darüber hinaus werden die VDDS-Mitglieder durch den bvitg nun frühzeitiger in die Lage versetzt, branchenrelevante Neuerungen mitzugestalten“, betont VDDS-Vorsitzende Sabine Zude. Nicht zuletzt deshalb wurde innerhalb des bvitg bereits die neue Arbeitsgruppe „Dental“ gegründet.



Rückblick
IDS 2011

CGM-Airport – ein voller Erfolg für Kunden und CGM Dentalsysteme!

„Hervorragend, ausgezeichnet, glänzend“, geradezu euphorisch klingt der offizielle Abschlussbericht der IDS-Veranstalter nach fünf erfolgreichen Messetagen. „Das können wir nur unterstreichen“, so Michael Maug, Geschäftsführer der CGM Dentalsysteme GmbH. Sein persönliches Resümee: „Für unsere Kunden und für uns war die IDS 2011 ein voller Erfolg – und eine aufregende Doppel-Premiere.“

Erstmals nach der Fusion von CompuDENT und ChreMaSoft präsentierte sich der Marktführer für dentale Softwarelösungen zur Internationalen Dental Schau als CGM-Team und gemeinsam für das Praxismanagementsystem Z1, für das Zahnarztinformationssystem ChreMaSoft und für das Praxisverwaltungssystem ZahnarztRechner.

Gleichzeitig überraschte die Konzerntochter der CompuGroup Medical AG ihre Kunden und Besucher mit einem völlig neuen Messe-Auftritt: „Wir bringen Sie sicher zu Ihren Zielen“ hieß es am CGM-Airport. Hier konnten sich Kunden und Interessenten nicht nur von der Leistungsfähigkeit der Koblenzer Softwarespezialisten und ihrer neuen Lösungen für die zahnärztliche Praxis überzeugen. In der gepflegten Lounge-Atmosphäre des CGM-Airports wurden sie auch mit erfrischenden Cocktails verwöhnt, genossen Entspannung vom Messetrubel.

Gehört – gesehen – getestet

Besonders beeindruckt zeigten sich die Gäste des CGM-Airports von der extra für die IDS gestalteten, lärmgeschützten „Flugzeugkabine“. Ungestört von den Messegeräuschen konnten das Koblenzer Team und die Partner der CGM Dentalsysteme ihren „Passagieren“ während eines Probefluges die Neuheiten zu den maßgeschneiderten Software-Lösungen für die Zahnarztpraxis demonstrieren: die online-Terminbuchung, die erste Cloud Computing-Version QM-Assist@net für die mobile Praxis und die zweite Generation der Z1-Spracherkennung.

Auf der global führenden Leitmesse der Dentalbranche präsentierte CGM Dentalsysteme eine Kombination aus Sehen, Hören und Testen. Denn neben den Produktpräsentationen spielten



In der Flugzeugkabine konnten sich die „Passagiere“ von den Produkt-Neuheiten überzeugen

„Ich habe mich wie ein First-class-Passagier gefühlt, bestens informiert und wunderbar verwöhnt.“

**Udo von den Hoff,
Zahnarzt aus Duisburg**

die Fachvorträge eine herausragende Rolle, maßgeblich unterstützt von langjährigen Kooperationspartnern wie dem Deutschen Zahnärzte Verband (DZV), dem Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum (DZR) und renommierten Zahnärzten wie Dr. Carsten Appel und Paeßens Zahnwelten. Praxisnah gaben sie ihre Erfahrungen und Erwartungen wieder – zu rechtlichen Gegebenheiten ebenso wie zur Vielseitigkeit des PraxisArchivs und zur neuen Generation der Z1-Spracherkennung, zum QM-Assist und zum PraxisTimer.

Darüber hinaus bot die CGM-Airport-Lounge den perfekten Rahmen für

den kollegialen Erfahrungsaustausch und den fachlichen Dialog zwischen Anwendern und Interessenten, begleitet von einem köstlichen CGM-Cocktail. „Gerade als Marktführer steht für uns der aktive Dialog und die enge Verbindung zu unseren Kunden im Mittelpunkt“, betont Michael Maug.

Z1-Spracherkennung jetzt mit Leistungseingabe

Im umfangreichen Referentenprogramm mit professionellen Vorführungen bestand die Z1-Spracherkennung nicht nur den absoluten IDS-Härtetest mit Bravour. Mit der neuen Leistungseingabe – die sowohl per Klartext als auch über Kürzel möglich ist – bewies



Cloud Computing QM-Assist@net für die mobile Praxis

Schon während der CeBIT 2011, der Welt-Leitmesse für digitales Leben und Arbeiten, war Cloud Computing das Trend-Thema schlechthin. Dass sich Zahnärztinnen und Zahnärzte – ganz besonders die jungen und kostenbewussten – ebenfalls intensiv damit auseinandersetzen, zeigte sich auch auf der IDS, zu der CGM Dentalsysteme mit QM-Assist@net seine erste Praxissoftware als Cloud Computing-Service vorstellte.

„Mit dieser Innovation ermöglichen wir Zahnärztinnen und Zahnärzten, nicht nur erstmalig unsere QM-Software ortsunabhängig und preiswert zu mieten, sondern auch die großen Vorteile webbasierter Praxissoftware.“

**Michael Maug, Geschäftsführer
CGM Dentalsysteme.**

Bei dem Gewinnspiel „Was habe ich erkannt?“ mussten sich die Teilnehmer den gescannten Kofferinhalt merken.



Das jetzt um die Leistungseingabe erweiterte Z1-Modul erkennt sprecherunabhängig alle gängigen Befund- und Leistungsvarianten und reagiert ausschließlich auf festgelegte Vorgaben. Darüber hinaus kann die Spracherkennung alle Icons aufrufen, die zu den einzelnen Z1-Programmteilen führen.

Gerade für Zahnarztpraxen, die QM als kontinuierlichen Prozess integriert haben und eine Zertifizierung mithilfe des bereits bekannten QM-Assist anstreben, ist dieses neue Service-Angebot besonders attraktiv: Programminstallation, Update und Datensicherung erfolgen vollautomatisch auf dem Hostsystem. Das spart Investitionen und wertvolle Arbeitszeit.

Über den sicheren Webzugriff kann das QM-System sowohl vom Praxisteam bequem von zuhause als auch von Externen gepflegt und ausgebaut werden.

„Selbstverständlich kam während der Kölner Messtage der hohe Sicherheits-

diese innovative Software auch, was wirklich in ihr steckt: eine echte Erleichterung für den täglichen Arbeitsprozess. Ob bei der O1 oder in der PAR, ob bei assistenzloser IP oder PSI, die Hände bleiben frei für die Arbeit am Patienten. Unkompliziert und sicher werden Befunde und Leistungen eingegeben und dokumentiert, aber auch simple An-, Aus- und Halt-Befehle über das Mikrophon im Z1-Headset gesteuert.

„Z1-Anwender können alleine durch die Befund- und Leistungseingabe per Spracherkennung schneller und effektiver arbeiten.“

**Sabine Zude, Bereichsleiterin Produktmanagement & Softwareintegration
CGM Dentalsysteme.**

„Wir bedanken uns bei unseren Kunden und Gästen für eine spannende und erfolgreiche IDS. Schön, dass Sie uns besucht haben und merci für die vielen Anregungen und Tipps.“
Das Team der CGM Dentalsysteme



Auch bei Hochbetrieb waren die Produkt-Teams super.

anspruch der Zahnarztpraxen immer wieder zur Sprache und wir nehmen dies sehr ernst“, berichtet Michael Maug. „Aber wir konnten zeigen, dass unsere Innovation QM-Assist@net die hohen Ansprüche unserer Anwender sowohl zum Datenschutz als auch zur Sicherheit und zur Authentifizierung erfüllt. Wir sind gut für die Zukunft gerüstet und können für unsere Anwender Lösungen anbieten, die eine erprobte und absolut sichere Datenübertragung gewährleisten“, so Michael Maug.

OnlineTerminbuchung

Die „Zauberworte“ der digit@len Welt beginnen mit „e“, ob eBooking oder eLearning, eServices gehören einfach in die moderne, zukunftsorientierte Praxis und zum komfortablen und zuverlässigen Portfolio der CGM Life eServices.

Täglich 24 Stunden und sieben Tage in der Woche können Patienten direkt über die Praxiswebsite mit der **online-Terminbuchung** den gewünschten Behandler aussuchen, eine frei definierte Terminart auswählen und den Wunschtermin online anfragen. Der PraxisManager stellt sicher, dass ein optimaler Termin vergeben wird und selbstverständlich bekommt der Patient auch noch eine Terminbestätigung per E-Mail.

Praxismarketing und Praxisorganisation at its best – ermöglicht durch die nahtlose Integration in den PraxisManager und perfekt für jede Praxis, die mit Z1 oder ChreMaSoft arbeitet!

3D-Patientenberater

Kaum ein Besucher des CGM-Airports konnte sich der Faszination der Z1 3D-Grafik entziehen. „Für die Patientenberatung optimal und ein Highlight für das Praxismarketing“, urteilten Z1-Kunden.

Plastische, frei bewegliche Visualisierung und Gegenüberstellung von Befund mit der Regel- und Alternativversorgung, Veränderung und Visualisierung von unterschiedlichen prothetischen Versorgungen, schon mit diesen wenigen Charakteristiken überzeugt das neue 3D-Grafikmodul – auch die Patienten. Denn für sie stehen Ästhetik und Komfort immer häufiger im Mittelpunkt und damit multimediale Beratungssysteme auch im Fokus der Zahnarztpraxis.

Unterstützung für das Unternehmen Zahnarztpraxis

„Die CGM Dentalsysteme verfolgt mit ihren Software-Lösungen das Ziel, Zahnärztinnen und Zahnärzte in ihrer Doppelrolle als Mediziner und Unternehmer zu unterstützen“, betont Michael Maug. Diese Maxime spiegelte

auch das vielfältige Angebot des Marktführers für dentale Software auf der diesjährigen IDS wider. „Dafür stehen beispielsweise das aktive Qualitätsmanagement, die Z1 Praxisplus-Strategie zur Honoraroptimierung sowie der Patientenberater in 3D für das Praxismarketing. Zusätzlich unterstreicht gerade die optimierte Z1-Spracherkennung den Mehrwert einer ungestörten Arzt-Patienten-Interaktion.“

Dass gerade Zahnärztinnen nach wirklich sinnvollen Technologien auf der IDS Ausschau halten, wurde nicht nur auf dem CGM-Airport deutlich. Auch Birgit Dohlus, Chefredakteurin von Dentista, der einzigen Fachzeitschrift für Zahnärztinnen, bestätigte: „Es werden immer mehr weibliche Entscheider – passend zur Zukunft der Zahnmedizin.“ Als Club-Pate unterstützt CGM Dentalsysteme die Arbeit des Zahnärztinnenverbandes Dentista Club, der aktiv die Zukunft der Zahnmedizin mitgestaltet.

„Veränderungen des Berufsstandes und die wachsenden Anforderungen in der Zahnmedizin bleiben eine große Herausforderung. In diesem Sinne bot die IDS für die CGM Dentalsysteme und für unsere Gäste informative, erkenntnisreiche und spannende Messtage in Köln“, resümiert Michael Maug.

IDS-Vortragsreihe:

Turbo für den PraxisTimer

Auf dem CGM-Airport starteten die Besucher eine virtuelle Reise zum modernen Zeit- und Ressourcenmanagement mit dem PraxisTimer. Sylvia Langhardt, Produktmanagerin bei CGM Deutschland, begleitete die Teilnehmer. In uptodate ermöglicht sie allen, die in Köln nicht dabei sein konnten, eine ganz persönliche „After-work-Show“.



Das Ziel der Umsatzsteigerung mit gleichzeitigem Zeitgewinn lässt sich mit Hilfe des PraxisTimers durch eine optimierte Auslastung aller Praxisressourcen erreichen. Vergleichbar mit dem Autopiloten eines Flugzeuges, ist hierbei die automatische Terminvergabe des PraxisManagers das computergesteuerte Mess- und Regelsystem zu einer planmäßigen Navigation und Stabilisierung des Terminmanagements. Nach vorher definierten Regeln werden damit Termine und Terminserien in kürzester Zeit gefunden und effektiv geplant.

Analyseinstrument

Die PraxisTimer-Statistik bildet ein wichtiges Instrument zur Analyse von Wartezeiten, Behandler- und Raumauslastung. Ebenso können Behandlungsspitzen und Geräteauslastungen ermittelt und die Sprechzeiten dementsprechend angepasst werden. Auf Knopfdruck ist selbst ein Blick in die Zukunft mit Umsatzprognose möglich und gestattet so eine frühzeitige Planung und Steuerung.

Während des Landeanflugs ins Online-Zeitalter konnten sich die Teilneh-

mer davon überzeugen, dass heutzutage nicht nur Fluggesellschaften, Reiseveranstalter und die Bahn Dienste für die Onlinebuchung bereitstellen können. Mit der Neuentwicklung der „CGM Life eServices-onlineTerminbuchung“ und dem PraxisManager kann jede Zahnarztpraxis ihren Patienten diesen gefragten Zusatzdienst bieten: Termine können damit zu jeder Zeit über das Internet gebucht werden.

Sicherheit

Bedenken, dass dadurch Terminüberbuchungen entstehen oder über das world wide web ein Zugriff auf den Praxisserver erfolgen könnten, wurden durch die Vorstellung des Konzeptes ausgeräumt. Der Datenaustausch erfolgt hochsicher über eine spezielle TÜV-zertifizierte Technologie der CompuGroup Medical und zählt zu den sichersten Systemen weltweit.

Praxen, die bisher noch keine eigene Homepage besitzen, erhalten zusätzlich mit „CGM Life eServices“ ohne Mehrkosten eine moderne, fertig eingerichtete Praxishomepage und damit eine Visitenkarte im Internet.

Das IDS-Barometer:

Stimmung: ausgezeichnet
 Ergebnis: hervorragend
 Erfolg: stark

IDS in Zahlen:

Besucher: 115.000 aus 148 Ländern (plus 9 % gegenüber 2009)
 Aussteller: 1.956 aus 56 Ländern (plus 7 % gegenüber 2009)
 Fläche: 145.000 qm (plus 5 % gegenüber 2009)





Z1-Spracherkennung im Praxistest

„Eigentlich ganz easy“

Dr. med. dent. Cornelia Gins hat zwei Berufe: Sie ist Zahnärztin und sie ist Chefredakteurin und Schriftleiterin der renommierten Fachzeitschrift „ZWR Das Deutsche Zahnärzteblatt“. Beides mit dem gleichen Engagement und Erfolg unter einen Hut zu bekommen, erfordert zahnmedizinischen Sachverstand, präzises Arbeiten und eine perfekte Organisation – sowohl in der Praxis als auch in der Redaktion.

Auch deshalb ist in der Praxis Dr. Gins seit 2002 das Praxismanagementsystem Z1 im Einsatz und jede Erleichterung bei der zahnärztlichen Tätigkeit willkommen. Die Arbeitseffizienz durch die Z1-Spracherkennung zu steigern, ohne dabei die Hinwendung zum Patienten zu reduzieren, ist „gerade für kleine oder personalschwache Zahnarztpraxen, aber auch für die meist ohne Assistenz arbeitenden Dentalhygienikerinnen eine gute Möglichkeit“, so Dr. Gins.

Mit ihrem als „analytisch-kritisch“ bekannten Journalistenkopf und als erfahrene Zahnärztin mit Praxis im gepflegten Westend von Berlin-Charlottenburg hat sie selbst die Funktionen Befundeingabe, PSI und IP einem kritischen Praxistest unterzogen. „Das Procedere ist eigentlich ganz easy. Eine feste Stimme ist erforderlich und einige Formulierungen sind zu lernen. Aber auch das ist einfach. Denn das

Headset wiederholt die Befehle, so dass man immer eine Kontrolle hat – selbst wenn die Spracherkennung etwas nicht richtig verstanden hatte.“ Natürlich hat Dr. Gins auch eine kritische Anmerkung: „Der Programmablauf sollte für das Headset noch individualisiert werden, denn es ist doch oft nötig, zusätzlich auf den Bildschirm zu schauen, wenn es plötzlich nicht weiter geht.“

Obwohl in der Praxis das Z1 PA-Modul nicht im Einsatz ist, weiß Dr. Gins „dass die Spracheingabe für PA ganz sicher eine Erleichterung ist“: Die entsprechenden Taschentiefen werden zuverlässig an den richtigen Messpunkten eingetragen. Und dass dieses Spracherkennungsmodul auch von Kieferorthopäden geschätzt wird, hat die Zahnärztin außerdem in Gesprächen mit Kollegen erfahren. Ein Fehler sei es, unterstreicht Dr. Gins, die Spracherkennung nicht sofort nach der Einführungsschulung zu nut-

zen. „Nach meiner ersten Schulung im letzten Jahr habe ich anschließend nicht sofort mit dem Modul gearbeitet. Das sollte man nicht tun, da man sonst vieles vergisst.“

Akzentuiert und gleichmäßig zu sprechen, ist eine der wenigen Ansprüche, die das Sprachmodul an die Nutzer stellt. „Denn die technische Handhabung ist kein Problem“, bestätigt auch Z1-Produktmanagerin Sabine Zude und empfiehlt: „Wird die Befundaufnahme klar diktiert, sorgt die Z1-Spracherkennung für eine sorgfältige Eingabe der Befunddaten in die Patientenakte – und das sprecherunabhängig.“

Fazit und Anregung aus dem Berliner Praxistest: „Leicht zu erlernen und gut in die Patientenbehandlung zu integrieren. Das durchaus auch ‚spielereische Element‘ könnte mit der von CGM Dentalsysteme zur IDS präsentierten zusätzlichen Leistungseingabe noch interessanter werden.“

edel&weiss – Ästhetik und Wohlfühlen im Fokus

Nomen est omen – auf kaum eine Zahnarztpraxis treffen diese Worte so zu wie auf die von Dr. Thomas Schwenk und Dr. Marcus Striegel in Nürnberg. Denn Pate für edel&weiss stand keineswegs die begehrte Alpenblume. Sie schmückt zwar das Logo der Nürnberger Zahnarztpraxis, Paten sind allerdings der Anspruch an das Wohlfühl-Ambiente der Praxis und die Fokussierung auf ästhetische Aspekte der Zahnmedizin. Und das nicht nur in Bezug auf Behandlungskonzepte, sondern auch im Hinblick auf die Fortbildung von Kolleginnen und Kollegen.

Vor zehn Jahren übernahmen Dr. Schwenk und Dr. Striegel ihre Praxis von Dr. Peter Skopek, der auch heute noch zum hoch qualifizierten fünfköpfigen Zahnärzteam gehört. Trotz klarer Spezialisierung auf Zahnästhetik, Implantologie, Funktionsdiagnostik und Prophylaxe beinhaltet das Leistungsspektrum von edel&weiss nahezu alle Facetten der modernen Zahnmedizin. „Da wir uns kontinuierlich weiterbilden, fließen die neuesten Erkenntnisse, Methoden und Technologien der Zahnmedizin in unsere Arbeit ein“, betont Dr. Thomas Schwenk.

24 Mitarbeiter/innen und vier fortgebildete Prophylaxefachkräfte ergänzen die Ästhetik-Spezialisten, die in neun Behandlungszimmern – alle mit Monitor, digitalem Röntgen und Intraoralkamera ausgestattet – praktizieren. Neueste Technologien wie beispielsweise Laser, digitaler Volumentomograph, computernavigiertes Implantieren oder 3D-Gelenkanalyse ermöglichen nahezu alle diagnostischen und therapeutischen Varianten.

Geradezu selbstverständlich ist es dann, dass edel&weiss auch die digitale Infrastruktur und die zahnärztli-

che Software einem Spezialisten anvertraut: dem Praxismanagementsystem Z1 sowie dem Vertriebs- und Servicepartner Hold & Spada.

Höchste Qualität zu Hause in edlem Ambiente:

„In unserer Praxis ist alles darauf ausgelegt, dass unsere Patienten sich wohlfühlen – vor, während und nach der Behandlung. Deshalb legen wir Wert auf ein stilvolles Ambiente, das den Besuch unserer Praxis so angenehm wie möglich macht, zuvorkommende Behandlung und kurze Wartezeiten eingeschlossen“, sagt Dr. Mar-



cus Striegel. Der Stil der Praxis ist im Wesentlichen geprägt durch warme Töne, edles Parkett, ein Empfang à la Luxushotel und eine über mehrere Etagen reichende Wand aus besonders gebranntem Rohsteinziegel. Dies lässt vergessen, dass man „nur“ in einer Zahnarztpraxis ist. Viele Besucher sprechen von einer „Traumpraxis“ und sie haben recht. Nicht nur in Bezug auf die Praxis-Atmosphäre, son-

Dr. Marcus Striegel

Arbeitsschwerpunkte: Ästhetische Zahnmedizin, Implantologie (DGI), Parodontologie (DGP), Funktionstherapie (DGF), international tätiger Referent seit 1998 und Mitglied im Lehrkörper der Akademie Praxis und Wissenschaft

Dr. Thomas Schwenk

Arbeitsschwerpunkte: Ästhetische Zahnmedizin, Implantologie (DGI), Parodontologie (DGP), Funktionstherapie (DGF), international tätiger Referent seit 1998 und Mitglied im Lehrkörper der Akademie Praxis und Wissenschaft

Dr. Florian Göttfert

Arbeitsschwerpunkte: Laserzahnheilkunde, Endodontie, zertifizierte periorale Faltenunterspritzung, Mitglied der DGL, DGÄZ, international tätiger Referent seit 2010, Referent der DGKZ 2011



Dr. Marcus Striegel



dern auch auf die Professionalität und die Konsequenz, mit der hier ästhetische Zahnheilkunde praktiziert wird. „Wir verzichten nahezu komplett auf Metalle, legen größten Wert auf Biokompatibilität und arbeiten im praxiseigenen zahntechnischen Labor ausschließlich mit Keramiken und Kunststoffen, unterstützt durch neueste CAD/CAM-Technologie“, so Dr. Schwenk. Kurze Wege, schnelle Abstimmung und beste Ergebnisse, das sind drei von vielen Gründen, die ein eigenes Labor für ihn und seinen Partner Striegel unersetzbar machen. „Hier können wir ohne Umwege hochwertige Keramik-Veneers und Zahnersatz individuell anfertigen.“ Scho-nende Behandlung und neueste Technologie stehen auch beim Bleaching im Vordergrund: Neben dem Homebleaching-Verfahren gehört das inno-

vative in-office-System Brite Smile zum „weiss“-Angebot der Praxis.

2N-Fortbildungskurse

Hinter 2N stehen mit fränkischem Selbstbewusstsein die Gründer und Leiter des exklusiven Fortbildungsinsti-tuts: die „2 Nürnberger“ Thomas Schwenk und Marcus Striegel. Die Freunde seit „Sandkastenalter“ haben gemeinsam die Schulbank gedrückt und studiert, waren als Zahnärzte gemeinsam bei der Bundeswehr, absolvierten zusammen ihre Fortbildungen, sind beide Inhaber von edel&weiss – und natürlich haben sie auch ihr Fortbildungsinstitut gemeinsam entwickelt und aufgebaut. Ebenso konsequent und ambitioniert wie die Praxis ist auch ihr Fortbildungsangebot nach dem Prinzip „under your control“: „White Aesthetics“, „Red Aesthetics“, „Func-

tion – what you see is what you get“. „Es sind Weiterbildungsangebote, bei denen wir unsere Kenntnisse und Erfahrungen als zertifizierte Spezialisten der ästhetischen Zahnheilkunde praxisnah weitergeben – von den Grundlagen bis hin zum Profi-Know-how.“ An ausgewählten Plätzen führt das 2N-Referententeam, erweitert durch den Praxiskollegen Dr. Florian Göttfert, Kurse in Nürnberg, im gesamten Bundesgebiet und international durch.



Kontakt:

edel & weiss

Ludwigsplatz 1a • 90403 Nürnberg

Tel. 0911 / 241426

info@edelweiss-praxis.de

www.edelweiss-praxis.de • www.2N-Kurse.de

Praxisgründung: Der Nächste bitte!

Auch wenn sie Jahre darüber nachgedacht und gesprochen haben, die tägliche Praxisroutine am Tag X selbstverständlich an „den Nagel zu hängen“ – es ist für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte gar nicht selbstverständlich, diesen ultimativen Tag langfristig zu planen und vorzubereiten. Untersuchungen bestätigen, dass sich Praxisinhaber/innen oft viel zu spät mit der Abgabe ihrer Praxis und den vorbereitenden Maßnahmen dazu beschäftigen. Die Folge: Immer mehr Praxen müssen unter Wert veräußert werden. Was die Käufer zwar freut, für die Verkäufer aber eine bittere Pille sein kann. Nicht nur jahrelang gehegte Träume sind in Gefahr, sondern oft auch die Altersvorsorge.

Bei einem Inhaberwechsel einer Zahnarztpraxis sind die Interessen verständlicherweise nicht immer übereinstimmend. Während die eine Seite den Traum von der eigenen Praxis möglichst günstig verwirklichen will, möchte die andere den über Jahre erarbeiteten Erfolg realisiert wissen. Jedes Jahr stehen weit über 2.000 Praxen zum Verkauf, rund 1.500 finden einen Nachfolger. Um sich nicht zu verzetteln, ist es für den Praxisinhaber wichtig, mindestens zwei Jahre im Voraus zu planen, um den Verkauf aus zivil-, zulassungs-,

sozial- und steuerrechtlicher Sicht optimal vorzubereiten. Und für den Nachfolger ist es unabdingbar, ein möglichst klares Anforderungsprofil zu haben – zahnmedizinisch, betriebswirtschaftlich und persönlich.

Aber ausgerechnet in dem Fach, das ihre Zukunft mitbestimmt, glänzen die meisten neuen Chefs der „Unternehmen Zahnarztpraxis“ auch heute noch durch – Nichtwissen. Kein Wunder, denn weder in ihrem Studium noch während der Assistenzzeit stand Betriebswirtschaft im Mittelpunkt,

sondern Zahnheilkunde. Das soll sie zweifelsohne auch in den nächsten 40 Jahren. Vorausgesetzt, die unternehmerischen Chancen (und Risiken) werden bei der Praxisübernahme – wie auch bei der Praxisgründung – von Anfang an genauso analysiert und immer wieder kontrolliert wie die persönlichen Ziele. Wer heute als Zahnärztin/Zahnarzt in eigener Praxis starten möchte, kann sich nicht mehr nur auf einen spannenden Beruf freuen. Die Praxis-Starter müssen sich auch auf einen rauen Wettbewerb, den immer deutlicher werdenden Wandel

.management

im Gesundheitswesen, in den Praxisstrukturen und in der Bevölkerungsdemografie einstellen. Denn in 40 Jahren werden vier von sechs Deutschen älter sein als 60 Jahre. In 20 Jahren liegt die Lebenserwartung der Frauen bei 84 und die der Männer bei 80 Jahren. Die veränderte Alterspyramide wird sich auch auf das Leistungsspektrum der Zahnarztpraxen auswirken: Alterszahnheilkunde, Implantologie und Parodontologie werden noch weiter in den Behandlungsfokus rücken. Darüber hinaus erwarten Experten, dass sich auch der heute aktuelle Stand der Wissenschaft zu Zusammenhängen zwischen der oralen und der Allgemeingesundheit auswirken und beispielsweise spezialisierte Zahnarztpraxen für die Bereiche Onkologie, Innere Medizin, Immunologie oder Arzneimittelreaktionen erfordern werden.

- ▶ In älteren Praxen wird häufig noch mit dem DOS-basierten Software-Klassiker ZahnarztRechner gearbeitet.
- ▶ Die Praxisübergabe ist der ideale Zeitpunkt, um die Praxisorganisation mit ChreMaSoft von Anfang an sicher im Griff zu haben. Ohne Erhöhung der Investitionskosten und mit der ersten Dental Flatrate dauerhaft günstig.

Häufigste Form der Existenzgründung

Wie das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in Köln gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Düsseldorf) in einer aktuellen Studie festgestellt hat, entschieden sich im Jahr 2009 exakt 1.359 Zahnärztinnen und Zahnärzte für den Schritt in die Selbstständigkeit. Sie gründeten oder übernahmen eine Zahnarztpraxis, investierten in den Jahren 2008/2009 dabei schätzungsweise eine Milliarde Euro und schufen bzw. erhielten mehr

als 20.000 Arbeitsplätze. Mit 45 % in den alten und 81 % in den neuen Bundesländern war die Übernahme einer Einzelpraxis übrigens die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung. Diese Zahlen sind nachvollziehbar, wenn man weiß, dass die demografische Entwicklung keineswegs einen Bogen um die Zahnärzte macht: Mehr als 14.000 von ihnen waren bereits 2005 über 55 Jahre alt – das ist nahezu ein Viertel aller praktizierenden Zahnmediziner.

Praxisübernahmen liegen genauso im Trend wie Berufsausübungsgemeinschaften in Form von Gemeinschaftspraxen oder Praxisgemeinschaften. „Offensichtlich sehen immer mehr junge Zahnärzte in der Kooperation eine gute Möglichkeit, um sich vor dem Hintergrund angespannter gesundheitspolitischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen etablieren zu können“, so die Autoren der Studie.

Die Zukunft

Spätestens im Jahr 2017 wird der typische Zahnarzt eine Zahnärztin sein. Bereits jetzt sind zwei Drittel der immatrikulierten Zahnmedizinstudenten Frauen. Sie werden aufgrund ihrer Lebensplanung ihren Beruf mit anderen Prioritäten ausüben. Mehr Zahnärztinnen werden in Anstellung arbeiten, Teilzeitarbeit und Praxisgemeinschaften werden zunehmen, auch der Zusammenschluss in zahnmedizinischen Versorgungszentren, wie in der Medizin bereits üblich, wird steigen.



Praxisübernahme

Vorteile:

- ▶ Im Anfang meist geringere Investitions- und Anlaufkosten (€ 286.000) als bei der Neugründung: € 415.000 (beides West-Werte).
- ▶ Die Praxis hat einen Patientenstamm, der das Leistungsspektrum kennt.
- ▶ Keine aufwändige Personalsuche.
- ▶ Kein Umbau der Räumlichkeiten zu einer Zahnarztpraxis (Anschlüsse für Wasser, Strom).

Nachteile:

- ▶ Standort, Raumkonzept sowie Leistungs- und Behandlungsspektrum der übernommenen Praxis sind vorgegeben und stimmen nicht immer mit den eigenen Vorstellungen überein.
- ▶ Die Teamzusammensetzung ist weniger flexibel als bei einer Neugründung: Oft muss das Personal des Vorgängers weiterbeschäftigt werden.
- ▶ Den niedrigeren Anlaufkosten stehen absehbare Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen gegenüber, die in den Übernahmepreis einkalkuliert werden sollten.
- ▶ Der Grund für die Praxisabgabe sollte kritisch hinterfragt werden.

Beispiele: Stehen in Zukunft umfangreiche Baumaßnahmen in der Stadt an, die massiv in die bestehende Infrastruktur eingreifen? Welches vorgeprägte Image hat die Praxis? Bestehende Verträge (etwa Leasing, Arbeitsverträge mit Mitarbeiterinnen im Mutterschutz) sollten genau überprüft werden.

- ▶ Die Preisvorstellungen des abgebenden Zahnarztes sind oft überhöht. Exakt prüfen!

Was ist eine Praxis „wert“?

Eine Praxisübergabe ist komplex. Weder der „alte“ Chef noch der Praxisinhaber in spe kann das Thema alleine bewältigen: Neben den Kooperationspartnern, die vorher und nachher für den laufenden Praxisbetrieb da waren und vielleicht auch bleiben, braucht die/der „Neue“ Partner und professionelle Berater, die mit ihr/ihm vom Praxiskonzept bis zum Businessplan Strategien entwickeln und umsetzen. Solche Hilfe von außen in Anspruch zu nehmen, zahlt sich auf lange Sicht aus!

Bei einer Praxisübernahme muss zwischen dem Substanzwert und dem ideellen Wert unterschieden werden. Der Substanzwert – auch materieller Wert genannt – ergibt sich aus der Addition der Einzelwerte der übernommenen Geräte und Ausstattung. Der vom übernehmenden Zahnarzt an den Praxisinhaber zu zahlende ideelle Wert („Goodwill“) ist der Betrag, um den der tatsächlich zu zahlende Kaufpreis den Substanzwert übersteigt. Der ideelle Wert einer Zahnarztpraxis wird im Wesentlichen durch die persönlichen Beziehungen und das langjährige Betreuungsverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient sowie durch die soziale Praxislage und -organisation beeinflusst. Letztlich unterliegt der zu zahlende Preis für den Goodwill der freien Aushandlung zwischen den Vertragspartnern. Je mehr ein Käufer für den ideellen Wert zu zahlen bereit ist, umso höher schätzt er die zukünftige Ertragskraft der Praxis ein.

Dass es durchaus unterschiedliche Antworten zu dem Wert einer Praxis gibt, wird der heutige Praxiskäufer möglicherweise erst 2050 richtig nachvollziehen können – wenn es dann für ihn heißt „... der Nächste bitte“.

Gute Gründe für ChreMaSoft



Praxis Pröger schwor viele Jahre auf den ZahnarztRechner, bis sie sich für ChreMaSoft entschieden hat. Die Umstellung verlief zügig und schnell. Welchen Nutzen bringt de facto der Wechsel? Praxis Pröger aus München erläutert die guten Gründe, die für ChreMaSoft sprechen.

1. Einfache Handhabung: Das Programm ist so übersichtlich, dass es auch von unseren Azubis leicht zu bedienen ist.

2. Per Maus und Tastatur anwendbar: Beides ist möglich, das finden wir gut und möchten darauf nicht mehr verzichten!

3. ChreMaSoft kann 10-mal geöffnet werden: Gleichzeitig arbeiten in verschiedenen Programmteilen fällt jetzt leicht und gelingt ohne großen Aufwand.

4. ChreMaSoft kann individuell eingerichtet werden: Unsere speziellen Bedürfnisse und Wünsche konnten einfach angepasst werden.

5. Bonus wird vom Programm eigenständig berechnet: Unterstützt die Patientenberatung – praktisch und schnell.

6. Alle Abrechnungsarten sind im Programm kombinierbar: Verschiedene Abrechnungsarten können leicht eingegeben und eingesehen werden, z. B. Privat und Kasse.

7. Schneller Zugriff auf bestehende Pläne: Einzelne Pläne können direkt angeklickt werden und sofort hat man eine klare Übersicht.

8. Geringe Hardwareanforderungen: Für unsere kleine Praxis ideal. Die Kosten beim Umstieg sind transparent und überschaubar.

9. Zentrale Drucksteuerung: Eine Funktion, die einfach und sehr praktisch ist.

10. Zentrale Hotline: Die Hotline ist sehr gut erreichbar, kompetent und sehr freundlich. Das war für uns gerade am Anfang sehr wichtig!

11. Vollwertiges Windows-Produkt: Ermöglicht Zugang zu allen zusätzlichen Programmen und Informationen und ist für die Online-Abrechnung eingerichtet.

12. Marktvorteil durch die starke Gemeinschaft der CGM Dental-systeme: CGM Dentalsysteme ist eine große Gemeinschaft mit breitem Know-how und daher immer auf dem neuesten Stand.

Das häusliche Arbeitszimmer

Steuertipp

Die Frage nach der Abziehbarkeit des häuslichen Arbeitszimmers wirft immer wieder Fragen auf und wird auch in den Gesetzgebungsgremien wiederholt diskutiert. Nach den deutlichen Einschränkungen in den vergangenen Jahren wurde nun rückwirkend ab dem Veranlagungszeitraum 2007 zugunsten des Steuerzahlers entschieden.

Das häusliche Arbeitszimmer ist nunmehr bei Arbeitnehmern oder Selbstständigen/Freiberuflern abziehbar:

- ▶ bis zu einem Höchstbetrag von 1.250,- € als Werbungskosten oder Betriebsausgaben¹
- ▶ sofern kein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht.

Bei dem Höchstbetrag handelt es sich nicht um einen Pauschbetrag, es dürfen nur die tatsächlich entstandenen Kosten abgezogen werden. Dazu gehören **anteilig** die Mietkosten sowie Mietnebenkosten oder bei Wohneigentum die Gebäude-AfA und Grundsteuer sowie Schuldzinsen für Kredite, Stromkosten, Müllabfuhrgebühren, Versicherungen, haushaltsnahe Dienstleistungen (z. B. Schornsteinfeger, Reinigungskosten) und Aufwendungen für die Zimmerausstattung (z. B. Teppich,

Gardinen, Lampen). Dagegen fallen Luxusgegenstände (z. B. Gemälde) nicht mit unter die abziehbaren Aufwendungen.

Die Frage danach, ob ein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht, ist einzeln zu bewerten. Es gilt jedoch, dass „ein anderer Arbeitsplatz [...] grundsätzlich jeder Arbeitsplatz [ist], der zur Erledigung büromäßiger Arbeiten geeignet ist“ (BMF, 02.03. 2011, IV C 6 – S 2145/07/10002). Unbeachtet bleibt dabei die Beschaffenheit des Arbeitsplatzes. Lärmbelästigung oder Publikumsverkehr schränken das Vorhandensein eines anderen Arbeitsplatzes nicht ein. Auch ein räumlich abgeschlossener Arbeitsraum bildet keine Bedingung. Zusammenfassend darf **tatsächlich kein** anderer Arbeitsplatz für die Verwaltungstätigkeiten des Zahnarztes in der Zahnarztpraxis vorhanden sein.

Im Rahmen der Frage des häuslichen Arbeitszimmers ist auch noch einmal darauf hinzuweisen, dass es sich bei einer Zahnarztpraxis, die an das Einfamilienhaus angrenzt oder dort mit integriert ist, um kein häusliches Arbeitszimmers handelt, sondern um betrieblich genutzte Räume, die als Betriebsausgaben geltend gemacht werden können. ●

¹Sofern das häusliche Arbeitszimmer den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Betätigung bildet, dürfen die Aufwendungen in voller Höhe abgezogen werden.



Kontakt:

Frank Steuer

Casparistr. 3 • 08056 Zwickau
Tel. 0375 / 27211-0 • Fax 0375 / 27211-101
Hauptstr. 104 • 56220 St. Sebastian
Tel. 0261 / 80704-0 • Fax 0261 / 80704-44
www.sbu-steuer.de



Rechtstipp

Behandlungsfehler

Patienten haben keinen generellen Rückzahlungsanspruch hinsichtlich des geleisteten Zahnarzthonorars. Dies hat das OLG Frankfurt mit Urteil vom 22.04.2010 (Az. 22 U 153/08) entschieden. Im konkreten Fall hatte eine Patientin eine prothetische Neuversorgung ihres Gebisses vornehmen lassen. Mit dieser Versorgung war sie später nicht zufrieden. Klageweise forderte die Patientin das gezahlte Zahnarzthonorar zurück. Das Gericht stellte fest, dass die Leistungen des Beklagten nicht ohne jegliches Interesse für die Klägerin gewesen seien. Zudem hätten die primär im ästhetischen Bereich gerügten Mängel beseitigt werden können, was die Klägerin abgelehnt hatte. Es bestätigte damit das Urteil des Landgerichts Darmstadt und erläuterte, dass das Zahnarzthonorar nicht schon alleine deswegen zurückzuzahlen sei, weil ein Behandlungsfehler vorliege, der qualitativ der Nichterfüllung des Behandlungsvertrages gleichkomme. Da es sich bei dem Zahnarztvertrag um einen wirksamen Dienstvertrag handele, schulde der Zahnarzt nicht den Erfolg, sondern „nur“ sein Tätigwerden nach dem gesicherten Stand der zahnmedizinischen Wissenschaft. Ein möglicher Behandlungsfehler des Zahnarztes führe hingegen nicht zum Wegfall des Honoraranspruchs, da dieser nicht von einer fehlerfreien Behandlung abhängig sei.

Fazit:

Mit diesem Urteil hat das OLG Frankfurt die Rechte der Zahnärzte gestärkt. Das Gericht hat wegen der grundsätzlichen Bedeutung dieser Rechtsfrage die Revision zugelassen, so dass abzuwarten ist, ob der BGH dieses Urteil bestätigt.



Kontakt:

Nicol Olivia Zeman, Rechtsanwältin
Lyck & Pätzold Medizinanwälte

Nehringstr. 2 • 61352 Bad Homburg

Tel. 06172 / 139960 • Fax 06172 / 139966

kanzlei@medizinanwaelte.de

www.medizinanwaelte.de

**LYCK &
PÄTZOLD.**
medizinanwälte



Das Systemhaus für die Medizin

DEXIS® Platinum

*Wählen Sie
das Original!*



DEXIS PLATINUM

Hochleistungs-CMOS-Technologie

Damit nur Ihr Lächeln strahlt.

Die DEXIS® Röntgensoftware:

Genial einfach,
schnell zu verstehen
und leistungsstark!

ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH

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

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

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

info@ic-med.de • www.ic-med.de

uptodate 2/11

Einstelltechniken beim Röntgen in der Zahnarztpraxis

Halbwinkeltechnik

Der Patient hält mit dem Finger den Zahnfilm am entsprechenden Objekt und wird dabei durch Fingerführung unterstützt. Die Filmebene und die Zahnachse bilden einen Winkel. Die daraus resultierende Winkelhalbierende ist für die Röntgentechnik ein wichtiger Bezugspunkt. Um eine gleichgroße Abbildung des Zahnes zu erreichen, trifft der Zentralstrahl vom Röntgengerät im rechten Winkel auf diese Winkelhalbierende.

Dabei sind einige Faktoren zu beachten:

1. Die Kopfhaltung des Patienten: die Kauflächen vom Ober- und Unterkiefer sind parallel zum Fußboden auszurichten.

2. Die Adaption des Zahnfilms erfolgt durch den Patienten – nicht immer ganz einfach, wenn der Patient z. B. den Zahnfilm bei der Adaption zu fest durchdrückt, erscheint der Zahn nach der Entwicklung verzerrt auf dem Bild, da der Film durch den hohen Druck durchgedrückt wird.
3. Als Hilfspunkte für die korrekte Adaption benutzt man die Spitzen der Zahnwurzeln.
4. Die Einstellung des Tubus vom Neigungswinkel ist von entscheidender Bedeutung.

Rechtwinkel- und Paralleltechnik

Das Hilfsmittel bei dieser Technik ist ein Filmhalter.

- Bei der Rechtwinkeltechnik wird der Tubus mit dem Visiering verbunden, so dass der Zentralstrahl immer im rechten Winkel auf die Filmebene trifft.

- Im Gegensatz dazu ist bei der Paralleltechnik der Filmhalter mit dem Tubus fest verbunden.

Vorteil beim Benutzen eines Filmhalters ist, dass die Aufnahme nicht durch den Patienten gehalten werden muss, die Aufnahme immer wieder reproduzierbar ist und man den Vorteil hinsichtlich einer gleichgroßen Abbildung durch die Tatsache hat, dass der Zentralstrahl im rechten Winkel auf die Filmebene trifft.

Nachteil des Filmhalters ist, wenn man einen Schmalkiefer bzw. einen flachen Gaumen oder einen hohen Mundboden hat, dass es in diesem Falle schwierig ist, den Filmhalter optimal zu positionieren.


Aufnahmetechnik nach Le Master

Die Aufnahmetechnik nach Le Master ist eine Ergänzung zur Halbwinkeltechnik. Sie findet Anwendung im OK-Molarenbereich. Hier befindet sich als Knochenstruktur das Jochbein – Os Zygomaticus –, welches bei Anwendung der Halbwinkeltechnik ob der Einstellung zu einer Überlagerung im Bereich der Wurzelspitzen führt. Bei der Aufnahmetechnik nach Le Master wird zwischen Zahnfilm und Zahnebene eine Watterolle positioniert, so dass eine flachere Einstellung erreicht und eine Überlagerung verhindert wird. Wie bei der Halbwinkeltechnik wird bei der Röntgentechnik nach Le Master der Zentralstrahl senkrecht auf die Winkelhalbierende zwischen



Filmebene und Zahnebene eingestellt. Als Hilfspunkt dient wie bei der Halbwinkeltechnik die Wurzelspitze.

Exzentrische Aufnahme

Exzentrische Aufnahmetechniken werden angewendet, wenn z. B. zur Lagebestimmung von Veränderungen zwei Aufnahmen notwendig sind. Des Weiteren werden exzentrische Aufnahmetechniken z. B. in der Endodontie am Zahn 14, 24 angewendet. Bei einer orthoradialen Aufnahmetechnik – der Zentralstrahl trifft senkrecht auf die Filmebene – erscheinen die beiden Wurzelkanäle hintereinander liegend, also überlappend, so dass in der Regel nur ein Wurzelkanal erkennbar ist. Um Fehler zu vermeiden, müssen Sie darauf achten, dass die Einstellung nicht zu exzentrisch ist, da es dann zu Überlappungen der Wurzeln vom Nachbarzahn kommen kann. Bei einer exzentrischen Aufnahmetechnik – mesial oder distal – werden die Wurzeln und die Wurzelkanäle bei dieser Projektion nebeneinander liegend auf dem Röntgenbild abgebildet. 



Quelle: „Das Röntgen in der zahnärztlichen Praxis“

Autoren: Röntgen-Experten
Wolfgang Brahm und Eric Klinger

Bestell-Nr.: 65265

ISBN: 978-3-941169-21-0 (zfv 2010)



UPDATE ONLINE-SEMINARE

Im virtuellen „Klassenzimmer“ erfahren Sie alles über Neuerungen und Weiterentwicklungen Ihres aktuellen Updates. Bequem von zuhause oder vom Arbeitsplatz aus, ohne eine lästige Anfahrt.



Termine 2011 (jeweils um 13.00 Uhr)

- | | | |
|--------------------|--|--|
| 2. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 22.06.2011 | <input type="checkbox"/> Fr 24.06.2011 |
| 3. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 21.09.2011 | <input type="checkbox"/> Fr 23.09.2011 |
| 4. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 14.12.2011 | <input type="checkbox"/> Fr 16.12.2011 |



Termine 2011 (jeweils um 13.00 Uhr)

- | | | |
|--------------------|--|--|
| 2. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 29.06.2011 | <input type="checkbox"/> Fr 01.07.2011 |
| 3. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 28.09.2011 | <input type="checkbox"/> Fr 30.09.2011 |
| 4. Quartal: | <input type="checkbox"/> Mi 04.01.2012 | <input type="checkbox"/> Fr 06.01.2012 |

Seminardauer: ca. 45 Minuten

Seminargebühr: 49,00 Euro zzgl. MwSt. pro Zugangsdaten

**Melden Sie sich heute noch an! Schicken Sie uns Ihre E-Mail an:
Thomas.Spurzem@cgm.com**

Anmeldebestätigung inkl. der nötigen Zugangsdaten erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn. Die Seminarthemen richten sich nach den Neuerungen der jeweiligen Updates.

Technische Voraussetzungen für die Teilnahme:

- ▶ Internetfähiger WIN2000-Rechner (auch aktueller)
- ▶ Internet DSL-Anschluss
- ▶ Audiofähigkeit Ihres Rechners (Soundkarte und Lautsprecher)
- ▶ Z1/ChreMaSoft müssen nicht auf dem entsprechenden Rechner installiert sein!

Die eGK rollt an

**Am 01. Oktober 2011 ist es soweit:
Das Mega-Projekt elektronische Gesundheitskarte –
kurz eGK – wird bundesweit Realität. Neben der
Krankenversichertenkarte gilt die eGK dann als
gültiger Versicherungsnachweis.**

Im Laufe dieses Jahres müssen mindestens 10 % der Versicherten mit der eGK ausgestattet sein. So lautet die Verpflichtung, die der Gesetzgeber den Krankenkassen auferlegt hat. Das heißt auch: alle Zahnarztpraxen müssen bis zum 30. September 2011 ‚eGK-fähig‘, also mit einem Kartenlesegerät der neueren Generation ausgestattet sein.

Im Moment nur Versichertenstammdaten

Die Einführung der eGK erfolgt zunächst mit eingeschränkten Anwendungen. Beim Start, dem so genannten Basis-Rollout, muss die Praxis vorerst nur die Versichertenstammdaten auslesen und ins Praxisverwaltungssystem übernehmen – analog zur heutigen Krankenversichertenkarte. Längerfristig sind laut Kassenzahnärzt-

licher Bundesvereinigung (KZBV) als weitere Funktionen geplant: der Online-Abgleich der Versichertenstammdaten auf der Karte, die Speicherung eines Notfalldatensatzes auf der Karte und die sichere Online-Kommunikation der Ärzte/Zahnärzte untereinander (z. B. elektronischer Arztbrief). Alle anderen ursprünglich vorgesehenen Funktionen sollen bis auf Weiteres ruhen.

Finanzierung

Die eGK-Einführung wird von den Krankenkassen finanziert. Jede Praxis und jeder ermächtigte Zahnarzt erhält Pauschalen für die Anschaffung der stationären und mobilen Kartenterminals und deren Anschluss an das Praxisverwaltungssystem – vorausgesetzt, das Gerät ist von der gematik zugelassen. Folgende Pauschalen wurden für das aktuelle Basis-Rollout zwi-

sehen KZBV und GKV-Spitzenverband vereinbart:

- ▶ Stationäres E-Health-BCS-Kartenterminal 355 Euro
- ▶ Installationsbedingte Mehraufwendungen 215 Euro
- ▶ Migrationsfähiges mobiles Kartenterminal 280 Euro

Die Kostenerstattung erfolgt durch die zuständige KZV, die auch mitteilt, wann der Basis-Rollout in welcher Region beginnt. Grundsätzlich wird für jede Praxis mindestens ein stationäres Kartenterminal refinanziert. Für Gemeinschaftspraxen mit mehr als drei Zahnärzten werden weitere Terminals erstattet, in begründeten Fällen auch mobile Terminals.

Wichtige Informationsquellen rund um die eGK

Z1 eGK-Installationen

Mehrere Lesegeräte für das Einlesen der eGK wurden für das Praxismanagementsystem Z1 seitens der gematik zugelassen und freigegeben. Für die Z1-Anwender stehen detaillierte Informationen zu den Terminals, der jeweiligen Treiber-/Installationssoftware sowie zum Anschluss der eGK-Geräte in Z1 zur Verfügung unter www.cgm-dentalsysteme.de → Produkte → Z1 → eGK-Kartenlesegeräte (pdf zum Download).

ChreMaSoft eGK-Liste


eGK-fähige Kartenlesegeräte wurden für ChreMaSoft – das einfache Zahnarztinformationssystem – freigegeben. Eine entsprechende Liste finden ChreMaSoft-Kunden unter www.cgm-dentalsysteme.de → Produkte → ChreMaSoft → eGK-Kartenlesegeräte (pdf zum Download).

ZahnarztRechner eGK-Lesegeräte

Kartenlesegeräte wurden für das klassische Praxisverwaltungssystem ZahnarztRechner zugelassen und freigegeben. Anwender erhalten alle relevanten Informationen unter www.cgm-dentalsysteme.de → Produkte → ZahnarztRechner → eGK-Kartenlesegeräte (pdf zum Download)

www.KZBV.de → Zahnärzte → Infos für die Praxis → Gesundheitskarte
Neben den allgemeinen Informationen werden auch zwei Downloads (pdf-Dateien) angeboten

- ▶ FAQs – häufig gestellte Fragen
- ▶ Broschüre „Die elektronische Gesundheitskarte“

www.gematik.de hält aktuelle Informationen der gematik Gesellschaft für Telematikanwendungen der Gesundheitskarte mbH bereit. 

Abrechnungstipp

Hausbesuche und Besuche in Alten- oder Pflegeeinrichtungen

Die alternde Gesellschaft ist eine Herausforderung – auch für Zahnärzte: Besonders deutlich sind die Defizite bei der Mundgesundheit immobiler Patienten. Immer häufiger werden Zahnärzte deshalb auch gebeten, diese in ihrer häuslichen Umgebung oder in der Pflegeeinrichtung aufzusuchen. Darüber hinaus haben viele Zahnärzte die Betreuung von Alten- oder Pflegeeinrichtungen übernommen.

Spezielle Abrechnungsfragen bei Besuchsleistungen sind daher aktuell.

Besuche

Für die Abrechnung von Besuchen stehen die Geb.-Pos. Ä48, Ä50 oder Ä51 zur Verfügung:

Ä48 (Abr.-Nr. 7480)

Besuch eines Patienten auf einer Pflegestation

Besucht ein Arzt einen Patienten in einem Alten- oder Pflegeheim (bei regelmäßiger Tätigkeit), kann dafür die Nr. Ä48 abgerechnet werden.

Ä50 (Abr.-Nr. 7500)

Besuch, einschließlich Beratung und symptombezogene Untersuchung


Ä51 (Abr.-Nr. 7510)

Besuch eines weiteren Kranken in derselben häuslichen Gemeinschaft in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang mit der Leistung nach Ä50 –

einschließlich Beratung und symptombezogener Untersuchung.

Bei den Bewohnern von Pflege- oder Seniorenheimen geht man von einer sozialen Gemeinschaft aus. Hier ist für den Besuch jedes Patienten die Geb.-Nr. Ä50 abrechnungsfähig.

Wegegeld

Für jeden Besuch kann nach der GOÄ ein Wegegeld berechnet werden. Berechnungsgrundlage für das Wegegeld ist die einfache Entfernung zwischen Praxis und Besuchsort. 

Beispiele für Abrechnungen und Wegegeld sowie weitere Tipps finden Sie im DocPortal unter „Praxis/Abrechnung“

Kontakt:

Christine Baumeister

Beratung Training Konzepte
Heitken 20
45721 Haltern am See
Tel. 02364 / 68541
Fax 02364 / 606830
Mobil 0171 / 4225386
info@ch-baumeister.de
www.ch-baumeister.de

„Gruß dir Romantik! Träumend zieh´ ich ein in deinen schönsten Zufluchtsort am Rhein!“, keine andere Landschaft in Deutschland ist so eng mit der Romantik verbunden wie das Rheintal.

Zwei Millionen Besucher erwarten die Organisatoren der Bundesgartenschau in Koblenz von April bis Oktober und sie kommen dem Ziel immer näher. Denn das bunte und leuchtende Blumenmeer hat die Besucher der BUGA – Alt und Jung – schon zu Beginn begeistert.

Von blauen Blumen – die BUGA 2011 in Koblenz

Die Idee der Bundesgartenschau in Koblenz bezieht sich auf die einzigartige Lage und Geschichte der Stadt. Wo zwei bedeutende Flüsse, Rhein und Mosel, sich treffen, da prägten die Leitthemen Wasser, Europa, Rheinromantik und UNESCO Welterbe die Planung. So verwandelten die Planer einen monotonen Parkplatz in ein buntes Blumenmeer oder einen bescheidenen Hinterhof zu einem prachtvollen Rosengarten. „Koblenz verwandelt“ – an allen Orten gibt es viel zu entdecken und zu staunen. In drei Kernbereichen, dem Kurfürstlichen Schloss, Blumenhof und Festung Ehrenbreitstein, finden während der Bundesgartenschau Blumenschauen, Ausstellungen und Veranstaltungen statt.



Bunte Hallen mit prachtvollen Erlebniswelten

Vom Wetter geschützt können sich die Besucher vom Reichtum der Pflanzenwelt inspirieren lassen und sich rund um Gartenbau und Floristik informieren. In zwei großen Blumenhallen auf dem Festungsplateau gibt es 23 wechselnde Hallenschauen. Für Liebhaber des Besonderen werden Raritäten und Exoten, die eher selten in heimischen Gärten anzutreffen sind, gezeigt: fernöstlicher Bonsai, Kakteen und fleischfressende Pflanzen.

Gärtner sorgen Tag und Nacht dafür, dass die Pflanzenpracht, passend zu den wechselnden Jahreszeiten, nicht verblüht. Und es ist alles andere als einfach, bei den unerwartet heißen



Wir verlosen 2 x 2 Tageskarten für die BUGA 2011 in Koblenz!

Schicken Sie uns eine E-Mail an
uptodate@cgm-dentalsysteme.de
Einsendeschluss ist der
30.06.2011.


Ein Vorteil für alle Besucher –
eine Hin- und Rückfahrt pro Tag mit der
Seilbahn bleibt für alle Gäste der BUGA Koblenz
2011 kostenlos. Die Tageskarte berechtigt zum Eintritt
auf das Gelände der BUGA Koblenz 2011 im Zeitraum
vom 15. April bis zum 16. Oktober 2011.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der CGM Dentalsysteme GmbH
sind von der Teilnahme an der Verlosung ausgeschlossen.

Temperaturen. Sogar die Freiwillige Feuerwehr rückt an, um auf unkonventionelle Art und Weise beim Gießen zu helfen, damit die Blütenkrone aus Tulpen, Stiefmütterchen, Islandmohn und Goldlack in einem Farbenmeer aus blauen, gelben und roten Tönen leuchtet.

Über den Rhein schweben

Zu den Höhenpunkten des Besuchs auf der Bundesgartenschau gehört gewiss die atemberaubende Fahrt mit der BUGA-Seilbahn über den Rhein hinauf zur Festung Ehrenbreitstein.

Mit einer Länge von knapp 850 Metern zählt die BUGA-Seilbahn zu den größten ihrer Art in Europa außerhalb der Alpen. Die Panoramakabine bieten einen spektakulären Blick ins Welterbe „Oberes Mittelrheintal“. Einfach verspielt sieht das bepflanzte „Blaue Band“ von hier oben aus, das den Zusammenfluss von Rhein und Mosel symbolisiert: weiß, lavendel, violett und blau. 

Weitere Informationen zur BUGA
2011 finden Sie im Internet unter:
<http://www.buga2011.de>

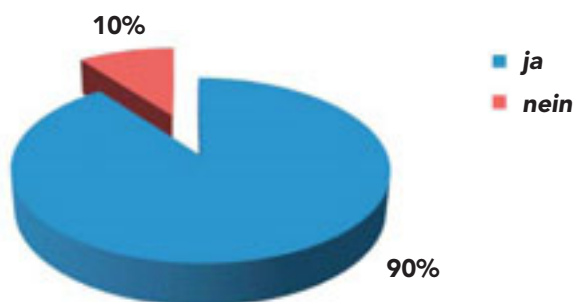
Customer Feedback

Bisher einmalig in der Branche: die CGM Dentalsysteme nimmt ihren Hotline-Service ganz genau unter die Lupe.

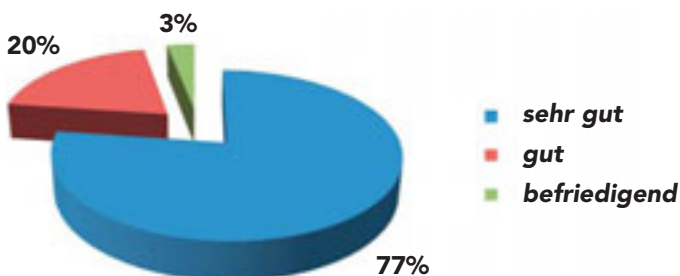
„**N**atürlich muss sich guter Service auch messen lassen“, weiß Melanie Martens, verantwortlich für den Hotline-Service der CGM Dentalsysteme. Deshalb fiel die Entscheidung bereits Ende letzten Jahres (wir berichteten in der uptodate-Ausgabe 1/2011), mithilfe des so genannten Customer Feedback, einem Service der Deutschen Telekom, die Kundenzufriedenheit durch eine anonyme Befragung zu ermitteln.

Im Mittelpunkt der Befragung stehen Fragen zu Freundlichkeit, Kompetenz und Erreichbarkeit der Hotline. Der Kunde bewertet die Kriterien nach einem Schulnotensystem und kann auf Wunsch zusätzlich einen Kommentar abgeben. „Auf diesem Wege nimmt der Kunde direkten Einfluss auf unseren Service und gibt uns sein Feedback“, erklärt Jörg Schüller, Leiter des Kompetenz-Centrums. „Eine größere Motivation zum Mitmachen kann es doch kaum geben“, davon ist er überzeugt. Wichtig sind den Service-Experten der CGM Dentalsysteme authentische Aussagen, sowohl die positiven als auch die negativen. Nur dann können sich nämlich die Ergebnisse motivierend und verbessernd auf den Service auswirken. In jedem Fall sind die Kundenaussagen sehr hoch zu bewerten, denn „so zeitnah sind Kundenreaktionen nur selten“, freuen sich gemeinsam Melanie Martens und Jörg Schüller. Sicher, die Ergebnisse der Befragung bedeuten auch Arbeit, die in die kontinuierliche Verbesserung einfließen muss, doch nur so kann guter Service gewährleistet werden.

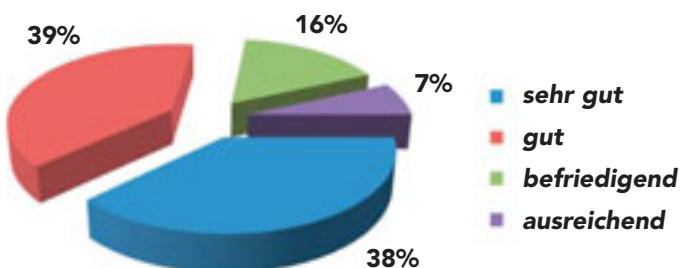
War das Gespräch aus Ihrer Sicht erfolgreich oder der Lösungsansatz nachvollziehbar?



Wie würden Sie spontan die Freundlichkeit unserer Mitarbeiterin bei diesem Gespräch beurteilen?



Wie beurteilen Sie im Allgemeinen die Erreichbarkeit Ihrer Hotline?



Der direkte Draht zum Anwender:

ChreMaSoft-Hotline in Koblenz, Guten Tag!



Ulrike Bach



Annett Winkler



Jutta Deichmann



Kathrin Hammes



Melanie Graf



Michaela Osswald



Sabine Rebel



Sara di Stefano



Simone Spurzem



Silke Nienaber

Nicht abgebildet, aber auch im Hotlineteam: Jutta Kronier.

Partner der CGM Dentalsysteme

Systemhaustradition seit 25 Jahren

Gotthardt Informationssysteme betreut Anwender von Z1, ChreMaSoft und Zahnarzt-Rechner. Praxisbezogen und praxisnah realisiert das Unternehmen als Partner der CGM Dentalsysteme auch die gesamte Hardwareumgebung inklusive Netzwerkplanung und -management sowie die erforderliche Internetanbindung. „Mit diesem Konzept können sich Zahnärzte ganz auf die Behandlung ihrer Patienten konzentrieren und uns die Problemlösung überlassen“, betont Karl-Heinz Veith, Geschäftsführender Gesellschafter des Koblenzer Systemhauses.

Der persönliche Kontakt zu den betreuten Praxen prägt das Servicekonzept des CGM-Partners. Deshalb ließen sich Monika Frank und Sebastian Schneider, beide Mitarbeiter von Gotthardt Informationssysteme GmbH, auch zur IDS, der Internationalen Dental Schau in Köln – dem dentalen Höhepunkt des Jahres schlechthin –, die Gelegenheit nicht entgehen, Anwender und Interessenten persönlich zu treffen.

Mit Spannung erwartet

Sie alle erlebten eine Premiere: Zum allerersten Mal nach der Fusion wurden hier die Produkte Z1, ChreMaSoft und ZahnarztRechner gemeinsam präsentiert. „Schon im Vorfeld reagierten Kunden auf das Motiv CGM-Airport sehr neugierig“, erzählt Sebastian Schneider und gibt zu, dass auch er sehr gespannt war. „Die Idee“, so Sebastian Schneider, „ist sehr gut umgesetzt und Details wie die Flugkabine

Seit 25 Jahren unterstützt Gotthardt Informationssysteme GmbH mit Stammsitz in Koblenz rund 1.200 Zahnarztpraxen. Mit den Niederlassungen in Rodgau bei Frankfurt, Hannover und Würzburg ist insgesamt ein Team von über 70 Mitarbeitern im Einsatz. Zu ihnen gehören Spezialisten aus den Bereichen Vertrieb, Technik und Schulung. Auch als IT-Dienstleister für Bürotechnik und Bürokommunikation hat sich der Vertriebs- und Servicepartner der CGM Dentalsysteme GmbH bestens etabliert.



Monika Frank und Sebastian Schneider sind sichtlich zufrieden mit der IDS 2011.



„Die entspannte Atmosphäre ließ Spielraum für gezielte Beratung.“

sind mit großer Begeisterung aufgenommen worden“. Lobend fügt er auch hinzu, dass die Unterstützung der Produkt-Teams während der Messe super war.

Für Monika Frank war es bereits die dritte IDS, „wobei die entspannte Atmosphäre des CGM-Airports mehr Spielraum für gezielte Beratung ließ“. Die Cocktail Lounge sei für den intensiven Dialog mit Kunden und Interessenten einfach perfekt gewesen: „Unsere Gäste nahmen sich Zeit – für die Produkt-Neuheiten und den Cocktail-Genuss.“ Apropos Cocktails: „Der CGM Cocktail (natürlich alkoholfrei wie übrigens alle Cocktails auf dem Messestand) war der absolute Favorit, nicht nur die Besucher, auch die Kolleginnen und Kollegen des gesamten Vertriebs- und Servicenetzes waren begeistert.“

Monika Frank genoss besonders den persönlichen Kontakt zu den Kunden

und die familiäre Atmosphäre, die vom Team der CGM Dentalsysteme ausging. „Gerade die Praxischefs, für die im täglichen Praxisgeschehen Patienten und Behandlung immer im Vordergrund stehen, nutzten die IDS dazu, ihre Praxissoftware noch besser kennen zu lernen. Erstaunt stellten sie fest, welche vielfältigen Möglichkeiten beispielsweise Z1 bietet“, erzählt schmunzelnd Monika Frank. Die Einsicht, dass eine Schulung durchaus eine sinnvolle Investition sei, war dann auch für das gesamte Praxisteam ein Gewinn. Monika Franks Resümee: „Eine große Zufriedenheit bei den Kunden der CGM Dentalsysteme auf einer harmonischen IDS 2011!“

Und das Fazit von Sebastian Schneider: „Angenehm entspannt. Nach der IDS 2011 ist vor der IDS 2013. Ich freue mich schon darauf. Mit unseren aktuellen Erfahrungen wollen wir dazu beitragen, die nächste Dental Schau noch mal zu optimieren.“



Und ganz zum Schluss noch ein IDS-Highlight – das Rezept für den (alkoholfreien) CGM – Cocktail

**Spritzer Zitronensaft
Sprite (1 Glas) und
Spritzer Blue Curacao Sirup**

Kontakt:

Karl-Heinz Veith

Geschäftsführender Gesellschafter
Gotthardt Informationssysteme GmbH
Maria Trost 23
56070 Koblenz
Tel.: 0261 / 988756
Fax.: 0261 / 9887571

Buchtipps

Eine erfolgsrelevante Hilfe sowohl für die Gründungsphase als auch für die Übernahme einer Zahnarztpraxis! Um Risiken von Anfang an zu minimieren und die eigene Praxis zahnmedizinisch verantwortungsvoll, aber auch rationell und gewinnbringend zu führen, lautet die grundsätzliche Empfehlung: „Wählen Sie Ihren eigenen Weg. Aber stärken Sie Ihre Kompetenz, indem Sie das Fachwissen von Beratern aus Dienstleistungs- und Finanzierungsunternehmen, von Lieferanten und Mitarbeitern nutzen. Das kommt Ihnen, Ihrer Praxis und Ihren Patienten in jeder Phase zugute.“

Zur Führung des „Unternehmens“ Zahnarztpraxis bietet dieses Buch ein solides Fundament für alle Fragen rund um Praxissuche und -bewertung, Praxis-Management und -Marketing, zu betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen, zum Qualitätsmanagement und zu Entscheidungskriterien für Behandlungsschwerpunkte bzw. -angebote.



Erfolgreiche Gründung und Übernahme einer Zahnarztpraxis

Herausgeber: Rolf Hinz, Heinrich Bolz, Best.-Nr. 64201; ISBN: 978-3-941169-03-6; zfv Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH, Herne; 416 Seiten, mit zahlreichen farbigen Grafiken, Fotos, Tabellen; Hardcover, 16,5 x 24,0 cm; € 54,00 (inkl. MwSt.)

Servicequalität flächendeckend

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

W & B Computertechnik GmbH

Zentrale Bad Schwartau
Niederlassung Hamburg
Niederlassung Bremen

ewes & partner GmbH

Zentrale Bielefeld
Niederlassung Tecklenburg
Niederlassung Bochum

Großbecker & Nordt Bürotechnik Handels GmbH

Zentrale Köln

computerconsult GmbH & Co. KG

Zentrale Siegen

SW Computer & Software GmbH

Zentrale Homburg
Niederlassung Mannheim

PCV Systemhaus GmbH & Co. KG

Zentrale Grevenbroich

PCV medical GmbH

Zentrale Engen
Niederlassung Böblingen

S & N Systemhaus für Netzwerk- und Datentechnik

Zentrale Rostock

H + M HighTec und Management Systemlösungen GmbH & Co. KG

Zentrale Berlin
Zentrale Erfurt
Niederlassung Kassel

ic med EDV-Systemlösungen

Zentrale Halle
Niederlassung Dresden
Niederlassung Chemnitz
Niederlassung Potsdam

Gotthardt Informations- systeme GmbH

Zentrale Koblenz
Niederlassung Rodgau
Niederlassung Würzburg
Niederlassung Hannover

Schroth EDV-Systeme

Zentrale Bretten

Hold & Spada GmbH

Zentrale München
Niederlassung Langenau
Niederlassung Nürnberg

Dentalsoftware zum Flatrate-Tarif



KLAR Transparenz überzeugt –
Praxisorganisation sicher im Griff.

KOMPAKT Sofort und überall einsetzbar –
das komplette ChreMaSoft-Programm
auf dem „Magic-Stick“!

KULT Die erste Dental-Flatrate –
Praxissoftware dauerhaft günstig.



CompuGroup
Medical

CGM Dentalsysteme GmbH
D-56079 Koblenz
T +49 (0) 261 8000-1900
F +49 (0) 261 8000-1916
www.cgm-dentalsysteme.de

Info-Hotline: 0261 8000-1000
www.cgm-dentalsysteme.de

*Gilt nur in Verbindung mit einem 36-monatigen Flatrate-Tarifvertrag; beinhaltet Softwarepflege und Hotline.



Qualität für Ihre Praxis

Wir bieten Ihnen das führende
Praxismanagementsystem der
Extraklasse.

- Moderne Programmstruktur mit
sicherem SQL-Datenbanksystem
- Ideal für die digitale Praxis
- Erfolgreich erprobt in
Groß- und Filialpraxen

Ihr Vertrauen ist unsere Motivation.



Ihr Praxis**plus**

Erfahren Sie mehr
unter www.cgm-dentalsysteme.de

Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical