„Ein Zahn ist wie ein Fingerabdruck“

Die Philosophie hinter einer Spezialistenpraxis

Katharina May, M.Sc.

Endodontie – das ist echte Präzisionsarbeit im Mikrokosmos des Zahns. Sie erfordert ein feines Gespür für die individuellen Bedürfnisse des Patienten, denn jeder Zahn ist anders. Katharina May, M.Sc. hat ihr berufliches Zuhause in genau dieser Herausforderung gefunden. In ihrer auf Endodontie spezialisierten Praxis verbindet sie mikroskopische Präzision mit menschlichem Feingefühl. Dadurch hat Frau May eine Praxismarke mit klarem Profil geschaffen: moderne Endodontie, geprägt von Expertise, Empathie und Herzlichkeit. Im Interview erzählt sie mehr über ihre Faszination für den Zahnerhalt und ihr „Praxiskonzept mit Gefühl“.

Friederike Heidenreich

Frau May, wie wurden Sie zur „Wurzelspezialistin“?

Schon während des Studiums war für mich klar: Die Endodontie ist mein Zuhause. Ich mochte dieses feine, präzise Arbeiten, das Gefühl, im Zahn aufzuräumen – zu reinigen, zu strukturieren, wieder Ordnung zu schaffen. Das hat mich von Anfang an fasziniert.

Ich glaube fest daran, dass nichts so perfekt ist wie der eigene Zahn. Selbst wenn er bereits gefüllt, überkront oder behandelt wurde – er bleibt ein kleines Wunderwerk, das es wert ist, erhalten zu werden. Diese Überzeugung prägt meine Arbeit jeden Tag. Als sich die Chance bot, in eine auf Endodontie spezialisierte Praxis zu wechseln und parallel meinen Master zu machen, war für mich alles klar. In dieser Praxis dann auch meinen Platz zu finden – und sie später übernehmen zu dürfen – war ein echter Glücksfall.

Können Sie kurz Ihre Gründerstory umreißen?

Im Studium habe ich immer gesagt, dass ich auf gar keinen Fall selbstständig sein möchte. Ich verband es immer nur mit dem klassischen „selbst und ständig“. Aber als ich dann viele Jahre später von meiner Chefin gefragt wurde, ob ich mir vorstellen kann, in Zukunft die Praxis zu übernehmen, in der ich bereits mehrere Jahre gearbeitet hatte, hat es sich direkt richtig angefühlt, ja zu sagen. Meine eigenen Ideen und Vorstellungen umzusetzen, hat mich sehr motiviert.

Auch in den weiteren zwei Jahren der Vorbereitung habe ich immer mit Freude und Zuversicht auf meine Selbstständigkeit geblickt. Und auch jetzt, fast zwei Jahre nach der Übernahme, weiß ich, dass es die richtige Entscheidung war.

Grafikelemente: ©WHITEVISION GMBH – Fotos: © Lighthunters

Natürlich gibt es auch Tage, an denen ich mit dem ganzen Drumherum überfordert bin, da möchte ich ganz ehrlich sein. Ich bin keine Steuerfachfrau, keine Betriebswirtin, keine Führungspersönlichkeit, keine Versicherungsmaklerin und auch vieles Weitere nicht. Das kann Angst machen. Aber am Ende des Tages ist immer alles gut.
Ich habe ein ganz tolles Team, das mir sehr am Herzen liegt, ich kann jeden Tag ausschließlich meinen Fachbereich auf hohem Niveau anwenden und ich habe meistens offene und nette Patient/-innen. Was wünscht man sich mehr.

Ihre Praxis agiert als Überweiserpraxis im Bereich der Endodontie. An welchem Punkt sollte ein behandelnder Zahnarzt den Patienten zu einer Spezialistenpraxis wie Ihrer überweisen?
Einen allgemein gültigen Zeitpunkt gibt es nicht – zu unterschiedlich sind Ausbildung, Erfahrung und Ausstattung in den Praxen. Entscheidend ist aus meiner Sicht, die eigenen Grenzen realistisch einzuschätzen. Wenn Unsicherheit besteht, sollte man den Fall besprechen oder die Behandlung in erfahrene Hände geben. In solchen Momenten ist es hilfreich, den Austausch zu suchen – ob durch eine Überweisung oder ein kollegiales Gespräch. Gerade für junge Kolleg/-innen ist das eine wertvolle Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und gleichzeitig das Beste für die Patient/-innen zu erreichen. Denn am Ende zählt immer eines: die langfristige Erhaltung des Zahns und das Vertrauen der Patient/-innen.

Wie definieren Sie Ihren Beitrag zur Zahnerhaltung gegenüber alternativen Behandlungsmöglichkeiten wie Extraktion und Implantatversorgung?
Wir leben in einer Zeit, in der Patient/-innen aktiv in Therapieentscheidungen eingebunden werden – und das ist wichtig. Ob aus medizinischen, persönlichen oder finanziellen Gründen: Die Entscheidung für oder gegen den Zahnerhalt ist immer individuell. Meine Aufgabe ist es, umfassend und ehrlich aufzuklären – über Prognosen, Abläufe und Alternativen. Nur so kann die Patientin/der Patient eine fundierte Entscheidung treffen. Ich sehe Endodontie und Implantologie nicht als Gegensätze, sondern als zwei wertvolle Wege zu einer hochwertigen Versorgung. Manchmal steht der Wunsch nach Zahnerhalt im Vordergrund, manchmal die Entscheidung für ein Implantat. Beide Ansätze haben ihre Berechtigung. Auch wenn es mich als Endodontologin natürlich immer freut, wenn sich jemand für den eigenen Zahn entscheidet, gerade wenn die Gegebenheiten dafür sprechen.

Anzeige

Dual Rinse® HEDP

Das magische Pulver zur all-in-one Spüllösung in der Endodontie

medcem

www.medcem.eu

Was begeistert Sie am meisten an Ihrer Arbeit und wo sehen Sie die größte Herausforderung?
Mich fasziniert, wie einzigartig die Anatomie jedes einzelnen Zahns ist. Kein Zahn gleicht dem anderen – er ist wie ein Fingerabdruck. Diese Vielfalt auf so engem Raum zu entdecken, ist für mich jeden Tag aufs Neue spannend. Besonders reizvoll finde ich den Moment, in dem man den Zahn eröffnet und sieht, was sich im Inneren verbirgt. Trotz moderner Diagnostik und zweidimensionalem Röntgen werden viele Details erst während der Behandlung sichtbar. Diese Mischung aus Erfahrung, Präzision und Neugier macht meinen Beruf so lebendig.
Die größte Herausforderung meiner Arbeit ist, dass man nicht wie in anderen Fachbereichen Sicherheit durch optische Kontrolle hat. Das Dentalmikroskop erlaubt uns natürlich fast immer eine gewissenhafte Arbeit unter Sicht. Aber eben nicht immer. Sei es die gekrümmte Wurzel eines Frontzahns mit offenem Apex, die Resorption im unteren Wurzeldrittel des mb2 oder das fakturierte Instrument hinter der Kanalkrümmung. Häufig ist die Situation zu meistern. Gleichzeitig ist sie herausfordernd und verwehrt mir die gleiche Zufriedenheit, wie nach einer endodontischen Behandlung unter Sicht. Solche Fälle sind anspruchsvoll, und genau das macht sie reizvoll. Ich bin dann völlig im Moment, konzentriert, geduldig, manchmal fast meditativ. Es sind diese Herausforderungen, die mir zeigen, warum ich meinen Beruf so liebe.

Welche Botschaft möchten Sie nach außen vermitteln?
Meine fünf zentralen Werte sind: Expertise, Präzision, Empathie, Geschicklichkeit und Herzlichkeit. Diese Werte stehen für das, was ich meinen Patient/-innen und Überweiser/-innen bieten möchte – eine Behandlung, die sowohl fachlich fundiert als auch menschlich zugewandt ist. Wir möchten, dass sich unsere Patient/-innen verstanden und gut aufgehoben fühlen. Gerade eine Wurzelkanalbehandlung löst bei vielen Unsicherheit aus. Deshalb nehmen wir uns Zeit, individuell zu beraten und jede Behandlung so angenehm wie möglich zu gestalten. Offenheit, Transparenz und gegenseitige Wertschätzung sind für mich ebenso wichtig – sowohl im Umgang mit Patient/-innen als auch mit Kolleg/-innen. Wer Herzlichkeit lebt, bekommt sie auch zurück – das zeigt sich in vielen wertvollen Begegnungen jeden Tag.

Sie betonen Expertise und Empathie als Kernkompetenzen Ihrer Praxis. Was macht diese beiden Qualitäten so relevant für Sie?
Expertise ist in einer spezialisierten Praxis selbstverständlich – sie ist die fachliche Grundlage unseres Handelns. Empathie jedoch ist das, was Medizin menschlich macht. Ich bin ein offener, herzlicher Mensch und möchte diese Haltung auch in meiner Arbeit leben. Viele Patient/-innen kommen mit Sorgen, Fragen oder Ängsten zu uns. Es ist mir wichtig, sie dort abzuholen, wo sie stehen, und sie mit Ruhe, Verständnis und Kompetenz durch die Behandlung zu begleiten. Zahnmedizin auf hohem Niveau bedeutet für mich: Präzision im Detail – und Menschlichkeit im Miteinander.

Vielen Dank für das Gespräch!

Interessierte finden mehr Infos unter:
www.endodontie-may.de.

Grafikelemente: ©WHITEVISION GMBH – Fotos: © Lighthunters

Unsere aktuellen Fortbildungshighlights

Onlinefortbildung: Sie bilden sich über unseren ZWP Study Club online fort und haben im Anschluss an den Livestream die Möglichkeit, CME-Punkte zu erhalten.

Präsenzveranstaltung: Sie besuchen unsere Präsenzveranstaltungen vor Ort, können in den Austausch mit Kollegen und der Industrie treten und haben ebenfalls die Möglichkeit, CME-Punkte zu erhalten.

© tuomaslehtinen–stock.adobe.com

ANZEIGE

© Tetiana Ivanova–stock.adobe.com

Badisches Forum
für Innovative Zahnmedizin

5./6. Dezember 2025
Kongresshaus Baden-Baden

Wissenschaftlicher Leiter:
Dr. Georg Bach

solventum ZWP STUDY CLUB

Die Solventum-Power Hour „Befestigung“:
Den Zementierungsworkflow standardisieren – Dezementierungen und Sensitivitäten vermeiden

Sigrun Ratzer

zahnheilkunde 2026
Grenzenlos vernetzt

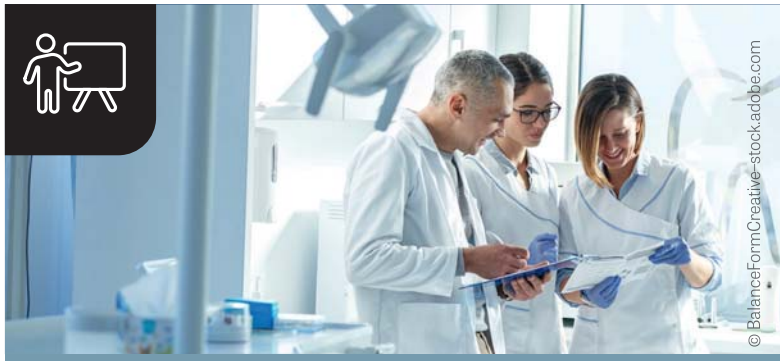
13./14. März 2026
Hilton Hotel Mainz

Veranstalter:
Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz

ZWP STUDY CLUB

Vielseitigkeit in der Implantologie – smart & easy!
Variable Implantatdesigns, anatomische Abutmentlösungen und Guided Surgery

Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle



© BalanceFormCreative–stock.adobe.com

Update ’25/’26
Seminare für das Praxisteam
QM • Hygiene • Abrechnung

Baden-Baden, München,
Rostock-Warnemünde, Wiesbaden

Referenten:
Iris Wälter-Bergob und Christoph Jäger