

ZWP

ZWP goes female

10.25

SPEZIAL



Frauenpower
und weibliche
Visionen in
einem Heft!

© Martin Villadsei – stock.adobe.com

zwp

KÖNIGLICHE FORM KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC



Made in Bremen
seit 1890



VERTRAUEN IN JEDER VERBINDUNG

RSX^{Pro} CC mit bewährter Außengeometrie und neuer tiefkonischer Innenverbindung.

- Stabile konische Verbindung für langfristige Zuverlässigkeit
- Innovatives Design verhindert Verklemmen und Kaltverschweißen
- Nur drei prothetische Schnittstellen – klar, effizient, sicher

Entwickelt und hergestellt in Deutschland.

Gestützt auf Erfahrung. Geschaffen für Ihren Erfolg.



Machen Sie den nächsten Zug!

Informieren Sie sich jetzt!

<https://www.bego.com/koenig-cc>

 BEGO

Packen wirs *gemeinsam, an!*

Sieben zu dreißig. Das ist die aktuelle prozentuale Geschlechterverteilung unter Zahnmedizinstudierenden an deutschen Universitäten. Rund 70 Prozent aufseiten der Studentinnen stehen ca. 30 Prozent an männlichen Pendants gegenüber. Das heißt, ganz klar: Die heutige **Zahnmedizin ist weiblich geprägt**, und dieser Trend wird sich auch zukünftig fortsetzen. Was bedeutet, dass immer mehr Absolventinnen in Kliniken und Praxen, in standespolitischen Ämtern und Vereinspositionen verschiedener Ranghöhe sowie als referierende Expertinnen auf Fortbildungen sichtbar und hörbar werden. Doch diese zunehmende Präsenz und die sich daraus ergebenden Neuerungen sind ein Prozess, der Zeit braucht. Dass er aber stattfindet, ist sicher!

Bleibt, zu fragen: **Was erwarten wir eigentlich von diesem Vormarsch und was sieht man schon jetzt?** Chancengleichheit bzw. Gleichberechtigung? Ja, gewiss. Aber nicht ihrer selbst willen – das wäre verschenkte Müh! Stattdessen geht es doch um mehr, nämlich das Freisetzen einer Vielzahl an neuen Denk- und Herangehensweisen, neuen Themen, neuen Outcomes, neuen Vernetzungen – kurz um das Aufrücken weiblicher Perspektiven in öffentlichen Räumen. Und zwar hin zu einem für alle Seiten gewinnbringenden Zusammenkommen männlicher, weiblicher und diverser Erfahrungs- und Erkenntniswerte. Für ein gemeinsames Agieren. Hierin liegt das Ziel, und nur hieraus entsteht dann auch wirklich eine überfällige Weiterentwicklung bisheriger Muster, Blickwinkel und Repräsentanzen.

„Stattdessen geht es doch um mehr, nämlich das Freisetzen einer Vielzahl an neuen Denk- und Herangehensweisen, neuen Themen, neuen Outcomes, neuen Vernetzungen – kurz um das Aufrücken weiblicher Perspektiven in öffentlichen Räumen.“

Unser Themenheft versteht sich als **Momentaufnahme** – was liegt schon vor an weiblichen Stimmen und Themen innerhalb der Zahnmedizin (und darüber hinaus) und worauf deuten diese aktuellen Inhalte zukünftig hin. Wir wünschen allen Leser/-innen eine anregende Lektüre!

**Und nach der Lektüre:
Feedback wanted!**

Was fanden Sie gut im Heft, was hat gefehlt? Wir freuen uns auf anregende Rückmeldungen an: m.hartinger@oemus-media.de

„Im Arbeitsalltag begegnen Frauen immer noch tradier- ten Erwartungen.“

Wie kann weibliche Führung aussehen? Die Visionärin und Gründerin von Dear Monday, Vera Strauch, verrät es uns.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Unser
Claim

Leadership-
Kompetenzen
gehören in die
breite Fläche!



Worin besteht die Relevanz von Female Leadership Coachings in 2025? Oder anders gefragt, was hat Sie motiviert, Dear Monday zu gründen?

Ich habe Dear Monday gegründet, weil ich überzeugt bin: Die Art, wie wir zusammenarbeiten, entscheidet über die Welt, in der wir leben. Progressive Führung ist dabei kein Nischenthema, sondern eine gesellschaftliche Notwendigkeit. 2025 stehen wir an einem Punkt, an dem Organisationen tiefgreifende Veränderungen nicht nur technisch, sondern vor allem auch kulturell umsetzen müssen – Arbeitsumfelder und moderne Führung sind kein „Nice-to-have“, sondern elementar für Erfolg und Resilienz. In meiner Karriere habe ich häufig beobachtet, dass Potenzial unsichtbar bleibt und viel Energie in Anpassung statt in Gestaltung fließt. Mit unserem Führungsprogramm, der Female Leadership Academy, bringen wir Frauen im deutschsprachigen Raum zusammen und vermitteln Methoden, um (noch) erfolgreicher zu sein – und dabei authentisch zu bleiben. Elementar dafür sind unsere female only Peer-Groups. Denn hier wird offener, ehrlicher Austausch über berufliche Themen möglich, und alle profitieren vom Erfah-

rungs- und Wissensaustausch. Gegenseitiger Support ist in meinen Augen ein wichtiger Baustein, um neue Standards für Führung setzen. Heute haben 3.000 Absolventinnen in der Female Leadership Academy von Dear Monday gezeigt, dass genau das geht. Ich bin sehr stolz darauf, dass wir diesen Raum schaffen können: ein Ort, an dem individuelle Entwicklung und kollektiver Wandel zusammengehören. Für eine Arbeitswelt, in der alle wieder Lust auf Montag haben – in der Zahnarztpraxis, im Unternehmen und allen anderen Bereichen.

Welche Faktoren bremsen Frauen aus, sich in Führungsrollen zu verwirklichen?

Im Arbeitsalltag begegnen Frauen immer noch tradierten Erwartungen, unbewussten Vorurteilen (sogenannten „Biases“) und strukturellen Barrieren. Zum Beispiel ungleiche Karrierechancen, stereotype Rollenzuschreibungen, Abwertungen („die fleißige Biene“ oder „die Zickige“) oder auch fehlende Flexibilität in Arbeitsmodellen. Das führt dazu, dass Frauen sich nicht oder weniger zugehörig fühlen. Diese Hürden halten uns alle auf. Die hindern uns

daran, richtig gut zusammenzuarbeiten und stärkenorientiert zu wachsen. Abgesehen davon, dass sie natürlich sehr verletzend sein können und moralisch nicht den Ansprüchen eines gerechten Miteinanders entsprechen.

Vor dem Hintergrund finde ich es vollkommen nachvollziehbar und kenne es auch aus eigener Erfahrung, dass sich innere Barrieren aufbauen, die wiederum die eigene Karriere behindern können: zum Beispiel in Form von Selbstzweifeln, Perfektionismus oder Zurückhaltung, wenn es um die eigenen Interessen und Träume geht. Mir ist wichtig, hier wohlwollend und verständnisvoll zu sein: Die Frauen sind nicht das Problem! Vorbilder spielen eine wichtige Rolle für Veränderung. Was wir sehen können, glauben wir eher und können wir dann mit uns in Verbindung bringen. Mir selbst tut es sehr gut, Frauen zu erleben, die vorleben, wie man mit Klarheit und Wärme sehr erfolgreich ist. Sichtbare, nahbare Frauen genau wie andere Repräsentant/-innen marginalisierter Gruppen in Führungspositionen sind wie Wegweiser: Sie bereichern unsere Vorstellungskraft. Sie sagen nicht nur, sondern sie zeigen: Es geht anders!

Leadership- Report

Gemeinsam mit dem Marktfor- schungsinstitut Appnio veröffentlichte Dear Monday den Report **The State of German Leadership 2025**. Die Ergebnisse zeigen: In deutschen Führungsetagen steckt ein Systemproblem – kein reines Frauen- oder Generationenproblem. Zu den zentralen Erkenntnissen zählen:

- Nur 60 Prozent der Frauen können sich eine Führungsrolle vorstellen (Männer: 78 Prozent). Gründe: hoher Stress, fehlende Vereinbarkeit und Angst, zu scheitern.
- Frauen starten gestresster in die Arbeitswoche und fühlen sich seltener von Führungskräften inspiriert.
- Fehlende Wertschätzung und schlechte Führung zählen zu den häufigsten Kündigungsgründen.
- Veraltete Führungsbilder schrecken Frauen und die Generation Z gleichermaßen ab.

Der Report steht hier zum kostenlosen Download bereit:
dear-monday.de.

Sie sagen, „Leadership ist mehr als Management“ – was genau heißt das?

Management organisiert Abläufe, Leadership übernimmt Verantwortung für eine positive Vision der Zukunft. Das klingt vielleicht erstmal schwer greifbar, dabei ist es sehr konkret. Ich finde zum Beispiel, gerade in der Medizin, wo die Gesundheit von Menschen und damit ein sehr hohes Gut im Zentrum steht, liegt sehr viel Potenzial für visionäre und visionsgetriebene Arbeit.

Führung bedeutet für mich nicht, die besten Antworten zu haben, sondern die richtigen Fragen zu stellen. Es geht um Sinn, Haltung und den Mut, Menschen über sich hinauszuwachsen zu lassen. Aber auch darum, Prozesse so zu gestalten, dass sie Menschen nicht aufreihen und demotivieren.

Unser Führungsleitbild bei Dear Monday basiert auf drei Säulen:

SELBSTFÜHRUNG: Wer andere führen will, muss sich selbst führen können. Reflexion, innere Klarheit und Resilienz sind die Basis.

BEZIEHUNGSFÜHRUNG: Gute Führung heißt, Vertrauen zu schaffen, aufrichtige Verbindungen aufzubauen und Konflikten nicht aus dem Weg zu gehen.

SYSTEMGESTALTUNG: Strukturen immer wieder hinterfragen, anpassen, langfristige Strategien und kurzfristige Pläne entwickeln.

Sie sagen auch, „Female Leadership ist kein Ge- geneinander – sondern ein neues Miteinander“.

Können Sie das weiter ausführen?

Female Leadership ist kein biologisches Konzept – es ist ein kulturelles. Wir sprechen nicht über „Frauen gegen Männer“, sondern davon, dass wir in einer Academy Orte schaffen, in denen Frauen sich im geschützten Raum über berufliche Themen austauschen können – und auch über Leadership, ihre Karriere und darüber, wie sie richtig was bewegen können. Ich vertrete die feste Überzeugung: Leadership ist nicht nur für Manager/-innen! Sondern für uns alle! Wir alle führen – seien es Meetings, Projekte, Familienleben oder auch einfach unser Leben. Leadership-Kompetenzen gehören in die breite Fläche und jede/-r sollte sich willkommen fühlen, das eigene Leadership-Potenzial zu entdecken!

Traditionelle Führungsbilder sind häufig stark von Kontrolle, Wettbewerb und Hierarchie geprägt. Die Art von Leadership, für die wir von Dear Monday losgehen, steht für Respekt und für Qualitäten wie Kooperation, Integrität und Dialogfähigkeit – und sie ist gleichzeitig sehr effektiv und erfolgreich.

„Uns verbindet mehr, als uns von-einander trennt“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



Im Juni wählte die Kammerversammlung der Landeszahnärztekammer Thüringen die Ilmenauer Zahnärztin Dr. Karin Seidler neu in den Kammervorstand. Die 47-Jährige führt dabei ein neu zugeschnittenes Referat für die Fortbildung und Aufstiegsfortbildung des nicht zahnärztlichen Praxispersonals.

Dr. Karin Seidler
... absolvierte vor ihrem Studium der Zahnmedizin eine Ausbildung zur Zahntechnikerin. Seit 2018 ist sie in eigener Praxis niedergelassen.

Ostdeutsche
Prägung

In Thüringen und den ostdeutschen Bundesländern ist aus historischen Gründen mehr als die Hälfte der Zahnärzteschaft weiblich. Das westdeutsche Schlagwort von einer „Feminisierung der Zahnmedizin“ war hier schon immer Realität. Natürlich freue ich mich, wenn weiterhin viele junge Frauen unseren tollen Beruf ergreifen wollen. Und natürlich hoffe ich, dass viele davon sich neben Job und Familie auch in unseren Berufsvertretungen engagieren. Vielleicht können Frauen in Kammervorständen dafür tatsächlich Wegbereiter und Türöffner sein.

Frau Dr. Seidler, Sie sind neben Dr. Anne Bauersachs die zweite Frau im Vorstand der Landeszahnärztekammer Thüringen. Was hat Sie motiviert, sich im Vorstand einzubringen?

Mir geht es nicht darum, einen Vorstandsposten zu besetzen. Ich möchte neue Impulse geben und die Thüringer Zahnärzteschaft mit voranbringen.

Nach vielen Jahren angestellt im Universitätsklinikum Jena und in einer Jenauer Zahnarztpraxis habe ich 2018 mit einem männlichen Kollegen eine Gemeinschaftspraxis im schönen Ilmenau übernommen. Außerdem engagiere ich mich schon seit Langem in der praktischen Ausbildung neuer Prophylaxeassistentinnen (ZMP). Daher betrachte ich viele Dinge nicht nur als Praxisinhaberin, sondern habe auch immer ein Ohr für unser Praxispersonal. Aus beiden Welten weiß ich, wie wichtig ein motiviertes und gut ausgebildetes Team für das Arbeitsklima und den Behandlungserfolg, aber eben auch für die wirtschaftliche Bilanz einer Zahnarztpraxis ist.

Was gewinnt Ihrer Meinung nach ein Kammervorstand, der sich in gleicher Gewichtung aus Männern wie Frauen zusammensetzt?

Unser Vorstand ist nicht paritätisch durch Frauen und Männer besetzt, und es geht auch nicht um irgendwelche festgelegten Prozentanteile. Viel wichtiger ist, dass unsere Standespolitik die vielfältigen Lebensentwürfe und Berufswege in der Zahnärzteschaft berücksichtigt.

Dabei bringen Frauen einfach zusätzliche Perspektiven ein. Das muss gar nicht unbedingt eine spezifisch weibliche Sicht sein. Oft reicht ein anderer Blickwinkel, eine ergänzende Erfahrung, vielleicht auch eine neue Herangehensweise an schon lange bestehende Probleme.

Wir stehen gemeinsam vor so gewaltigen Herausforderungen, dass wir Zahnärzt/-innen mit einer Stimme sprechen müssen: Wir wollen unseren zahnärztlichen Nachwuchs ermuntern, den Schritt in die Niederlassung auch im ländlichen Raum zu wagen. Wir wollen zeigen, dass die Vereinbarkeit von Familie und Beruf – auch und gerade für Frauen – in einer eigenen Praxis viel freier gestaltet werden kann als in einer Festanstellung. Wir wollen den bedrohlichen Fachkräftemangel beim Praxispersonal bewältigen, und hierin sehe ich meine ganz besondere Aufgabe. Wir wollen die praxisferne Bürokratie und staatliche Reglementierung eindämmen sowie vieles andere mehr...

Zu all diesen Themen bringt jeder seine persönlichen Gedanken mit – egal, ob Frau oder Mann, ob jung oder alt, ob Stadtkind oder Landei, ob niedergelassen oder angestellt, ob Generalist oder Spezialist. Diese Vielfalt in der Einheit ist ein unschätzbarer Vorteil. Schließlich verbindet uns alle doch mehr, als uns voneinander trennt, zumal die allermeisten Kolleg/-innen im Praxisalltag völlig problemlos und vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Wie soll das von Ihnen besetzte, neue Vorstandsreferat die Thüringer Zahnarztpraxen im Wettbewerb um Fachkräfte stärken, und welche Schwerpunkte setzen Sie dabei?

Das neue Vorstandsressort unterstützt Personal und Praxen gleichermaßen. Unsere Angebote können Entwicklungschancen verwirklichen und Berufsaussteige vermeiden. Vielleicht schaffen wir es sogar, ältere ZFA länger im Beruf zu halten. Dazu sind wir auch ein vertrauter Ansprechpartner für Sorgen und Nöte der ZFA, wenns im Praxisteam mal knirscht.



KONZEPT DESIGN EINRICHTUNG



SERVICE PARTNER
FÜR ÜBER 50 MARKEN

GANZ PERSÖNLICH:



Björn Hensen
Geschäftsführer

Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264131
hensen@shr-dental.de



Sarah Franke
Prokuristin

Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264150
franke@shr-dental.de

#reingehört



INTERVIEWS MIT ZAHNÄRZTEN UND MENSCHEN AUS DER DENTALWELT.

In einer neuen Folge von #reingehört sprechen wir mit Dr. Nina Psenicka zum bewussten Umgang mit den eigenen Ressourcen für eine gesunde Leistungsfähigkeit. Gerade Frauen in Führungspositionen verlieren sich oftmals aus dem Blick, wenn sie für andere agieren und die eigene, zunehmende Erschöpfung ignorieren. Nina Psenicka weiß sehr genau, wovon sie spricht: sie selbst musste von einem auf den anderen Tag den Stop Button drücken und ihr Leben neu ausrichten.

Dr. Nina Psenicka ist Oralchirurgin, Bestsellerautorin, Speakerin, Mentorin und Gründerin der Gesunde High Performance Akademie®. Nach leitenden medizinischen Positionen als Oberärztin an der Universität Frankfurt und Chirurgin in Privatkliniken in London und Zürich, erlebte sie selbst die Schattenseiten eines Lebens auf der Überholspur. Daraus entstand das Konzept Gesunde High Performance®, das Spitzenleistung mit Gesundheit, Energie und Lebensqualität verbindet. Mit über 1.000 Vorträgen und Seminaren zählt sie heute zu den renommiertesten Expertinnen für gesunde Spitzenleistung im D-A-CH-Raum. Ihre Expertise wurde außerdem auf den Covern des Forbes Magazins, founders Magazins und des ERFOLG Magazins gewürdigt



„Als Medizinerin hatte ich zwar gemerkt, dass etwas nicht stimmte – ich schlief schlecht, war tagsüber verspannt und erschöpft – aber ich nahm das nicht ernst. Ich arbeitete nonstop weiter. Bis dann mein Körper eine Eigenreaktion durchführte und mir meine Hausärztin klipp und klar sagte: Du stehst kurz vor dem Herzinfarkt.“

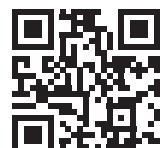
(Dr. Nina Psenicka)



Infos zur Person

© Dr. Nina Psenicka

Hier geht es zur #reingehört-Folge mit Dr. Nina Psenicka.



NEU

Klinisch geprüfte Wirksamkeit.



FRISCHER ATEM+

24h Anti-Mundgeruch*

* Bei 2x täglicher Anwendung

ZAHNFLEISCHSCHUTZ+

Effektiver Zahnpflegeschutz
in nur 1 Woche**

** Im Vergleich zu Zahneputzen allein

LISTERINE®
PROFESSIONAL

Dr. Sophie
Schmidt

... arbeitete zunächst als Dozentin und Zahnärztin an der Uniklinik Gießen, später in Praxiskliniken in München und Frankfurt. Ihr Schwerpunkt liegt auf der ästhetischen Zahnheilkunde, insbesondere auf minimalinvasiven Behandlungen, Veneers, Non-Prep Veneers sowie komplexen prothetischen Versorgungen, Zahniplantaten und moderner Prothetik.

Ihr Frankfurt. Ihr Strahlen. Zahnmedizin im Palais.

Eine eigene Praxis zu gründen, war für Dr. Sophie Schmidt zunächst nicht der offensichtliche Plan. „Ich habe sehr gerne angestellt gearbeitet, in großen Teams mit viel kollegialem Austausch. Lange dachte ich, das sei für mich auch dauerhaft eine gute Option“, erinnert sie sich. Doch mit zunehmender Berufserfahrung reifte der Wunsch, eigene Werte in der Patientenbehandlung konsequenter umzusetzen – und die Freiheit zu gewinnen, selbst zu entscheiden. „Das Unternehmerische hat mich irgendwann genauso gereizt wie die Zahnmedizin. Und ich finde es spannend, als Frau diesen Weg zu gehen.“

MIT MUT UND EMPATHIE

in die Selbstständigkeit

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

Die Gründung erfolgte mitten in der Frankfurter Innenstadt – von Beginn an ein ambitioniertes Projekt. Die Praxis entstand in einem Rohbau, jede Entscheidung musste getroffen werden: vom Gesamtkonzept über das Interior bis hin zu Details wie der Platzierung von Lichtschaltern. Was für Außenstehende nach Stress klingt, beschreibt Dr. Sophie Schmidt als Privileg. Denn die Vision nahm Form an – und die ersten Rückmeldungen der Patienten nach Eröffnung bestätigten den eingeschlagenen Weg: modern, innovativ und gleichzeitig wohltuend anders.

Herausforderungen und Wettbewerb

Natürlich verlief nicht alles reibungslos. Verzögerungen, Lieferengpässe, Unsicherheiten – all das kennt jeder Gründer. Doch Dr. Schmidt betont, dass sich Lösungen oft aus der Situation ergeben und manche Hindernisse im Rückblick sogar Vorteile bringen. Besonders Frauen, sagt sie, neigen dazu, alles allein stemmen zu wollen. „Für mich war es ein Lernprozess, Hilfe von außen anzunehmen. Das macht einen stärker, nicht schwächer.“

Frankfurt am Main gilt als hart umkämpfter Markt. Doch Konkurrenz sieht sie nicht als Bedrohung, sondern als Motor für Qualität. „Das ist für Patienten ein Gewinn. Es gibt genug Platz für viele Praxen – entscheidend ist, dass Zahnarzt und Patient zueinander passen. Ich vergleiche das gern mit guten Restaurants: Wenn man Qualität bietet, findet man immer seine Gäste bzw. als Zahnarzt seine Patienten.“ Patienten profitieren davon, dass mehrere Praxen um sie werben – und Zahnärzte, weil sie dadurch gefordert sind, ihr Angebot zu schärfen.

Atmosphäre, Team und Führungsstil

Schon beim Betreten soll spürbar sein: Hier geht es nicht nur um Zähne, sondern um Menschen. „Ich möchte, dass Patienten runterkommen können – ein Kaffee im Wartezimmer, eine ruhige Stimmung. Gerade Angstpatienten öffnen sich eher, wenn sie sich wohlfühlen.“ Wer sich entspannen kann, öffnet sich eher und ermöglicht eine vertrauensvolle Behandlung. Dieses Verständnis prägt auch ihr Team. „Ohne Mitarbeiter ist ein Zahnarzt nichts. Mir ist wichtig, dass sie sich in der Praxis wertgeschätzt fühlen. Ein gutes Teamklima ist genauso entscheidend wie moderne Technik.“ Auch ihr Führungsstil spiegelt diese Haltung. „Viele Frauen denken, sie müssten dominant und mit harter Hand führen, um respektiert zu werden. Ich glaube, Wertschätzung und Interesse an Menschen und ihren individuellen Bedürfnissen sind der Schlüssel.“ Dass ihre Praxis aktuell ausschließlich aus Frauen besteht, ist Zufall – doch die Rückmeldung der Mitarbeiter ist eindeutig: „Es ist ein anderes Arbeiten als bei männlichen Chefs, die Kolleginnen zuvor erlebt haben.“

Marketing und Vision

Zum Gründen gehört nicht nur medizinische Exzellenz, sondern auch Sichtbarkeit. „Als Zahnärztin reicht es nicht, nur hochwertige Arbeit zu leisten. Patienten müssen wissen, dass es die Praxis gibt und wofür sie steht. Das Studium bereitet uns darauf nicht vor.“ Deshalb entschied sie sich, Marketing von Beginn an professionell aufzustellen – nicht als Werbefassade, sondern als Spiegel der eigenen Werte. Gemeinsam mit einer spezialisierten Agentur entwickelten sie die Corporate Identity, die Website und den gesamten Aufenauftritt. Für sie bedeutet das Sicherheit: zu wissen,

dass Profis die moderne Handschrift ihrer Praxis nach außen tragen.

Ihre Vision für die kommenden Jahre ist klar: ein kontinuierlicher Aufbau, langfristig ergänzt durch weitere Behandler. „Ich möchte nicht allein arbeiten, sondern Austausch im Team leben. Und ich wünsche mir, dass moderne Zahnmedizin und Wohlfühlatmosphäre noch selbstverständlicher zusammengehören.“ Besonders wichtig ist ihr auch soziale Verantwortung: „Hochwertige Zahnmedizin darf kein Privileg sein. Deshalb biete ich flexible Modelle wie Ratenzahlung an, damit sich jeder eine moderne Behandlung leisten kann.“

„VIELE FRAUEN DENKEN,
SIE MÜSSTEN DOMINANT
UND MIT HARTER HAND
FÜHREN, UM RESPEKTIERT
ZU WERDEN. ICH GLAUBE,
WERTSCHÄTZUNG UND
INTERESSE AN MENSCHEN
UND IHREN INDIVIDUEL-
LEN BEDÜRFNISSEN SIND
DER SCHLÜSSEL.“

(Dr. Sophie Schmidt)

Fazit

Am Ende ist es die Kombination aus Mut, Empathie und unternehmerischer Klarheit, die ihren Weg prägt. „Ich möchte andere Frauen ermutigen, den Schritt zu gehen. Man wächst mit den Aufgaben – und man darf sich auch Unterstützung holen. Mut wird belohnt.“ Ihr Beispiel zeigt: Die eigene Handschrift, eine klare Haltung und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, können auch in einem umkämpften Markt erfolgreich machen.



Infos zur
Autorin

DA KOMMT NICHTS MEHR BIS ZUR RENTE?

Von wegen ...



Anstelle das sehr wahrscheinliche Aus ihrer nicht mehr zeitgemäßen Praxis abzuwarten, entschloss sich Zahnärztin Dr. Claudia Pelzer im März vergangenen Jahres für einen Neuanfang. Sie suchte und fand eine passende Praxisfläche, tat sich mit einem Profi zusammen, nahm nur das Nötigste aus der alten in die neue Praxis mit und absolvierte so für sich und ihr Team ein Reset in einem modernen und motivierenden Praxisambiente – und all das weniger als zehn Jahre vor ihrem anvisierten Berufsende!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Frau Dr. Pelzer, können Sie uns bitte kurz Ihre Gründung umreißen?

Meine erste Praxis übernahm ich 2002, wobei die Praxis zu diesem Zeitpunkt schon mehr als 20 Jahre existierte. Sie befand sich in einer Passage der Emmericher Innenstadt, hatte nach und nach immer mehr Mängel und war so immer weniger zeitgemäß. Nach einem Eigentümerwechsel der Immobilie sah ich dort keine Perspektive mehr und entschloss mich im März 2024, nach neuen Räumlichkeiten Ausschau zu halten. Ich wollte auf keinen Fall neu bauen oder eine Bestandsimmobilie aufwendig umbauen müssen, sondern suchte nach modernen, dentalgerechten Räumen zur Miete. Fündig bin ich dann im Gesundheitszentrum Emmerich Vital geworden. Der Eigentümer ermöglichte mir passende Bedingungen, durch den Hinweis meines Kollegen Dr. Ralph Büttner, der mir auch in Belangen der Finanzierung Rat gebend zur Seite stand, traf ich mit SHR dent concept zusammen, und ab dann ging die gemeinsame Reise los – bis zum Ziel, der erfolgreichen Eröffnung meiner neuen Praxis Ende September.

VISUALISIERUNG DES
PRAXISDESIGNS



© SHR dent concept

Mit SHR dent concept auf der sicheren Seite

SHR dent concept betreute Dr. Pelzer umfassend – von der Logoentwicklung bis zur Föliierung ausgewählter Glaselemente. Um den Naturbezug in der Praxis zu betonen, wurden großformatige Blätter-Grafiken eingesetzt, die Sichtschutz und Gestaltung zugleich bieten. Auch der Empfangsbereich wurde von SHR dent concept gestaltet. Das Konzept kombiniert natürliche Materialien mit klarer Formensprache: warme Holztöne schaffen eine einladende Atmosphäre, frische Grüntöne und florale Akzente beleben den Raum. Naturmotive vermitteln Ruhe, während die reduzierte Farbpalette für Orientierung sorgt. Elegante Pendelleuchten setzen stimmungsvolle Highlights, Betonoptik bildet einen spannenden Kontrast zu glatten, hellen Flächen.

So entstand ein Empfang, der Professionalität und Vertrauen ausstrahlt und zugleich eine freundliche Wohlfühlumgebung für Patienten bietet. Klare Wegeführung, hochwertige Materialien und präzise Details unterstreichen die Qualität des Gesamtkonzepts.

Weitere Infos zu SHR dent concept auf shr-dental.de/dentaldepot.

Hier gibts mehr
Bilder.

Sie üben Ihren Beruf seit Jahrzehnten aus, wie leicht oder schwer ist Ihnen der Schritt Richtung Neuanfang gefallen?

Erstaunlich leicht! Ich wollte meine Praxis nicht einfach schließen müssen, wie es vielerorts der Fall ist, sondern noch mal durchstarten, auch mit Blick auf die spätere Abgabe. Der Schritt hat mich und mein Team noch mal ganz neu motiviert, denn natürlich lässt es sich jetzt, in neuen Räumen und auf der Etage zudem umgeben von anderen medizinischen Anbietern, viel angenehmer arbeiten. Die neue Praxis ist auf vier Behandlungszimmer ausgerichtet, momentan sind zwei Zimmer im Einsatz. Noch behandle ich alleine, möchte aber eine weitere Behandler/-in für die Praxis gewinnen, sodass ich in etwa fünf bis sieben Jahren langsam zurücktreten und in den Ruhestand wechseln kann. Das ist zumindest der Plan!

Wie empfanden Sie die Zusammenarbeit mit SHR dent concept?

Ich habe den Neustart nicht bereut, auch weil ich SHR dent concept als Partner hatte! Meine Vorstellungen und Wünsche wurden gehört und zusammen mit mir weiterentwickelt. So ein Projekt kann nur im Team funktionieren und ich konnte mich dabei auf jeden Einzelnen verlassen. Hier möchte ich besonders der Geschäftsleitung Herrn Hensen und Frau Franke sowie der Architektin Frau Schneider und dem Technischen Leiter, Herrn Siebrandt danken! Gerade in Momenten, die mal anders als geplant verliefen, zeigte sich die Qualität und Verbindlichkeit der Betreuung. So blieb der Röntgentechniker Herr Janocha, von SHR dent concept vermittelt, bis 21 Uhr in der Praxis, machte das OPG nach dem Transport funktionstüchtig, sodass die TÜV-Abnahme am nächsten Tag erfolgen konnte. Genauso unterstützte mich Dr. Markus Brehmer in allen Fragen rund um die IT. Ohne diesen Support wären meine Erfahrungen in dieser Zeit bestimmt andere gewesen. Mein Fazit: Ich freue mich, diesen Schritt für mich und mein Team gegangen zu sein und kann die Zusammenarbeit mit SHR dent concept vollends empfehlen!



DR. CLAUDIA PELZER IN IHRER NEUEN PRAXIS IN EMMERICH.

„Ich wollte meine Praxis nicht einfach schließen müssen, wie es vielerorts der Fall ist ...“

„Ich war nie eine Quotenfrau“

Als Frau mit vielen Ämtern und in vielfältigen Mitentscheidungspositionen muss man Klartext reden können. Genau dies tut Dr. Tilli Hanßen für uns im Interview und zeigt dabei auf, wie wichtig es ist, dass sich Frauen auch untereinander wohlwollend begegnen. Umso besser können sie gemeinsam ihre Perspektiven einbringen.

Ein Beitrag von
Marlene Hartinger

Dr. Tilli Hanßen

... engagiert sich neben ihrer Praxis-tätigkeit in Jestedburg in vielfältiger Weise standespolitisch. Seit 2005 ist sie für die Fraktion ZfN (Zahnärzte für Niedersachsen) Delegierte sowohl der BZÄK als auch der Zahnärztekam-mer Niedersachsen. 2011 wurde sie zudem in die Vertreterversammlung der KZVN gewählt. Seit Oktober 2015 leitet sie als Vorsitzende die Bezirks-stelle Lüneburg der Zahnärztekam-mer Niedersachsen, und seit Juli 2020 gehört sie dem Vorstand der Zahn-ärztekammer Niedersachsen an.



Frau Dr. Hanßen, was motiviert Sie, sich in diesem Maße in das standespolitische Tagesgeschäft einzubringen und welche Rolle spielt dabei das Thema Frauen in Führungs-positionen?

Ganz einfach, ich wollte meine zahnärztliche Berufsausübung nicht von Menschen bestimmen lassen und mich nicht von Kollegen repräsentieren lassen, die ich selbst nicht gut gefunden habe. Damals gab es einige Kollegen in der zahnärztlichen Öffentlichkeit, die ich im Auftreten eher als schlecht für die Außenwirkung des Berufstands empfand. Frauen waren eher nicht vorhanden und haben mir auch nicht bei meinem Weg in die Standespolitik geholfen. Geholfen haben mir die heute so beschimpften alten weißen Männer!

Für mich selbst ist immer als erstes die Qualifikation entschei-dend, ich war nie eine Quotenfrau und habe das auch nie ge-fordert. Ich sehe allerdings, dass es in den männlichen Netz-werken oft keinen Platz für Frauen gibt, da es die Männer irri-tiert, dass wir ihre Spielregeln nicht automatisch akzeptieren. Das macht für sie vieles unplanbar und anstrengend, wenn sie können, vermeiden sie sich den Stress.

Als Vorsitzende der Bezirksstelle Lüneburg und Vorstandsmit-glied der Zahnärztekammer Niedersachsen sind Sie eine sichtbare weibliche Stimme in der Berufspolitik. Welche Erfahrungen haben Sie als Frau in dieser Funktion gemacht?

Ehrlich gesagt war das überhaupt kein Thema für mich. Ich habe immer gut mit Männern zusammenarbeiten können und war eigentlich nicht unglücklich, wenn ich den weiblichen Neidereien aus dem Weg gehen konnte. Natürlich trifft man ab und zu auf einen Ewiggestrigen, der ein Problem mit klaren An-

sagen von einer Frau hat. Da wird dann auch versucht, mir Steine in den Weg zu legen. Aber ich versuche, das mit Freundlichkeit, Charme und Bestimmtheit im Handeln zu lösen.

Viele junge Zahnärztinnen suchen heute nach Vorbildern. Wie möchten Sie Frauen in der Zahnmedizin ermutigen, sich selbstbewusst in Praxisführung, Kammerarbeit und Standespolitik einzubringen?

Wir kochen alle nur mit Wasser, ich kann nur sagen: einfach machen. Ich habe mich früher auch oft nicht so getraut, wirtschaftlich größere Investitionen zu tätigen, und habe im Nachhinein oft bereut, dass ich dafür länger gebraucht habe. Wenn man nicht zwei linke Hände hat, kann man in der Zahnmedizin ein sehr selbstbestimmtes und zufriedenes Leben in der eigenen Praxis führen. Die Dankbarkeit und Wertschätzung unserer Patienten ist groß und gibt einem selbst ein gutes Gefühl zurück.

Genauso ist es in der Standespolitik. Dinge selbst zu beeinflussen und die Richtung vorzugeben, macht eine höhere Berufszufriedenheit. Natürlich kann man nicht alles, was uns in der Zahnmedizin stört, ändern – Stichwort Bürokratieabbau. Hier muss die Politik endlich liefern!

Welche Schritte halten Sie für notwendig, um die Frauenpower in der Zahnärzteschaft noch stärker sichtbar zu machen und nachhaltig zu fördern?

Es gibt unter den Kolleginnen viele tolle touge Frauen, die mit beiden Beinen im Leben stehen. Die können einen dann auch unterstützen und fördern. Wir müssen aufhören, uns mit Neidereien und Machtspielchen selbst auszubremsen. Das machen die Männer natürlich auch, aber nicht so dauerhaft, wie wir Frauen. Das ist schade und unnötig.

Es ist super, wenn wir nicht homogen und uniform sind, und so könnten wir unsere Fähigkeiten besser bündeln und zu guten Ergebnissen kommen. Viele müssen einfach noch mehr die Erziehung ihrer Mütter abstreifen, die ihnen sagt: Ein gutes Mädchen tanzt nicht aus der Reihe.

Ich denke, auf Dauer wird es einfach immer mehr engagierte Kolleginnen geben. So wie wir in der Praxis jetzt bald in der Mehrheit sind, wird es auch in der Standespolitik in einigen Jahren anders aussehen. Ich bin kein Fan von Quoten, finde aber die Versuche, sie jetzt zu umgehen auch traurig. Wenn die Politik uns Quoten aufgibt, sollten wir sie konstruktiv nutzen und den guten Kolleginnen helfen, in die Ämter zu kommen und dort gute Arbeit zu machen.

ANZEIGE

SciCan
BRAVO G4



Die smarte Art der Sterilisation



Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STATIM kennen.

🕒 In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.

📦 5 Trays oder 3 Kassetten (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).

👉 Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.

📲 Die WLAN-fähige G4-Technologie wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.

www.scican.com/eu;bravo-g4

ALLES IM GRÜNEN BEREICH?

Sauganlagen und Volumenstrommessung

Eine zahnärztliche Sauganlage kann ausfallen und die ganze Praxis lahmlegen. Wie sich dieses Risiko minimieren lässt und wie sie selbst dabei mitwirkt, erläutert Prophylaxeassistentin Angela Lemke.

Ein Beitrag von Christin Hiller

Female learning

Als Medizinprodukteberaterinnen arbeiten wir Hand in Hand mit dem Praxisteam, nicht nur beratend, sondern als Mitgestalterinnen im Praxisalltag.



Frau Lemke, Sie kommen als Medizinprodukteberaterin in viele Praxen und kümmern sich dabei vor allem um Sauganlagen. Welchen Herausforderungen begleiten Sie hierbei häufig vor Ort?

Ganz allgemein sollte auf die Sauganlage ein noch stärkerer Fokus gelegt werden als früher. Insbesondere ein höheres Aufkommen von Prophylaxepulver oder – speziell in der Chirurgie – das punktgenaue Entfernen von größeren Blutmengen, von Gewebe-, Dentin- und Knochenresten bedeutet automatisch: Die Sauganlage muss heute einfach mehr leisten. Leider erreichen viele Sauganlagen in den Zahnarztpraxen jedoch nicht die gewünschte Leistung von rund 300 Litern pro Minute Volumenstrom, die das Praxispersonal und die Patienten vor Aerosolen schützt und auch für den langfristigen Werterhalt des Saugsystems maßgebend ist.

Welche Konsequenzen haben Sie als Hersteller aus dieser Erfahrung gezogen?

Wir agieren als Anbieter von Systemen für die Praxis. Dazu gehören neben dem Saugsystem adäquate Desinfektions- und Reinigungsmittel. Hinzu kommt die Überprüfung des Absaugvolumens vor Ort. Genau das übernehmen wir als Service seit mehreren Jahren sehr erfolgreich, um die Praxen vor Ausfällen, kontaminiertem Reflux und Aerosolen zu schützen.

Kann der Zahnarzt die Prüfung des Volumenstroms der Sauganlage auch schnell selbst durchführen?

So einfach ist das nicht. Für die Messung ist ein spezielles Gerät erforderlich und darüber hinaus technisches Wissen über das gesamte Saugsystem der Praxis. Denn es muss an jeder Behandlungseinheit der erforderliche Volumenstrom erreicht werden, auch wenn mehrere Einheiten gleichzeitig in Betrieb sind. Mit einem Durchflussmengenmessgerät

kann direkt an den jeweiligen Saugschläuchen der Volumenstrom in Litern pro Minute gemessen werden, auch bei laufendem Praxisbetrieb.

Was sagen Ihnen die Ergebnisse?

Alles unter 300 Litern pro Minute hat einen Optimierungsbedarf, den die Praxis durch Anpassung der Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahmen ganz einfach befriedigen kann. Nach genauer Aufklärung in der Praxis wird später in Verlaufskontrollen geprüft, ob die Absaugung wieder optimal funktioniert.

Was sind Ihre Erfahrungen: Woran kann eine Beeinträchtigung der Funktion zahnärztlicher Saugsysteme liegen?

In 95 Prozent der Fälle liegt die Ursache vor allem in nicht geeigneten oder falsch angewendeten Desinfektions- und Reinigungsmitteln.

Welche Produkte eignen sich besonders?

Am besten ist eine Kombination aus einem säurehaltigen Reiniger und einem mild alkalischen Desinfektionsmittel. Das ist optimal für die Wertsicherung des Saugsystems. Alkalische Desinfektionsmittel eignen sich, um organische Ablagerungen zu entfernen und um zu desinfizieren. Säurebasierte Reiniger eignen sich, um Kalkablagerungen und Prophylaxepulver aufzulösen. In

der Regel gibt es für jedes Saugsystem speziell abgestimmte Produkte, die genau für den Anwendungszweck entwickelt und auf Materialverträglichkeit mit allen Komponenten aus dem System geprüft werden. Mild alkalische Desinfektionsmittel werden häufig als Konzentrat angeboten, beispielsweise Orotol plus, und dienen zur gleichzeitigen Desinfektion, Desodorierung, Reinigung und Pflege aller zahnärztlichen Saugsysteme. Die Reiniger sollten organische Ablagerungen wie Speichel,

Blut und Dentinstaub, gegebenenfalls mit Amalgamstaubanteilen, lösen. Mikrobiologisch sollten sie bakterizid, levurozid und begrenzt viruzid gegen behüllte Viren inklusive Hepatitis-B-Viren, Hepatitis-C-Viren, HIV sowie Coronaviren und gegen unbehüllte Adenoviren und Noroviren wirken. Die mild alkalische

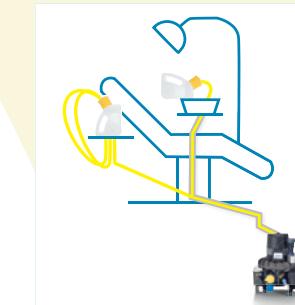
Lösung kann bis zur nächsten Wiederinbetriebnahme der Einheit im System bleiben und dort wirken, ohne Schäden an den Komponenten oder den Leitungen zu verursachen. Ein schaumfreier, saurer Spezialreiniger, z.B. MD 555 cleaner, ergänzt das Desinfektionsmittel, um Kalk, Prophylaxepulver sowie die daraus resultierenden Verschlammungen und Ablagerungen zu lösen und zu entfernen. Der säurehaltige Reiniger darf maximal zwei Stunden einwirken und ist danach mit zwei Litern Wasser auszuspülen; so steht es auch in unserer detaillierten Arbeitsanweisung. Quasi nach dem Prinzip einer Kaffeemaschine: Wenn Sie die Kaffeemaschine entkalken, bereiten Sie danach auch nicht direkt einen Kaffee zu, sondern spülen die Leitungen erst ein paar Mal mit Wasser aus, um den gelösten Kalk und den Reiniger zu entfernen. Dieses Prinzip ähnelt der Anwendung von MD 555 cleaner.

„Ganz allgemein sollte auf die Sauganlage ein noch stärkerer Fokus gelegt werden als früher. Insbesondere ein höheres Aufkommen von Prophylaxepulver oder – speziell in der Chirurgie – das punktgenaue Entfernen von größeren Blutmengen, von Gewebe-, Dentin- und Knochenresten bedeutet automatisch: Die Sauganlage muss heute einfach mehr leisten.“

(Angela Lemke)



© DÜRR DENTAL SE



Reinigung und Desinfektion halten Ihr Saugsystem frei von Ablagerungen und infektiösen Keimen. DÜRR DENTAL hat die Lösungen.

**Vereinbaren Sie
Ihren Termin:**

[www.duerrdental.com/
saugsystemcheck](http://www.duerrdental.com/saugsystemcheck)



**von
oben
bis
unten**



© DÜRR DENTAL SE

Brauche ich unbedingt zwei verschiedene Produkte?

Die Kombination aus einem säurehaltigen Reiniger wie MD 555 cleaner und einem mild alkalischen Desinfektionsmittel wie Orotol plus ist optimal für die Werterhaltung des Saugsystems. Alkalische Desinfektionsmittel sind geeignet, um organische Ablagerungen zu entfernen und zu desinfizieren. Säurebasierte Reiniger eignen sich, um Kalkablagerungen und Prophylaxepulver aufzulösen. Auch dies verhält sich wie bei der Kaffeemaschine: Allgemein wird zur Reinigung der Komponenten eine mild alkalische Spülmittellösung verwendet und zum Entkalken ein säurehaltiges Produkt. Jedoch ist Vorsicht geboten: Im zahnärztlichen Saugsystem dürfen ausschließlich für diesen Zweck zugelassene Produkte verwendet werden. Haushaltsreiniger und chlorbasierte Mittel haben im Saugsystem nichts zu suchen. Sie beeinträchtigen wesentlich die Funktion und greifen Materialien an. Auch schäumende oder schaumarme Produkte zur Sauganlagenreinigung und -desinfektion haben einen negativen Einfluss.

Was ist bei der Anwendung der beiden Produkte Orotol plus und MD 555 cleaner außerdem zu beachten?

Wichtig ist, die angegebene Dosierungsempfehlung zu berücksichtigen und die jeweilige Einwirkzeit einzuhalten. Allgemein empfehlen wir, nach jeder Behandlung und vor jeder Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahme mit kaltem Wasser zu spülen.

Warum denn kaltes Wasser, reinigt warmes Wasser nicht besser?

Wenn warmes Wasser mit einer Temperatur über 40 °C verwendet wird, koaguliert das Eiweiß aus dem Speichel und dem Blut und verstopft Schläuche und Leitungen. Im maßgeblichen Leitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin, kurz DAHZ, wird neben einer hochvolumigen Absaugung sogar explizit eine Spülung des Schlauchsystems der Sauganlage nach jeder Behandlung mit kaltem Wasser gefordert. Wer etwas anderes tut, bewegt sich jenseits der DAHZ-Empfehlungen. Dies und die sachgerechte Anwendung der Produkte erklären wir gerne in unserem kostenlosen Saugsystem-Check.

Wie oft sollte dieser Check, inklusive der Volumenstrommessung, in der Praxis durchgeführt werden und wie organisiert dies das Hygiene-team?

Eine Volumenstrommessung einmal pro Jahr reicht zur Sicherstellung der Funktion in der Regel aus. Dazu kann die Praxis meine Kolleginnen und mich einfach für einen kostenlosen Servicetermin buchen. Wichtig ist mir, dass der Praxisbetrieb nach Möglichkeit nicht unterbrochen wird. Oft bietet sich nach meiner Erfahrung ein Zeitpunkt kurz vor Mittag an.

Kostenloser Check von Sauganlagen

Angela Lemke ist mit insgesamt 17 Kolleginnen tätig. Gemeinsam decken sie das gesamte Bundesgebiet ab. Kontakt kann man über die Website duerrdental.com unter „Absaugung – Kontakt“ mit ihr aufnehmen oder über das allgemeine Kontaktformular. So lässt sich ein kostenloser Termin zum Checken der Sauganlage vereinbaren.



Infos zum
Unternehmen



MEHR ZEIT DURCH ENTLASTUNG!

Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie. Mehr Informationen unter
0711 99373-4993 oder mail@dzb.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzb.de

DZR

FÜR EINE MODERNE IMPLANTOLOGIE

© Katja Kupfer | OEMUS MEDIA AG

Info

Mit der neuen Implantatlinie Semados® Conical Connection erweitert BEGO sein Portfolio um zwei Implantate mit tiefkonischer Innenverbindung. Sie wurde auf Grundlage von 35 Jahren Erfahrung mit den Semados®-Implantaten und aktuellen Fertigungsstandards entwickelt.



SUSANNE GRÜTTNER - SENIOR CLINICAL SPECIALIST

IM BEREICH CATEGORY MANAGEMENT IMPLANTOLOGY BEI BEGO.

Weibliches Know-how und agile Schnittstellen zwischen Praxis und Industrie

Susanne Grüttner ist Oralchirurgin und war bis vor zwei Jahren im klassischen Praxisbetrieb tätig. Dann entschied sie sich für einen Perspektivwechsel: Statt ihre fachlichen Kompetenzen weiterhin ausschließlich in der direkten Patientenversorgung einzusetzen, brachte sie ihr erprobtes Know-how bereits in der Produktentwicklung ein und wirkte an der neuen Implantatlinie Semados® Conical Connection von BEGO mit. Dass sich mit Susanne Grüttner eine erfahrene Praktikerin erfolgreich im Entwicklungsteam des Bremer Unternehmens engagiert, unterstreicht einmal mehr, wie sehr die zahnärztliche Implantologie von vielseitigen Kompetenzen, Impulsen beider Geschlechter und agilen Schnittstellen zwischen Praxis und Industrie profitiert. Klar ist auch: Eine Implantologie, deren Systeme Behandlerinnen wie Behandler gleichermaßen überzeugen, ist schlichtweg State of the Art.

Ein Beitrag von Katja Kupfer und Marlene Hartinger

Frau Grüttner, wie hat sich aus Ihrer Sicht die Erwartungshaltung von Behandler/-innen an ein Implantatsystem in den letzten Jahren geändert?

Heutzutage erwartet man einfach eine Reduktion der Komplexität und gleichzeitig die Möglichkeit für hochästhetische Versorgungen. Beides ist mit der neuen Innenverbindung und der vollanodisierten Oberfläche aller Komponenten bei der Semados® Conical Connection gegeben. Außerdem können alle Konzepte von der epikrestalen bis zur weit subkrestalen Implantatplazierung umgesetzt werden.

Das neue Implantat gibt es sowohl in konischer als auch parallelwandler Form? Wann verweise ich welches Implantat?

Das ist eine umfangreiche Frage zur Philosophie von Behandlungskonzepten eines jeden Behandlers. Ausführliche Antworten darauf würden hier sicherlich den Rahmen sprengen. In aller Kürze: Es ist möglich, mit beiden Implantaten gleiche Ergebnisse zu erzielen. So kann der Chirurg seiner Behandlungsstrategie folgen, während sich für den Prothetiker keine Änderungen ergeben. Das ist einzigartig und adressiert somit eine größere Kundengruppe im chirurgischen Bereich. Außerdem erleichtert diese Varianz die Zusammenarbeit zwischen Chirurgen und Prothetikern.

Was ist der Unterschied zwischen einem guten System und einem System, das im Alltag begeistert?

Ganz einfach: die Anwendung muss auch Spaß machen. Durch die klare Farbcodierung fällt langes Suchen weg. Es besteht keine Verwechslungsgefahr und damit kommt auch kein Frust auf. Die Schrauben der Abutments fallen nicht heraus. Das ist fabelhaft! Ich kann sie allerdings auch nur bei einem perfekten Sitz des Abutments einschrauben. Das ist im Sinne der vielbeachteten Strahlenhygiene wichtig. Der Behandler hat ggf. die Möglichkeit, die Anzahl der Röntgenkontrollen zu reduzieren. All das sind Benefits, die überzeugen und den kleinen, aber feinen Unterschied in der Praxis machen.

„Die Anwendung eines Implantatsystems muss auch Spaß machen. Durch die klare Farbcodierung bei der Semados® Conical Connection fällt langes Suchen weg. Es besteht keine Verwechslungsgefahr und damit kommt auch kein Frust auf. Die Schrauben der Abutments fallen nicht heraus. Das ist fabelhaft!“

(Susanne Grüttner)

Auf den Punkt gebracht: Was macht das neue Implantat für Überweiserpraxen attraktiv?

Für mich als Oralchirurgin steht hier die Reduktion der Schnittstellen und eine klare Farbcodierung im Vordergrund. Das vereinfacht die Handhabung und reduziert die Lagerhaltung. Außerdem stehen fünf Gingivahöhen zur Verfügung. Damit können bei allen Phänotypen der Gingiva ästhetische Ergebnisse erzielt werden.



© Katja Kupfer | OEMUS MEDIA AG

Mehr zur neuen Implantatlinie bietet auch das Interview im aktuellen **ZWP-Hauptheft ab S. 88** mit Dr. Alexander Faber (Chief Sales Officer) und Steffen Böhm (Chief Product Officer), beide BEGO.

Weitere Infos gibt es auf www.bego.com.

Im Modellkasten: Die neue Implantatlinie Semados® Conical Connection von BEGO.

DZR HÄLT DEN RÜCKEN FREI

Ein Beitrag von Tabita Lang

Female learning

Es lohnt sich, frühzeitig starke, verlässliche Partner zu suchen, um die Gründungsphase finanziell und organisatorisch souverän zu meistern.

Eine eigene Praxis zu gründen, ist ein bedeutender Schritt – fachlich, unternehmerisch und persönlich. Für viele Zahnärzt/-innen ist es der langersehnte Meilenstein in der beruflichen Selbstverwirklichung. Doch neben der medizinischen Expertise braucht es für eine erfolgreiche Gründung auch starke Partner in Sachen Abrechnung, Liquidität und digitalem Praxismanagement.

Die beiden Zahnärztinnen Dr. Ursula Schönleber und Dr. Elisa Riekert haben im August ihre neue Zahnarztpraxis „Zahnwald“ für Kinder und Jugendliche in Mühlacker eröffnet. Der entscheidende Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit war der Wunsch, eigene Vorstellungen endlich in die Tat umzusetzen. Ihr Konzept ist klar und mit Herz entwickelt: Kinder sollen ihren Zahnarztbesuch mit Freude verbinden und von klein auf ein positives Bewusstsein für Zahngesundheit entwickeln. Gleichzeitig möchten die beiden Gründerinnen ein Arbeitsumfeld schaffen, in dem sich Mitarbeitende wohlfühlen und ihr Potenzial entfalten können. Eine von Wertschätzung und Respekt geprägte Atmosphäre soll die Freude an der Arbeit fördern und die Praxis als modernen, vielseitigen und sinnstiftenden Arbeitsplatz attraktiv machen.



SEIT AUGUST HEISSEN DR. URSULA SCHÖNLEBER UND
DR. ELISA RIEKERT IHRE KLEINEN PATIENTEN IN IHRER PRAXIS
„ZAHNWALD“ IN MÜHLACKER BEI PFORZHEIM WILLKOMMEN.

© DZR

Starke Unterstützung in der Gründungsphase

Da Dr. Schönleber bereits in der Vergangenheit Kundin des Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrums (DZR) war, fiel es ihr leicht, auch in der Gründungsphase wieder auf die Zusammenarbeit zu setzen. Sie hebt hervor, wie zuverlässig und professionell sie die Betreuung erlebt hat. Besonders schätzt sie die klare, strukturierte Kommunikation sowie den umfassenden Patientenservice: „Gerade die Möglichkeit zur komfortablen Teilzahlung schafft Entlastung und Vertrauen, sowohl aufseiten der Praxis als auch bei den Patient/-innen.“

Sichere Liquidität

Ein zentrales Thema in der Anfangszeit ist die Liquidität. Hier sorgt das DZR Factoring

durch die direkte Auszahlung nach Rechnungsübermittlung für sofortige finanzielle Planungssicherheit. So können die Gründerinnen ihre Ressourcen gezielt einsetzen und die Gründungsphase effizient und strukturiert gestalten. Auch bei der Suche nach einer kompetenten Abrechnungsexpertin wurden sie unterstützt. Durch das Netzwerk des DZR konnten sie eine erfahrene Abrechnungsexpertin gewinnen, die sie nun kompetent begleitet.

Smarte Tools für das Unternehmen Praxis

Auf die Frage, welchen Rat sie anderen Zahnärzt/-innen geben würden, antworten die beiden: „Wenn der Wunsch nach Selbstständigkeit spürbar wird: Traut euch einfach!“ Eine Zahnarztpraxis sei heute viel mehr als ein Ort zur Patientenbehandlung, sie sei ein Unternehmen, in dem Wirtschaftlichkeit, Liquidität, Digitalisierung und Personalführung zentrale Rollen spielen. Ein starker Abrechnungspartner wie das DZR leiste dabei wertvolle Unterstützung, nicht nur durch finanzielle Stabilität, sondern auch mit smarten digitalen Tools wie dem DZR HonorarBenchmark, das eine nachhaltige Weiterentwicklung der Praxis ermögliche.

„Wenn der Wunsch nach Selbstständigkeit spürbar wird: Traut euch einfach!“

Die Chance ergreifen!

Das Gespräch mit Frau Dr. Schöngleber und Frau Dr. Riekert verdeutlicht: Eine Praxisgründung ist immer auch eine Reise mit vielen offenen Fragen, aber auch großen Chancen. Wer auf kompetente Unterstützung setzt, kann sich von Beginn an auf das Wesentliche konzentrieren: die bestmögliche Versorgung der Patient/-innen. Das DZR begleitet Zahnärzt/-innen seit vielen Jahren persönlich und digital auf diesem Weg – mit Know-how, Erfahrung und einem echten Verständnis für die Praxisrealität.

Weitere Infos zu DZR auf djr.de.



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE



BADISCHES FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

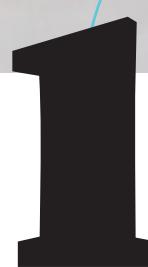
**5./6. DEZEMBER 2025
KONGRESSHAUS BADEN-BADEN**



Finanzieller Support für Zahnärztinnen nach Geburt eines Kindes

Ein neues Förderprogramm der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Sachsen bietet seit Mai niedergelassenen Zahnärztinnen nach der Geburt eines Kindes eine einmalige Zahlung von 30.000 Euro. Das Förderprogramm ist zunächst für eine Laufzeit von drei Jahren vorgesehen und richtet sich an niedergelassene Zahnärztinnen, die seit höchstens fünf Jahren eine eigene Praxis in Sachsen führen.

Quelle: Landeszahnärztekammer Sachsen | Kassenzahnärztliche Vereinigung Sachsen



Selbstständige Frauen haben keinen gesetzlichen Anspruch auf Mutterschaftsgeld, wie es Angestellte erhalten, gibt es nicht. Die Praxisinhaberinnen müssen den entstehenden Ausfall und die damit verbundenen wirtschaftlichen Belastungen selbst kompensieren.

Für finanzielle Sicherheit ab 40

Viele Zahnärztinnen investieren jahrelang all ihre Energie in Praxis, Team und Patienten, während die eigenen Finanzen oft zu kurz kommen. Doch gerade ab 40 ist es entscheidend, Weichen für die eigene Sicherheit und Autonomie zu stellen. Dabei gilt es, vor allem drei Fehler zu vermeiden, um langfristig unabhängig zu bleiben:

1. Alles auf eine Karte setzen – statt Vermögen zu streuen
2. Sich auf das Versorgungswerk verlassen
3. Die eigenen Finanzen hintanstellen

Wie es möglich ist, diese Fehler zu umgehen, und welche Maßnahmen stattdessen verfolgt werden sollten, verraten Katerina Capellmann und Christina Geike von Finanz-Konfetti in ihrem Beitrag *Kein Ding der Unmöglichkeit: Finanzielle Sicherheit ab 40* auf ZWP online. Zahnärztinnen tragen jeden Tag enorme Verantwortung – für ihre Patienten, Familien und Teams. Finanzielle Klarheit und Vermögensaufbau sind deshalb mehr als ein „Extra“: Sie sind Selbstfürsorge und die Basis für echte Freiheit.

Weitere Infos zum Thema auf www.finanzkonfetti.de.

Hier gehts zum Beitrag
*Kein Ding der Unmöglichkeit:
Finanzielle Sicherheit ab 40*
auf ZWP online



Hinter Finanz-Konfetti stecken Katerina Capellmann und Christina Geike.

Infos zum
Unternehmen



WIE EVIDENZBASIERTE MUNDHYGIENE

Versorgungslücken schließen kann

Schlechte Mundhygiene ist ein wesentlicher Risikofaktor für Parodontalerkrankungen und Hauptursache für Zahnverlust.¹

Nur ein frühzeitiger, auf wissenschaftlicher Evidenz basierender Präventionsansatz, kann langfristig zu einer Verbesserung der oralen Gesundheit beitragen. Die von Patient/-innen durchgeführte mechanische Plaquekontrolle bleibt dabei die Grundlage. Doch die aktuelle Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie zeigt, dass selbst nach gründlichem Putzen 44–52 Prozent der Zahnoberflächen noch Plaque aufweisen.² Fachleute sind sich einig: Die Mehrheit der Bevölkerung kann von der zusätzlichen Anwendung von Mundspülungen profitieren. Über 75 Jahre Forschung und mehr als 50 Studien belegen: Die klinisch getesteten ätherischen Öle* in LISTERINE® wirken tief im Biofilm³ und reduzieren Plaque stärker als die mechanische Reinigung allein – insbesondere in schwer zugänglichen Bereichen. Ergänzend zur mechanischen Reinigung erzielt die tägliche Anwendung von LISTERINE® nachweislich eine bis zu 6,5-fach höhere Plaquekontrolle.^{4,5}



Listerine
Kenvue Germany GmbH
Tel.: 00800 26026000

^A Klinische Studien mit LISTERINE®, das ätherische Öl enthält.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

für 2D- und 3D-Röntgengeräte¹

Wer schon einmal eine defekte Röntgenröhre oder Sensor bezahlen musste, kann ein Lied davon singen. orangedental bewahrt Sie davor und gibt Ihnen Plauschsicherheit. Da der DVT- und Sensor-Weltmarktführer VATECH die Röntgenröhren und Sensoren selbst und in einzigartiger Qualität herstellt, bietet orangedental ab sofort bis Ende 2025 beim Kauf eines DVT oder OPG neben zwei Jahren Standardgarantie zusätzlich acht Jahre OD PROTECT & CARE ohne Aufpreis an. Die Garantie umfasst alle Teile, ausgenommen Dienstleistungen und Verbrauchsteile. Weiterhin beinhaltet OD PROTECT & CARE ein Jahr byzz Wartungsvertrag, inkl. kostenlose 365-Tage-Hotline sowie regelmäßige Updates für die byzz Software (Verlängerung oder Kündigung drei Monate vor Ablauf). Zudem bietet orangedental TOP-DVT-Systeme (+TOP-Software byzz

+TOP-Support) in vier Preisniveaus: Green 2/Green Nxt/Green X/Green Xevo ab 57.900 Euro!

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: +49 7351 474990
www.orangedental.de

Infos zum
Unternehmen



10 Jahre OD Protect & Care NEU

orangedental
premium innovations



Zehn Jahre OD PROTECT & CARE ohne Aufpreis
(Wert bis 10.290 Euro)

PaX-i Plus AI/FSC



Green Nxt/FSC



Green X/FSC



Green Xevo/FSC

¹ ausgenommen PaX-i HD +; Green 2

ZAHNISOLATION SPIELT SCHLÜSSELROLLE –

von Endodontie bis Restauration



Infos zum
Unternehmen

Neben den Kofferdamvarianten aus Latex, der bewährten Black Edition sowie einer Vielzahl an Klammern und Wedjets gehören nun auch der Flexi Dam „made in Langenau“ und der Liquid Dam zum COLTENE HySolate Portfolio.

HySolate Liquid Dam

Der HySolate Liquid Dam ist ein lichthärtendes, fließfähiges Mikrohybridkomposit und dient dem zuverlässigen Schutz der Gingiva bei Bleaching- und Ätzverfahren. Die anwenderfreundliche, präzise Applikation direkt aus der Spritze mit entsprechenden Applikationsnadeln macht die Anwendung besonders einfach.

HySolate Flexi Dam „made in Langenau“

Seit Anfang August wird der HySolate – ehemals ROEKO – Flexi Dam am COLTENE Standort in Langenau produziert. An der Rezeptur hat sich nichts geändert. Der HySolate Flexi Dam wird aus einem Elastomer hergestellt und ist hochelastisch bei gleichzeitig mäßiger Spannkraft. Dadurch ist er leicht zu applizieren und sorgt für eine sanfte Retraktion. Da er latexfrei ist, ist er besonders für Menschen mit einer Latexüberempfindlichkeit oder -allergie geeignet, was im Klinikalltag von großer Bedeutung ist.

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG

Tel.: +49 7345 805-0
www.coltene.com

Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

Herausgeber

Torsten R. OEMUS

Vorstand

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. OEMUS

Chefredaktion

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Redaktion

Paul Bartkowiak
Tel.: +49 341 48474-203
p.bartkowiak@oemus-media.de

Anzeigenleitung

Stefan Thieme
Tel.: +49 341 48474-224
s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz

Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Art Direction

Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Herstellungsleitung

Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.



ONLINEKURS IMPLANTAT-PFLEGE- ASSISTENT:IN

Prof. Dr. Philipp Sahrmann
DH Sylvia Fresmann, B.Sc.
ZA Jan-Philipp Schmidt, MOM



25 Jahre orangedental – Jubiläumsaktion

Green Nxt

Unser Bestseller zu Jubiläumskonditionen!*

- Preisvorteil – 5.000 € beim 16x9 / 12x9 Green Nxt – 13.000 € beim 16x9 Green Nxt Ceph
- 10 Jahre Garantie auf alle Teile (ausgenommen Dienstleistungen)
- **byzz® EzOrtho** – 1 Jahr gratis! (bei CEPH Geräten)
- **byzz®** Wartungsvertrag – 1 Jahr gratis!
- Diagnocat – 1 Jahr gratis!



- Schnellste Umlaufzeiten:
3D-Umlauf: 4,9 Sek.
Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- Minimalste Bewegungsartefakte
- Geringste Strahlendosis bei
bester Qualität
- FOV: 5x5, 8x5, 8x9 (bis 12x9 oder
16x9)
- **vatech** DTV-Weltmarktführer



*Gültig bis zum 31.12.2025

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations