

MARKT
ANBIETERINFORMATION*

Kinderzahnärztin
Dr. Nathalie Henrich
aus Kaarst bei
Düsseldorf.

© rawpixel.com – stock.adobe.com

MIT VIEL HERZ

und der passenden Software **zum Erfolg!**



Text: Laura Piccolomo

INTERVIEW >>> Kinderzahnärztin zu sein, ist mehr als ein Beruf, es ist eine Berufung! Denn der Umgang mit Kindern in der Praxis beeinflusst maßgeblich ihr Verhalten als zukünftige Patienten. Das zwischenmenschliche Moment spielt damit in der Kinderzahnheilkunde eine besondere Rolle und ebnet im Idealfall den Weg für einen präventionsgeübten Nachwuchs. Dr. Nathalie Henrich ist niedergelassene Kinderzahnärztin aus Leidenschaft und behält mithilfe der Praxissoftware von EVIDENT den Überblick über die Abläufe in ihrer Praxis ZahnZauberWald.

Frau Dr. Henrich, wie verlief Ihr Weg in die eigene Praxis?

Nach meinem Studienabschluss im Jahr 2007 bin ich der Liebe wegen nach Ulm gezogen. Dort habe ich zuerst als Assistenzärztin und später als angestellte Zahnärztin in einer Klinik gearbeitet. Danach zog es mich und meine Familie ins Rheinland. Die Entscheidung, mich selbstständig zu machen und meine eigene Praxis zu eröffnen, ist über die Jahre und durch das Kennenlernen unterschiedlicher Führungsstile und Ausrichtungen gereift. Ich wollte einen Ort schaffen, an dem ich meine Ideen und Vorstellungen umsetzen und ein Team aufbauen kann, mit dem ich jeden Tag gerne zusammenarbeite. Der tatsächliche Schritt in die Selbstständigkeit war dann eine Kombination aus mutigen Entscheidungen, tatkräftiger Unterstützung meiner Familie und meines Teams sowie dem festen Glauben an das Konzept meiner Praxis. Im April 2024 haben wir das zweijährige Bestehen der Praxis gefeiert – das war für alle eine große Freude!

Was hat Sie motiviert, Kinderzahnärztin zu werden?

Eigentlich kam das durch meine eigenen Kinder. Nach meiner Elternzeit habe ich in Kaarst meinen Wiedereinstieg in den Beruf gehabt und dort den Bereich Kinderzahnheilkunde aufgebaut. Mit meinen Kindern wuchs auch mein Interesse an

diesem Gebiet. Qualifizierte Kinderzahnärzte gibt es nicht allzu viele, weil die kleinen Patienten besondere Anforderungen mit sich bringen. Gerade die Behandlung von Milchzähnen wird oft unterschätzt. Die Auswirkungen von Karies und anderen Zahnproblemen im Kindesalter auf die bleibenden Zähne, wie Deformationen oder Platzmangel, können gravierend sein und unter Umständen umfangreiche kieferorthopädische Behandlungen nach sich ziehen. Ich wollte mit meiner Praxis einen kindgerechten Ort schaffen, der sich vollumfänglich auf Kinder einlässt, sie bestmöglich versorgt und auch für später positiv beeinflusst.

Welche Herausforderungen begegneten Ihnen beim Thema Selbstständigkeit?

Eine der größten Herausforderungen war es, die richtige Reihenfolge der notwendigen Schritte zu kennen. Ich hatte das große Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die mich auf diesem Weg unterstützt haben. Mein Mann war bei jeder Entscheidung an meiner Seite, und gemeinsam haben wir viele der Hürden gemeistert. Gleichzeitig habe ich seit Tag zwei eine Mitarbeiterin, die wirklich den kompletten Entwicklungsprozess der Praxis begleitet hat. Sie hat die Praxis mit aufgebaut und sogar bei der Einrichtung geholfen. Eine solche Unterstützung

„Mein Ziel in der Kinderzahnmedizin ist es nicht nur, die Zähne der Kinder zu behandeln, sondern auch, sie und ihre Eltern für eine gute Mundhygiene zu sensibilisieren. Mein Team und ich wollen eine positive Einstellung zur Zahnpflege fördern und frühzeitig mit der Prävention beginnen.“

ist unglaublich wertvoll. Ich habe vieles aus dem Bauch heraus entschieden, würde aber rückblickend empfehlen, sich einen Fachmann für Praxisgründungen an die Seite zu holen. Ein Experte in dem Bereich hätte uns sicherlich so manchen Stolperstein erspart. Und natürlich ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine ständige Herausforderung. Hierfür braucht man ein Team, auf das man sich zu 100 Prozent verlassen kann. Der ZahnZauberWald ist klein und auf allen Ebenen gesund gewachsen. Ein familiäres und vertrauensvolles Umfeld war mir von Anfang an besonders wichtig.

Wie definieren Sie den Erfolg Ihrer Praxis?

Den ZahnZauberWald macht aus, dass hier fast ausschließlich Mütter arbeiten. Jeder von uns versteht die Sorgen und Nöte der Eltern, die mit ihren Kindern zur Behandlung zu uns kommen. Wenn bei den Eltern dann doch mal Tränen fließen, können wir besonders empathisch auf sie eingehen. Für mich bedeutet Erfolg, wenn Eltern mit uns ein Team bilden. Sie sind letztlich fürs Zähneputzen verantwortlich. Wenn es nicht rund läuft, nützt es nichts, ihnen Vorwürfe zu machen, sondern aufzuklären und dabei zu helfen, dass die Mundhygiene bei den kleinen Patienten künftig besser funktioniert. Da kann es auch mal passieren, dass der Ton ernster wird, wenn über eine längere Betreuung hinweg keine Besserung erkennbar ist.

Sie arbeiten seit zwei Jahren mit EVIDENT zusammen – was gewinnen Sie dadurch?

Ich habe während meiner Zahnarztlaufbahn mehrere Systeme kennengelernt. Meine erste Begegnung mit EVIDENT hatte ich während meiner Zeit in der Praxis in Ulm. Die Software hat einen bleibenden Eindruck bei mir hinterlassen. Als ich dann überlegt habe, welches Tool für meine eigene Praxis das richtige ist, war EVIDENT von Anfang an in der engeren Auswahl. Der herzliche und persönliche Kontakt hat mir die Entscheidung dann echt leicht gemacht. Das Team von EVIDENT hat sich vier Stunden Zeit genommen, mir alle Features genau zu erklären. Ich habe vorhin ja schon durchklingen lassen, dass mir eine gute zwischenmenschliche Beziehung sehr wichtig ist. EVIDENT bringt das einfach mit. Was mich auch überzeugt, ist die Tatsache, dass ich alle Funktionen, die ich für den Praxisalltag brauche, in einer Software habe. Ich möchte einfach keine Urlaubsanträge auf Papier hier rumliegen haben. Selbst das kann ich mit EVIDENT managen. <<<

Weitere Infos zur Software von EVIDENT auf: www.evident.de



*Ein Hauch von Kinderzimmer:
Der Wartebereich der Praxis
ZahnZauberWald lädt die kleinen
Patienten zum Kindsein ein.*

© Dr. Nathalie Henrich