

ZWP

oemus

SPEZIAL

ZWP GOES FEMALE

10.26

ANZEIGE

www.apacare.de

HORMONE
IM WANDEL.
MUND SENSIBEL.

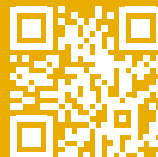
ApaCare
OraLactin Liquid
wirkt!



11.–12.
SEPTEMBER
2026
BREMEN

06.–07.
NOVEMBER
2026
LEIPZIG

20.–21.
NOVEMBER
2026
MÜNCHEN



Made in Bremen
seit 1890

KÖNIGLICHE FORM KONISCHE INNENVERBINDUNG

BEGO Semados® RSX^{Pro} CC

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>

Frauen- gesundheit

*braucht
Verzahnung*



© Priv.-Doz. Dr. Thomas Schwarze und Dr. Viri Schwarze

Das Thema Frauengesundheit steckt noch in den Kinderschuhen, dabei liegt in der geschlechtssensiblen Medizin ein enormes Potenzial gezielter Risikoreduzierung und damit ein bedeutender Beitrag zur Prävention und Erhaltung der Gesundheit.

In unserer Praxis für Endodontie arbeiten wir mit vielen Zahnarztpraxen aus der Region zusammen, die uns komplexe endodontische Behandlungsfälle überweisen. Dadurch verfüge ich über eine große Informationsmenge zu akuten und chronischen apikalen Parodontopathien. Bei der Analyse aller bei uns behandelten Patienten der letzten zehn Jahre (>6.000) konnte ich feststellen, dass gerade in der Lebensmitte mit 26 Prozent doppelt so viele Frauen wie Männer eine Behandlung bei uns durchführen ließen. Hier stellt sich die Frage: Hat die Lebensmitte einen geschlechterspezifischen Aspekt, der beispielsweise bei der Wurzelkanalbehandlung von Bedeutung ist? Wir wissen um biologische Unterschiede bei hormonellen Faktoren, beim Knochenmetabolismus, dem Immunsystem und der Schmerzwahrnehmung. Es gibt einen Zusammenhang zwischen Menopausestatus und erhöhten Entzündungsreaktionen durch die Abnahme des Östrogenspiegels, was zur Abnahme der Immunreaktion auf pathogene Keime führt. Die hormonellen Veränderungen bei Frauen verändern das orale Mikrobiom und können zur Zunahme pathogener Keime führen. Das wiederum fördert u.a. die Entstehung von periapikalen Läsionen. Hypoöstrogenie begünstigt das Fortschreiten der apikalen Parodontitis, und Frauen ab dem 40. Lebensjahr zeigen häufiger Flare-ups und postendodontische Beschwerden. Es lässt sich somit schon viel aufzeigen – warum aber kommen diese Auffälligkeiten im (zahn-)medizinischen Mainstream kaum zur Sprache?

Seit einiger Zeit nutze ich in der Praxis einen mit einer Kollegin selbst entwickelten, an den MRS II (Menopause Rating Scale) angelehnten Fragebogen, der allgemeinmedizinische und zahnmedizinische Symptome sowie die allgemeine

Anamnese und etwaige regelmäßige Medikamenteneinnahmen verknüpft, ohne dabei „gynäkologisch“ zu sein. Bislang haben alle Frauen (ab dem 40. Lebensjahr) sehr positiv auf meine initiativen Fragen reagiert – immerhin zeigt eine aktuelle Studie, dass nur zwölf Prozent aller Frauen ihre Ärzt/-innen aktiv ansprechen, obwohl 96 Prozent aller Frauen in der Lebensmitte orale Beschwerden haben.¹ Anamnese, klinische und röntgenologische Untersuchung und das Feststellen aktueller oraler und körperlicher Symptome mittels Fragebogen ergeben ein aussagekräftiges Bild der Lebensphase, in der sich die Frau aktuell befindet, und helfen, die oralen Beschwerden besser zu interpretieren.

Mundtrockenheit ist eines von mehr als 39 Wechseljahressymptomen. Viele Symptome sind in der allgemeinen Anamnese abgebildet. Aber erst die Integration des subjektiven Empfindens und das zeitliche Auftreten der Symptome ergeben einen Zusammenhang mit hormonellen Veränderungen. Zwei Drittel aller Frauen in der prä-, peri- und postmenopausalen Lebensphase geben Wechseljahressymptome an. Bei einem Drittel reduzieren diese Symptome die Lebensqualität erheblich. Ein frühes Erkennen und richtiges Einordnen von Symptomen und die Aufklärung über die stattfindenden körperlichen Prozesse können einen langen Leidensweg verhindern. Hormonelle Veränderungen und Symptome wie Mundtrockenheit sind keine Erkrankung. Die Risiken einer daraus begünstigten Entstehung von Erkrankungen ist aber erhöht. Meinen Fragebogen nutze ich als Instrument der präventionsorientierten Medizin.



Hier gehts zum ausführlichen Interview mit Dr. Viri Schwarze (inkl. Quellenangaben) auf

ZWP online.

1 TePe/YouGov-Umfrage Dez. 2024 /Basis = 2050: „Mundgesund durch die Wechseljahre?“

SPRUNG INS KALTE WASSER:

In kurzer Zeit zur regionalen Marke

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

Als sich unerwartet die Gelegenheit zu einer Praxisübernahme in Bötzingen bot, entschied sich Zahnärztin Tamara Fries binnen weniger Monate für den Schritt in die Selbstständigkeit. Daraus entstand zum Herbst 2025 eine modern aufgestellte Praxis in neuen, digital ausgestatteten Räumlichkeiten unter der dafür geschaffenen, regionalen Marke KAISERZAHN.

ZAHNÄRZTIN TAMARA FRIES

Endlich selbstständig!
In ihrer Praxis lebt Tamara Fries Wertschätzung und Teamgefühl.

Obwohl das Verhältnis von Männern zu Frauen in der Zahnmedizin mittlerweile fast ausgeglichen ist und 60 Prozent der Zahnärzte in Anstellung weiblich sind, sieht die Realität bei den Niederlassungen anders aus: Selbstständige Zahnärztinnen sind in den Chefrollen nach wie vor unterrepräsentiert. Die Gründe für den Schritt in die eigene Praxis sind vielfältig, hängen jedoch oft auch mit den spezifischen Ansprüchen von Frauen an ihr Arbeitsumfeld zusammen. Für Tamara Fries stand fest, dass sie nach Jahren im Angestelltenverhältnis eigene Akzente setzen wollte – sowohl in der Patientenbehandlung als auch in der Führung des Teams.

Vom Point of no Return zum Blitzstart

„In meiner Anstellung habe ich mich immer wohlfühlt“, sagt Tamara Fries rückblickend. Der Weg in die Selbstständigkeit war daher kein lange vorbereiteter Karriereschritt, sondern das Ergebnis einer plötzlichen Dynamik. Ende 2024 setzte sie sich im Rahmen erster Fortbildungen näher mit dem Thema Niederlassung auseinander. Als sich wenig später eine konkrete Gelegenheit ergab, ging alles

schnell: Binnen sechs Monaten wurde aus ersten Überlegungen die Eröffnung der eigenen Praxis.

Die Motivation hinter diesem schnellen Entschluss lag vor allem in der neu gewonnenen Gestaltungsfreiheit. Als angestellte Zahnärztin stößt man unweigerlich an Grenzen, wenn es um die Implementierung eigener Behandlungskonzepte oder die Strukturierung von Arbeitsabläufen geht. „Ich wollte Behandlungsstrecken endlich genau so umsetzen, wie sie für mich und meine Patienten optimal passen“, erklärt Fries. Ein weiterer zentraler Aspekt war für sie das Thema Führung: eine tiefe, ehrliche Wertschätzung gegenüber dem Personal zu etablieren und ein familiäres Arbeitsverhältnis auf Augenhöhe zu schaffen, in dem das gesamte Team gerne zur Arbeit kommt.

„Neugründung light“ im engen Zeitfenster

Die Herausforderung im Fall von Bötzingen war komplex: Es handelte sich um eine klassische Praxisübernahme, allerdings gepaart mit einem sofortigen Umzug in neue Räumlichkeiten, die sich rund 200 Meter weiter befanden.

© Christian Hanner

Dieses Modell, quasi eine „Neugründung light“, vereint die Sicherheit eines bestehenden Patientenstamms mit der gestalterischen Freiheit neuer Räume.

Der Haken an der Sache: Das neue Gebäude befand sich bei der Übernahme noch im absoluten Rohbau. Der gesamte Ausbau musste unter enormem Zeitdruck über die Sommermonate 2025 realisiert werden. Für Tamara Fries bedeutete dies eine große Managementherausforderung: Wie balanciert man die eigenen Wünsche und Qualitätsansprüche an eine moderne, barrierefreie Praxis mit einer extrem straffen Bau-Timeline? Das Abwägen spielte hier die Hauptrolle. „Ich musste in dieser Phase genaue Prioritäten setzen“, erinnert sie sich. „Die Räume konnte ich zwar nach meinen Vorstellungen mitgestalten, durfte aber gleichzeitig nicht zu viele Sonderwünsche äußern, um den engen Zeitplan nicht durch Bauverzögerungen zu gefährden.“ Die Eröffnung im Herbst wurde so zur Punktlandung.



© m2c – medical concepts & consulting

Ein Corporate Design, das auffällt. Ob Briefpapier, Patientenflyer oder Plakatkampagne: KAISERZAHN ist schnell zu einer starken Marke mit Wiedererkennungswert geworden.

ANZEIGE

The fun side of Protection

Bib Up! Patientenumhänge

- › praktischer Halsausschnitt
- › Touch-On-Befestigung ohne Knoten & Klammern
- › höhere Saugkraft durch gekreppte Oberfläche
- › nachhaltig produziert in Europa
- › Größe 50 x 60 cm



Schulterbefestigung
mit Touchpoints



Touchpoints im
Nacken verbinden



Mit Servietten-
kettchen



12 verschiedene Farben





© m2c – medical concepts & consulting

Auch online präsent. Der Webauftritt im Corporate Design ist heute ein Must-have. Besonders relevant: Die Online-Terminbuchung, denn so werden aus Website-Besuchern neue Patienten.

Markenbildung statt Praxisschild

Inmitten einer Region mit hoher Wettbewerbsdichte war von Anfang an klar, dass sich die Praxis auch visuell und strategisch gut positionieren musste. Das klassische Praxisschild mit dem bloßen Nachnamen der Inhaberin entsprach nicht der langfristigen Vision von Tamara Fries. Da die Räumlichkeiten für mehrere Behandler ausgelegt sind, sollte das Naming zukunftsfähig sein und die Integration weiterer Kollegen zu einem späteren Zeitpunkt ohne großen Umbruch ermöglichen.

So entstand die regionale Marke KAISERZAHN. Der Name schlägt eine Brücke zur Heimatregion am Kaiserstuhl, verankert die Praxis lokal und transportiert einen hohen Qualitätsanspruch, ohne elitär zu wirken. Das durchdachte Corporate Design und das Logo spiegeln diesen modernen, nahbaren Ansatz wider. Begleitet wird der Start von einer vorläufigen Webpräsenz – einer Art erweiterten digitalen Visitenkarte –, während die vollumfängliche Website aktuell finalisiert wird. KAISERZAHN positioniert sich klar als moderne Familienzahnarztpraxis für alle Generationen. „Die Marke nimmt das gesamte Team mit an Bord“, betont Fries. „Es geht nicht um mich als Einzelperson, sondern um das, was wir hier gemeinsam leisten.“

Brücken bauen: Patientenstamm erfolgreich mitnehmen

Eine der größten Fragen bei einer solchen Übernahme ist die Reaktion der Bestandspatienten. Wie reagiert eine oft jahrelang an den Vorgänger gewöhnte Patienten Klientel auf den Wechsel zu einer Nachfolgerin? Und wie wird der harte Cut vom vertrauten Altbau in eine hochmoderne, digitalisierte Praxisumgebung aufgenommen?

Die Resonanz in Bötzingen war durchweg positiv. Durch eine transparente Kommunikation im Vorfeld – mittels persönlicher Patientenbriefe und gut sichtbarer Aushänge – wurden die Patienten frühzeitig informiert. Sie zeigten sich begeistert von den hellen, barrierefreien Räumen. Auch die umfassende Digitalisierung, darunter das neue EDV-

System, ein neu etabliertes Recall-System und die Möglichkeit zur Online-Terminbuchung, wurde positiv angenommen und als spürbarer Komfortgewinn empfunden.

Weibliche Perspektive: Klischees und Realität der Praxisgründung

Auch wenn Frauen in der Zahnmedizin auf dem Vormarsch sind, stoßen sie im Prozess der Selbstständigkeit im Alltag dennoch gelegentlich auf traditionelle Rollenbilder. Tamara Fries hat diese Erfahrung ebenfalls gemacht: „Manchmal wird man als Frau in der Rolle der Inhaberin und Chefin schlichtweg nicht sofort so ernst genommen, wie es bei einem männlichen Kollegen der Fall wäre. Das ist mir punktuell sowohl in der Vorbereitung der Selbstständigkeit als auch früher im Angestelltenverhältnis aufgefallen.“ Entscheidend sei dann die Qualität der täglichen Arbeit. Das Vertrauen und die vielen Komplimente, die Fries von ihren Patienten für ihre fachliche Qualifikation erhält, bestärken sie in ihrem Weg.

Fazit: Freiheit der Selbstständigkeit

Trotz der hohen Arbeitsbelastung, die eine Praxisübernahme in der Startphase unweigerlich mit sich bringt, hat sich der Schritt für Tamara Fries vollkommen gelohnt. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis fällt eindeutig positiv aus: „Die Freiheit, Entscheidungen selbst zu treffen und sich nicht mehr in starre, fremde Strukturen fügen zu müssen, ist unbezahlbar.“ Der Blick von KAISERZAHN ist fest nach vorne gerichtet. Obwohl aktive Werbung aufgrund der ohnehin hervorragenden Auslastung aktuell gar nicht nötig ist, schläft das Projekt nicht. Das Team wurde bereits personell erweitert, um dem hohen Patientenaufkommen gerecht zu werden. Der nächste strategische Schritt steht ebenfalls schon fest: Um die Praxis langfristig zu entlasten, soll zeitnah ein weiterer Kollege oder eine weitere Kollegin eingestellt werden.

Infos zur Autorin



Mehr Infos zur Praxis auf [kaiserzahn.de](https://www.kaiserzahn.de).

Erprobte
Software-DNA.
11 Jahre Erfahrung.
Über 7.000 Praxen.
200+ Entwickler:
innen.

Mac & iOS in der Praxis: Die All-in-One-Praxissoftware für mehr Leichtigkeit

Starten Sie digital durch,
verlässlich begleitet von
Expert:innen auf Augenhöhe.

Um den Praxisalltag erfolgreich zu meistern, sind Weitsicht und eine technologisch verlässliche Praxissoftware unerlässlich. Sparen Sie sich diverse Einzellösungen und endlose Support-Warteschleifen: tomedo.Dental bündelt alle Prozesse in einer **All-in-One-Lösung**. Sämtliche Module und Geräteschnittstellen sind inklusive. Von der Patienten-App über Patientenformulare, die digitale Anamnese und den Online-Terminkalender bis hin zum automatisierten Recall und smarten Aktionsketten erhalten Sie **alles aus einer Hand**. Auch eine smarte **KI-Assistenz** ist direkt integriert. Diktieren Sie Befunde bequem,

während unser KI-Telefonassistent den Empfang entlastet und eingehende Arztbriefe automatisch zusammenfasst.

Genauso wichtig wie die Technologie sind für uns die Menschen dahinter. Unser Team besteht aus **ehemaligen Zahnärztinnen, ZFAs und Zahntechnikerinnen**. Wir kennen Ihre komplexen Anforderungen, begegnen Ihnen auf Augenhöhe und schulen Ihr Team **direkt vor Ort**. Durch die fortlaufende Optimierung Ihrer Arbeitsabläufe und Kostentransparenz **ohne starre Vertragsbindung** halten wir Ihnen dauerhaft den Rücken frei.

Lernen Sie uns kennen! Wir begleiten Sie kompetent in Ihre digitale Zukunft.



Uta Peukert
Vertrieb



Saskia Krauthäuser
Vertrieb



Sandra Bailey
Vertrieb

Informieren Sie sich
über den reibungslosen
Wechsel und vereinbaren
Sie eine unverbindliche
Beratung.



tomedo[®] DENTAL

Kontakt: Telefon +49 3641 79 79 362 • vertrieb.dental@zollsoft.de • dental.tomedo.de

#reingehört

GESPRÄCHE MIT ZAHNÄRZT/-INNEN, MENSCHEN AUS DER DENTALWELT UND GESUNDHEITSBRANCHE.

In dieser #reingehört-Folge sprechen wir mit der Ökothropologin und SPIEGEL-Bestsellerautorin Susanne Liedtke über Wechseljahre als blinder Fleck in der medizinischen Versorgungspraxis.

Susanne Liedtke kündigte mit 49 Jahren ihren Job bei Google und widmet sich seitdem der fundierten Aufklärungsarbeit zu allen Themen rund um Frauengesundheit und Wechseljahre. Sie entwickelte die Plattform nobodytoldme.com, die neben fundierten Informationen auch themenspezifische Webinare, Masterclasses und Kurse anbietet. Außerdem ist sie Co-Autorin des Ratgebers *Somebody told me* und des Kochbuchs *Nobody told me*.

Weitere Infos auf:
nobodytoldme.com



Jetzt verfügbar
auf:



THEMA

Frauengesundheit/ Wechseljahre:

Leerstellen in der Praxis



Hier geht es zur #reingehört-Folge mit Susanne Liedtke.

„Gynäkolog/-innen bekommen pro siebenminütiger Beratungsleistung einer Kassenpatientin und pro Quartal nur 16,89 Euro gezahlt. Es gibt, darüber hinaus, keine weitere Abrechnungsziffer für die Wechseljahre. In sieben Minuten müssen somit Anamnese, Diagnostik und abgeleitete Therapie erfolgen. Die Wechseljahre aber sind ein beratungsintensives Thema. Das passt also nicht zusammen.“

(Susanne Liedtke)

EIN WECHSEL, DER SICH LOHNT.

WENN IHR ABRECHNUNGSZENTRUM MEHR NERVT ALS NÜTZT ...
WIRD'S ZEIT ZU WECHSELN.



Factoring vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles zur Praxisunterstützung. Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie.

So unkompliziert kann Factoring sein – verlässlich, menschlich und kompetent.



Jetzt QR-Code
scannen und
Gespräch
vereinbaren.

DZR



Die Zahnmedizin hat sich verändert, die Wege in die Praxis nicht

Ein Beitrag von Lynn Haagensen

Zwei Drittel des zahnmedizinischen Nachwuchses in Deutschland sind weiblich. Die Wege in die Niederlassung und in die Praxisnachfolge verlangen aber weiterhin nach einem Musterlebenslauf, der nicht mehr alle angehenden Zahnmediziner/-innen beschreibt: ohne Unterbrechung, in Vollzeit, planbar. Die Wissenschaftlerin und Innovationsstrategin Charlotte Glienke benennt drei Stationen, an denen die Branche an ihrem Nachwuchs vorbeiplant. Und erklärt, warum das langfristig ein Versorgungsproblem verursachen könnte.

E

Ein zahnärztlicher Lebenslauf sah lange so aus: Das Studium wird in der Regelstudienzeit abgeschlossen. In der Assistenzzeit kommt ein breites Behandlungsspektrum zusammen. Mit Anfang 30 folgt die Niederlassung, am liebsten als Vollkauf einer Einzelpraxis zu einem festen Stichtag. Danach zwei Jahrzehnte am Stuhl, Fortbildungen am Wochenende, Berufspolitik abends. Eine Familie kommt in diesem Lebenslauf durchaus vor. Organisiert wird sie nur woanders.

Vorgeschrieben ist davon nichts. Es steht in keiner Berufsordnung und in keinem Vertragsmuster. Aber es steckt in der Beratung zur Niederlassung, in den Finanzierungsrechnern, in den Nachfolgebörsen und in der Frage, wen man abends für ein Gremium anruft.

Female Learning

Zahnärztinnen und die Strukturen der Branche



Nur: Wer heute in den zahnärztlichen Beruf startet, passt immer seltener in dieses Muster. Fast drei Viertel der Studienanfängerinnen und Studienanfänger im Fach Zahnmedizin waren 2024 Frauen, 73,5 Prozent. Am Ende des Studiums ist das Bild ebenso eindeutig: Von den 1.801 bestandenen Staatsexamen des Jahres 2024 legten 1.210 Frauen ab, bei den Promotionen standen 568 Frauen 280 Männern gegenüber.¹

„Die Frage lautet also nicht mehr, ob der Berufsstand weiblicher wird. Er ist es bereits“, sagt Charlotte Glienke. „Sie lautet, ob die Strukturen dieser Realität gewachsen sind.“ Bis zum Ende der wissenschaftlichen Qualifikation verlaufen die Wege parallel. Getrennt werden sie an drei Stationen im Anschluss. Frau Glienke forscht am Reinhard-Mohn-Institut für Unternehmensführung der Universität Witten/Herdecke zu Karrierewegen von Frauen in Führungspositionen.

© Tim Mossholder – unsplash.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

© BFS (KI-generiert)



Station 1 ●

Die Assistenzzeit

Die erste Weichenstellung fällt bereits in der Assistenzzeit bei der Verteilung der Behandlungsfälle. Wer die aufwendigeren Versorgungen übernimmt und wer vor allem in der Prophylaxe arbeitet, entscheidet sich im Praxisalltag oft ganz nebenbei und ohne dass darin eine Personalentscheidung gesehen wird.

Doch genau diese Arbeitsteilung prägt das Behandlungsspektrum, das jemand später anbieten kann. Und daran hängt wiederum die variable Vergütung. „Systematisch erhoben ist die Fallverteilung in der Assistenzzeit nicht. Was sich zeigen lässt, ist ihre Folge: Denn in solchen Momenten entscheidet sich, wer später welche Leistungen abrechnen kann“, sagt Glienke.

Station 2 ●●

Das Bankgespräch

Die zweite Station ist das Finanzierungsgespräch: ein entscheidender Moment auf dem Weg zur eigenen Zahnarztpraxis. Denn welche Fragen gestellt werden und worauf der Blick der Bank gerichtet ist, kann Einfluss darauf haben, wie eine Praxisgründung bewertet wird.

Ein in der Gründungsforschung gut dokumentiertes Muster liefert dafür einen wichtigen Hinweis: Kanze, Huang, Conley und Higgins analysierten 2018 im *Academy of Management Journal* Gespräche zwischen Gründerinnen und Gründern und US-amerikanischen Wagniskapitalgebern. Frauen wurden demnach häufiger zu Risiken und Absicherung befragt, Männer dagegen zu Potenzial und Wachstum. Dieser Unterschied spiegelte sich auch in der Höhe der zugesagten Finanzierung wider.

„Das Muster ist in der Forschung stabil und lässt sich auf Finanzierungsgespräche allgemein übertragen. Eine eigene Erhebung zu Bankgesprächen in der deutschen Zahnmedizin gibt es bislang jedoch nicht“, ordnet Glienke ein.

Eine Auswertung des Instituts der Deutschen Zahnärzte zu den von der apoBank im Jahr 2024 begleiteten Existenzgründungen zeigt, dass Zahnärztinnen, die eine Einzelpraxis als alleinige Inhaberinnen übernahmen, dabei rund 16 Prozent weniger investierten als ihre Kollegen.²

Station 3 ●●●

Die Gründung

Dieselbe Auswertung zeigt zudem einen Altersunterschied unter Gründenden: Zahnärztinnen übernehmen eine Einzelpraxis im Schnitt zwei Jahre später als ihre Kollegen. Zwei Jahre klingen nach wenig. Sie liegen nur ungünstig, nämlich in den Jahren, in denen sich auch die Frage nach Kindern stellt. „Das ist keine Präferenz, das ist eine Terminüberschneidung“, sagt Glienke.

Denn was passiert eigentlich, wenn eine Inhaberin schwanger wird? Wer vertritt sie, was wird aus der Zulassung, wie ist der Ausfall abgesichert? Standardantworten gibt es bis heute nicht, dabei stehen die Fragen am Anfang jeder Überlegung zur Selbstständigkeit. „Wer Frauen für die Selbstständigkeit gewinnen will, muss diese Fragen beantworten können, bevor sie gestellt werden“, sagt Glienke.

Während zwei Drittel der Absolvent/-innen weiblich sind, geht nur rund die Hälfte aller Praxisgründungen auf Frauen zurück. Erklärungsbedürftig ist also nicht, wie Frauen gründen, sondern warum so viele es nicht tun. Wer Nachfolgerinnen sucht, findet sie im Angestelltenverhältnis. Über 60 Prozent der angestellten Zahnärzt/-innen sind Frauen. Das ist die größte denkbare Zielgruppe für eine Übernahme, und gezielt angesprochen wird sie selten. Und wer nicht gefragt wird, übernimmt auch nicht.

„Aus dem Nachwuchs von heute werden die Inhaberinnen von morgen“, sagt Jessica Hanneken, Vice President Investment und Gesundheitspolitik bei BFS health finance. „Auch wir bei BFS haben dieses Thema erkannt. In unserer Online-Event-Reihe „Leadership Lab“, die von Charlotte Glienke umgesetzt wird, holen wir die Expertise an den Tisch, die für solche Entscheidungen bisher fehlt. Es geht um Herausforderungen, Chancen und Erfolgsfaktoren auf dem Weg in die Praxisführung, speziell für Gründerinnen.“



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Kein Zufall, sondern bekannte Muster

Drei Stationen, und an jeder verliert die Branche einen Teil derselben Gruppe. Die Forschung nennt das „Leaky Pipeline“: Mit jeder Karrierestufe sinkt der Frauenanteil. „Das entsteht selten durch offene Diskriminierung“, erklärt Glienke. „Jeder Schritt für sich lässt sich gut begründen. Man muss sie nur alle nebeneinanderlegen, dann sieht man, wohin sie führen.“

Warum sich die Strukturen halten, erklärt Glienke mit zwei Konzepten aus der Organisationsforschung: „Der Second-Generation Gender Bias beschreibt Benachteiligungen, die nicht offen ausgesprochen werden, sondern in Strukturen und Abläufen verankert sind. Prozesse, die für alle gleich aussehen, aber nicht für alle gleich wirken.“ Die Role Congruity Theory beschreibt den Rollenkonflikt dahinter. Eine Führungsrolle verlangt Durchsetzung, die Geschlechterrolle Ausgleich. Glienke: „Wer das eine erfüllt, verfehlt das andere.“ (Ely, Ibarra und Kolb, 2011; Eagly und Karau, 2002)

„Diese Mechanismen sind historisch gewachsen und verschwinden nicht von selbst“, sagt Hanneken. „Deshalb wollen wir sie sichtbar machen, mit Wissen zum Nachlesen und mit Formaten, in denen Zahnärztinnen ins Gespräch kommen.“



Quellen

SICHTBAR weiblich

Whitepaper und Eventreihe im Herbst

Die Initiative „Zahnmedizin. Sichtbar weiblich.“ von BFS schafft einen Ort, an dem Erfahrungen, Fragen und Geschichten aus der Praxis geteilt werden. Sie stellt für alle, die die Zukunft der Branche gestalten wollen, Tipps, Checklisten und Whitepaper zur Verfügung. Diese stehen unter meinebfs.de/sichtbar-weiblich bereit. Dort sind auch die Termine der dreiteiligen Eventreihe „Leadership Lab“ zu finden.

Der erste Termin startet am
29. Oktober 2026.

Wissenschaftlerin und
Innovationsstrategin
Charlotte Glienke.



© Universität Witten/Herdecke | Volker Wiciok

Am Ende eine Frage der Versorgungssicherheit

Bleibt alles, wie es ist, steht am Ende keine Gerechtigkeitsdebatte, sondern ein Versorgungsproblem. Eine Generation, für die die vorhandenen Strukturen nicht gebaut sind, entscheidet sich für die Struktur, die weniger Reibung verlangt: die Anstellung, das MVZ, die Kette. Gegen diese Wege spricht nichts. Problematisch wird es erst, wenn sie gewählt werden, weil alle anderen zu umständlich sind. Dann wandert unternehmerische Verantwortung aus der Praxis ab, ausgerechnet in dem Moment, in dem zwei Drittel des Nachwuchses sie übernehmen könnten.

„Es ist nicht nur ein Gefühl“, sagt Glienke. „Die Muster, über die wir sprechen, sind messbar, benannt und seit Jahrzehnten erforscht. Was fehlt, ist nicht die Erkenntnis, sondern die Übersetzung in Prozesse.“

Weitere Infos auf
meinebfs.de.

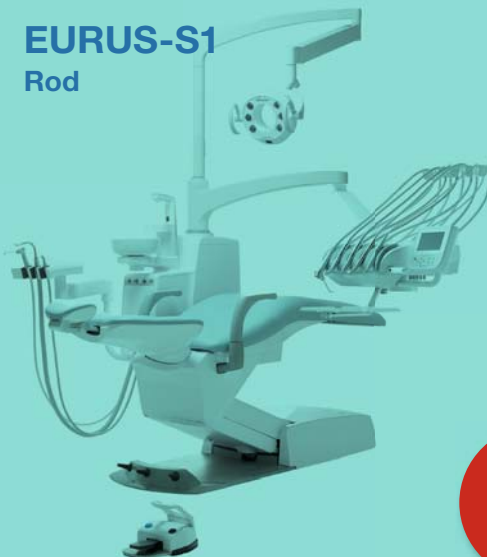
bfs⁺

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod

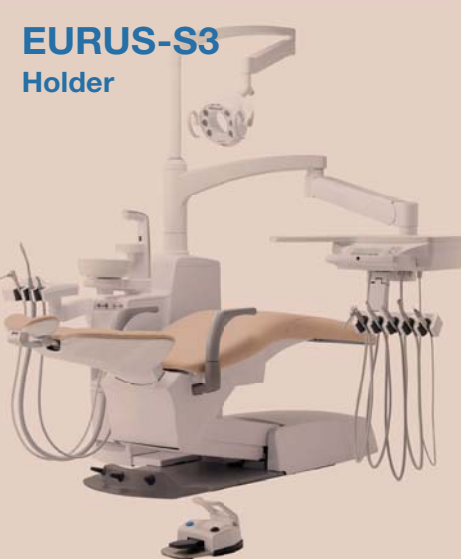


EURUS-S1
Cart

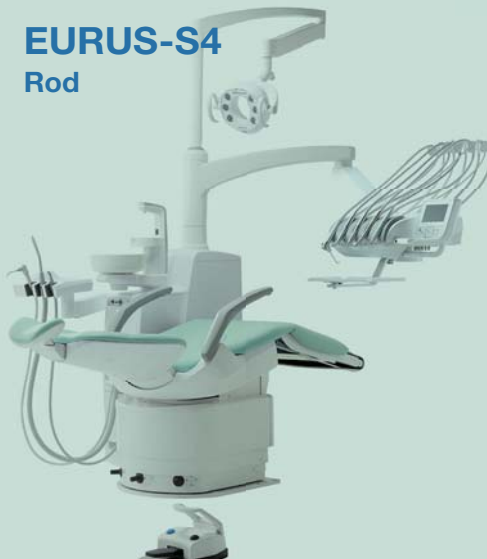


Mehr
Infos auf
Seite 25

EURUS-S3
Holder



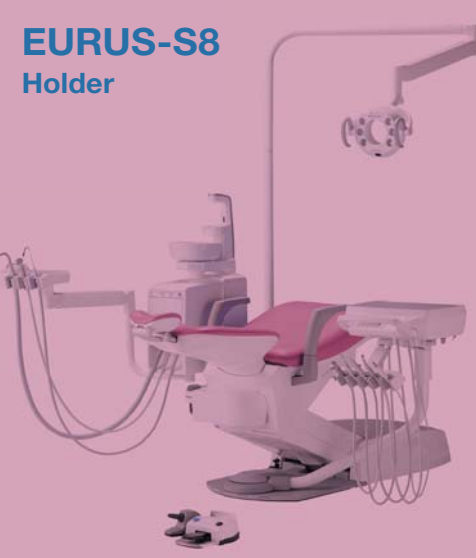
EURUS-S4
Rod



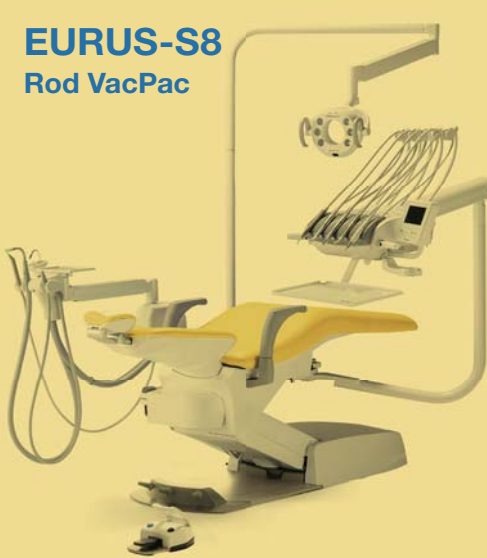
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



WENN HORMONE DIE MUND- GESUNDHEIT VERÄNDERN

Die Zukunft der Prophylaxe beginnt mit einem Perspektivwechsel. Jahrzehntlang standen Plaque, Fluorid, Biofilm und Ernährung im Mittelpunkt der Prävention. Diese Faktoren bleiben unverzichtbar – doch die Wissenschaft erweitert den Blick. Aktuelle Erkenntnisse aus der Mikrobiomforschung, der Parodontologie und der Gender Medicine zeigen, dass hormonelle Veränderungen einen erheblichen Einfluss auf Zahnfleisch, Mundschleimhaut, Speichel und das orale Mikrobiom haben. Für Zahnärztl/-innen und Prophylaxeteams bedeutet dies: Eine moderne Prävention sollte nicht nur das Karies- oder Parodontitisrisiko berücksichtigen, sondern auch die biologischen Veränderungen in den unterschiedlichen Lebensphasen einer Frau.

Ein Beitrag von Univ.-Prof.
Dr. Rainer Hahn

Die Mundhöhle ist weit mehr als Zähne und Zahnfleisch. Gingiva, Mundschleimhaut, Parodont und Speicheldrüsen verfügen über Rezeptoren für Östrogene und Progesteron. Diese Hormone beeinflussen die Durchblutung, die Kollagenbildung, die Wundheilung, die Immunantwort sowie die Speichelproduktion. Sie tragen wesentlich dazu bei, die natürliche Schutzfunktion der Mundhöhle aufrechtzuerhalten.

Good to know

Östrogene und Progesteron tragen wesentlich dazu bei, die natürliche Schutzfunktion der Mundhöhle aufrechtzuerhalten.



Verändert sich der Hormonhaushalt, verändert sich häufig auch das orale Milieu. Während der Pubertät reagiert das Zahnfleisch häufig empfindlicher auf Plaque. In der Schwangerschaft kann trotz unveränderter Mundhygiene eine ausgeprägte Gingivitis entstehen, weil die hormonell bedingte Gefäßdurchlässigkeit und Entzündungsreaktion zunehmen. Mit Beginn der Menopause nimmt dagegen der schützende Einfluss der Östrogene ab. Die Schleimhaut wird dünner, die Kollagenbildung lässt nach, der Speichelfluss kann sinken und Beschwerden wie Mundtrockenheit, Schleimhautreizungen oder Zungenbrennen treten häufiger auf.

Wenn Hormone das Mikrobiom verändern

Parallel dazu verändert sich häufig auch das orale Mikrobiom. Die Zusammensetzung des Speichels, der pH-Wert und die lokale Immunabwehr beeinflussen das Gleichgewicht der mikrobiellen Lebensgemeinschaften. Gerät dieses Gleichgewicht aus der Balance, steigt das Risiko für Gingivitis, Parodontitis und andere entzündliche Erkrankungen.

Die moderne Prävention verfolgt deshalb heute nicht mehr ausschließlich das Ziel, Plaque zu reduzieren. Ebenso wichtig ist die Förderung eines stabilen, vielfältigen und widerstandsfähigen oralen Mikrobioms. Dieser Perspektivwechsel eröffnet neue Möglichkeiten in der Betreuung hormonell sensibler Patientinnen.

Auch die Schilddrüse spielt eine Rolle

Nicht nur Östrogene und Progesteron beeinflussen die Mundgesundheit. Auch Schilddrüsenerkrankungen können sich oral bemerkbar machen. Veränderungen der Schilddrüsenhormone T3 und T4 wirken sich auf Stoffwechsel, Geweberegeneration und Speichelfunktion aus. Patientinnen mit Schilddrüsenfunktionsstörungen berichten häufiger über Mundtrockenheit, Geschmacksstörungen, Schleimhautbeschwerden oder Burning-Mouth-Symptome. Diese Beschwerden sind meist multifaktoriell, sollten im Rahmen der Anamnese jedoch berücksichtigt werden.

Konsequenzen für die Prophylaxe

Für die zahnärztliche Praxis bedeutet dies eine Erweiterung der Präventionsstrategie. Frauen in hormonell sensiblen Lebensphasen profitieren häufig von einer Mundpflege, die über die klassische Plaquekontrolle hinausgeht.

Zu den wichtigen Bausteinen gehören:

- Unterstützung eines gesunden oralen Mikrobioms durch prä- und postbiotische Wirkstoffe
- biomimetische Remineralisation mit medizinischem Hydroxylapatit
- Pflege und Befeuchtung der Mundschleimhaut durch Hyaluron
- Förderung des Speichelflusses, beispielsweise durch Xylit
- regelmäßige professionelle Prophylaxe und individuelle Recall-Konzepte

„Die Zusammensetzung des Speichels, der pH-Wert und die lokale Immunabwehr beeinflussen das Gleichgewicht der mikrobiellen Lebensgemeinschaften.“



Abbildung links: ApaCare OraLactin ist eine medizinische Mundspülung mit Prä- und Postbiotika, medizinischem Hydroxylapatit, Hyaluronsäure und Fluorid. Sie unterstützt eine gesunde Mundflora, remineralisiert den Zahnschmelz, pflegt Zahnfleisch und Mundschleimhaut und sorgt für lang anhaltend frischen Atem.

„Die Erkenntnisse der Mikrobiomforschung und der Gender Medicine zeigen deutlich: Hormone gehören zu den bislang unterschätzten Einflussfaktoren der Mundgesundheit.“

Damit rücken Mundschleimhaut, Speichel und Mikrobiom stärker in den Fokus der Beratung – insbesondere bei Patientinnen mit Mundtrockenheit, empfindlichem Zahnfleisch oder wiederkehrenden Schleimhautbeschwerden.

Wissenschaft in der täglichen Mundpflege

Diese aktuellen Erkenntnisse greift die ApaCare OraLactin-Produktlinie auf. ApaCare OraLactin Zahncreme, ApaCare OraLactin Liquid Mundspülung und OraLactin Lutschtabletten kombinieren prä- und postbiotische Wirkstoffe zur Unterstützung eines gesunden oralen Mikrobioms mit medizinischem Hydroxylapatit („flüssiger Zahnschmelz“) zur biometrischen Remineralisation. Hyaluron pflegt die häufig empfindliche Mundschleimhaut, während ApaCare Gum mit Xylit und Schmelzmineralien den Speichelfluss anregen und die natürlichen Remineralisationsmechanismen unterstützen kann.

Fazit

Die Erkenntnisse der Mikrobiomforschung und der Gender Medicine zeigen deutlich: Hormone gehören zu den bislang unterschätzten Einflussfaktoren der Mundgesundheit. Eine zeitgemäße Prophylaxe sollte deshalb hormonelle Veränderungen ebenso berücksichtigen wie Karies- oder Parodontitisrisiko. Gerade in Pubertät, Schwangerschaft und Menopause eröffnet dieses Verständnis neue Möglichkeiten für Prävention und Patientenberatung. Ziel ist eine Mundpflege, die den biologischen Veränderungen des Körpers Rechnung trägt – wissenschaftlich fundiert, mikrobiomorientiert und mit dem Anspruch, Oral Care, Oral Health und Total Health sinnvoll miteinander zu verbinden.

Alle Abbildungen: © Cumdente GmbH

Weitere Infos auf
www.cumdente.de.

Die nächste Generation Zahnarzt heißt nicht nur Bernhard.

Lea, Aylin, Marie, Sara. Immer mehr Frauen gestalten die Zahnmedizin. Du bist eine davon? Großartig! Wir von BFS unterstützen dich im Praxisalltag mit Inspiration, Whitepapers, Austausch und Events speziell für Frauen im Dentalmarkt.

Alle Infos und Downloads findest du auf meinebfs.de/sichtbar-weiblich

Jetzt
scannen:



„Digitalisierung macht den Praxisalltag einfacher“



Ein Beitrag von Claudine Bodtländer

Seit über 50 Jahren entwickelt EVIDENT Lösungen für Zahnarztpraxen. Heute spielen dabei die Digitalisierung und künstliche Intelligenz eine immer größere Rolle. Geschäftsführerin Christina Berg spricht darüber, was moderne Praxissoftware leisten muss, was EVIDENT von anderen Anbietern unterscheidet und welche Neuerungen die Anwender erwarten können.

CHRISTINA BERG – GESCHÄFTS-
FÜHRERIN DER EVIDENT GMBH.



EVIDENT gibt es seit über 50 Jahren. Was macht das Unternehmen heute aus?

EVIDENT verbindet langjährige Erfahrung mit kontinuierlicher Weiterentwicklung. Unser Anspruch ist, Praxen mit einer Lösung zu unterstützen, die den gesamten Praxisalltag abbildet – von der Verwaltung und Abrechnung über die Dokumentation bis hin zu modernen digitalen Services. Dabei stehen für uns die Menschen in der Praxis im Mittelpunkt. Wir entwickeln nicht einfach Funktionen, weil eine Technologie verfügbar ist, sondern fragen uns immer: Welchen konkreten Nutzen hat sie für unsere Anwender?

Was unterscheidet EVIDENT von anderen Praxisverwaltungssystemen?

Ein wichtiger Punkt ist sicherlich unsere Nähe zu den Anwendern. Wir kennen die Abläufe und Herausforderungen in Zahnarztpraxen sehr genau und entwickeln EVIDENT entsprechend weiter. Gleichzeitig ist unsere Software flexibel und modular aufgebaut und lässt sich an unterschiedliche Praxisstrukturen und Anforderungen anpassen. Hinzu kommt die enge Verzahnung mit Lösungen beispielsweise für Onlineterminierung, Kommunikation oder KI-gestützte Prozesse. So entstehen keine Insellösungen, sondern sinnvoll miteinander verbundene Abläufe.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Christina Berg

... ist seit Mai neue Geschäftsführerin des Bad Kreuznacher Softwarehauses. Bereits seit neun Jahren ist sie Teil von EVIDENT – als Abteilungsleiterin Vertrieb und Marketing, die vergangenen fünf Jahre auch als Prokuristin. Ein zentraler Punkt ihres Wirkens ist die weitere Stärkung des Miteinanders von EVIDENT-Team und Zahnarztpraxen, wo die besten Ideen für Verbesserungen entstehen.

© Getty Images – unsplash.com

KI ist eines der großen Themen unserer Zeit. Wo sehen Sie den größten Nutzen für Zahnarztpraxen?

Vor allem dort, wo KI wiederkehrende Aufgaben übernehmen und Teams entlasten kann. Mit Doctos beispielsweise decken wir KI-gestützte Spracheingabe von Befund, Leistungen und Dokumentation ab, während DokFee die Patientenkommunikation, Onlineterminbuchung, Anrufmanagement, digitale Patientenaufnahme und Abrechnung in einem zentralen Dashboard bündelt und so die telefonische Kommunikation mit Patienten KI-gestützt erleichtert. Besonders innovativ ist der DokFee Voice Agent, ein KI-gestützter Anrufbeantworter, der sehr natürlich wirkt und eingehende Anrufe effizient entgegennimmt. Neben verschiedenen Stimmen können Praxen auch ihre eigene Stimme hinterlegen und den Voice Agent so individuell an ihre Praxis anpassen. Entscheidend ist für uns aber: KI soll den Menschen nicht ersetzen. Sie soll Freiräume schaffen, damit das Praxisteam mehr Zeit für die Patienten und die wirklich wichtigen Aufgaben hat.

KI spielt bei EVIDENT also nicht nur im Produkt eine Rolle?

Nein, KI ist für uns auch intern ein wichtiges Thema. Wir setzen dabei allerdings bewusst auf einen schrittweisen und verantwortungsvollen Einsatz. Ein konkretes Beispiel ist unser KI-Chatbot für den First-Level-Support, den wir gerade entwickeln.

Zu Beginn wird er einen abgegrenzten Teilbereich von Fragen rund um die EVIDENT-Software beantworten.

Anschließend soll er kontinuierlich weiterentwickelt und sein Wissensspektrum nach und nach erweitert werden. Auch in anderen Bereichen des Unternehmens setzen wir bereits KI ein – immer mit Bedacht und dort, wo sie einen konkreten Mehrwert bietet.

Sie entwickeln EVIDENT kontinuierlich weiter. Was kommt als Nächstes?

Eine Neuerung, auf die wir uns besonders freuen, ist der EVIDENT Patienten-Check-in, kurz PCI. Damit können sich Patienten bei ihrer Ankunft selbstständig über ein Tablet anmelden. Sie können angeben, ob sie einen Termin haben, einen Termin vereinbaren möchten, Schmerzen haben oder ein anderes Anliegen haben.

Der PCI wird dabei stufenweise eingeführt. Bis zu unseren Herbstmessen werden wir die erste Stufe umsetzen und die Kernfunktionen vorstellen. In einer zweiten Stufe sind für die erste Jahreshälfte 2027 erweiterte Funktionen geplant, beispielsweise das Einlesen der elektronischen Gesundheitskarte (eGK). Darüber hinaus soll der PCI künftig auch die Weiterleitung zur digitalen Anamnese über einen QR-Code sowie eine Anmeldung per QR-Code ermöglichen. Zu einem späteren Zeitpunkt ist außerdem eine Bezahlungsfunktion vorgesehen.

Welchen konkreten Vorteil bietet der PCI für die Praxis?

Vor allem eine spürbare Entlastung der Anmeldung. Das Praxisteam muss nicht jeden Patienten persönlich am Empfang aufnehmen und kann sich anderen Aufgaben widmen. Gleichzeitig ist der PCI direkt mit EVIDENT verbunden: Die eingegebenen Informationen werden automatisch an die Praxissoftware übermittelt. So bleibt der Ablauf für das Team effizient und die Patienten können sich schnell und unkompliziert anmelden.

Was ist Ihnen als Geschäftsführerin bei der Weiterentwicklung von EVIDENT besonders wichtig?

Innovation und Erfahrung miteinander zu verbinden, ist mir besonders wichtig. Wir möchten neue Technologien sinnvoll nutzen, ohne den Blick für das Wesentliche zu verlieren: Eine gute Praxissoftware muss zuverlässig funktionieren, sich in den Alltag integrieren und den Menschen die Arbeit erleichtern. Wenn Digitalisierung genau das schafft und gleichzeitig mehr Raum für die persönliche Betreuung der Patienten lässt, dann haben wir unser Ziel erreicht.

Mehr Infos zur EVIDENT GmbH auf www.evident.de.

Architektur, die zur Persön- lichkeit passt

Eine gelungene Praxis beginnt lange vor der Einrichtung – bei der Frage, wie Menschen darin arbeiten und wie sich Patienten darin fühlen. Genau dort setzt SHR dent concept an. Das inhabergeführte, unabhängige Dentaldepot aus Kamp-Lintfort plant Praxen ganzheitlich: von der Architektur über die Ausstattung bis zum Service. Was SHR von vielen anderen unterscheidet, ist eine eigene Architekturabteilung – und die Haltung dahinter: Keine Praxis sollte von der Stange kommen. Geplant wird entlang der Menschen, die später darin behandeln, mit festen Ansprechpartnern statt anonymem Beratungsapparat. So bekommt nicht nur das Vorzeigeprojekt seine eigene Lösung, sondern jede Praxis. Wie diese drei inhaberinnengeführten Praxen:



„Bei der Gründung fühlten wir uns von Herrn Hensen und dem gesamten SHR-Team zu jeder Zeit professionell unterstützt. Wir sind sehr glücklich über diese Zusammenarbeit.“

(Dr. Judith Strompen und Dr. Hanna Schiffer)

Kieferorthopädie Schiffer & Strompen, Neukirchen-Vluyn

In der Praxis in Neukirchen-Vluyn trifft schlichte Architektur auf Natürlichkeit mit Pfiff: Holzoptik und klare Linien, dazwischen bewusst gesetzte Akzente. Ein Highlight ist die „Putzstelle“ in Neonschrift. Auch die Raumlogistik wurde durchdacht – ein nachgelagertes Besprechungszimmer verleiht der Praxis etwas Exklusives und führt die Behandelten über eigene Wege. Aus einer anspruchsvollen Raumsituation wurde so ein stimmiges Ganzes.

Schnutenwerk Zahnärzte, Kempen

Dr. Viktoria Angerhausen wünschte sich Räume, die warm und natürlich wirken – harmonische Farben, außergewöhnliche Wandgestaltungen, Materialien, die an Natur erinnern. Die eigentliche Aufgabe lag im Detail: naturnahe Optik und Haptik schaffen und dabei jede hygienische Anforderung einer Praxis erfüllen. Denn nicht alles, was schön aussieht, ist auch zulässig – hier zeigt sich, was fundiertes Materialwissen wert ist.

„Meine Vorstellungen wurden aufgegriffen und mit viel Gespür für Materialien, Farben und besondere Wandgestaltungen weiterentwickelt. Die Praxis hat Charakter und erfüllt zugleich alle Anforderungen des Praxisalltags erfüllt.“

(Dr. Viktoria Angerhausen)



„Ich wollte noch einmal durchstarten. Am meisten überzeugt hat mich, dass man mir wirklich zugehört und die Praxis geplant hat, die zu mir passt – modern, aber ohne Effekthascherei.“

(Dr. Claudia Pelzer)



Dr. Claudia Pelzer, Emmerich

Manche Entscheidung stellt sich erst mit den Jahren: aufhören – oder noch einmal neu ansetzen. Dr. Claudia Pelzer entschied sich für das Zweite. Entstanden ist eine Praxis, die modern wirkt und trotzdem klassisch bleibt: klare Formen, ruhige Materialien, nichts, was in wenigen Jahren aus der Zeit fällt.

Verstanden statt vorgegeben

Drei Praxen, drei Handschriften – und ein gemeinsamer Nenner: Jede wurde so geplant, wie sie zur Person passt, nicht nach Schema. Genau das versteht SHR dent concept unter guter Architektur. Dass sie im Haus in weiblicher Hand liegt, bringt einen eigenen Charme mit – der sich in jedem Projekt immer wieder neu und anders zeigt.



© satsatsat.studio – stock.adobe.com (KI-generiert)

MUND HYGIENETAG

13./14. NOVEMBER 2026
MARITIM HOTEL & INTERNATIONALES
CONGRESS CENTER DRESDEN

Mental Load der Praxisinhaberin:

5 Wege, den Kopf wieder frei zu bekommen

Infos zum Unternehmen



Praxisinhaberrinnen halten viele Bälle gleichzeitig in der Luft: Sie führen ein Team, treffen Entscheidungen, kümmern sich um Patient/-innen und haben auch außerhalb der Praxis vieles im Blick. Das ist viel Verantwortung und zeigt zugleich, was Frauen in dieser Rolle leisten können. Die Frage ist daher nicht, wie sich noch mehr Aufgaben unterbringen lassen, sondern: Was muss ich selbst tun, was kann ich delegieren, vereinfachen oder digital lösen?

Mental Load

... lässt sich nicht vollständig vermeiden. Aber er muss nicht bedeuten, alles allein zu tragen.



© DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

1. Verantwortung teilen

Klare Zuständigkeiten, Hierarchien und ein gutes Qualitätsmanagement schaffen Orientierung, stärken Eigenverantwortung und sorgen für effizientere Abläufe. Praxisinhaberin zu sein, bedeutet nicht, alles selbst erledigen zu müssen.

2. Digitale Lösungen nutzen

Mit DZR H1 lässt sich die GOZ-Abrechnung digital unterstützen und Honorarpotenziale können erkannt werden. Die DZR SeminarFlatrate bietet zudem zahlreiche Fortbildungen zu Abrechnung, Praxisführung und weiteren Praxisthemen.

3. Wirtschaftliche Potenziale im Blick behalten

Der DZR HonorarBenchmark ermöglicht den Vergleich der eigenen Abrechnung mit anonymisierten Daten. Das DZR Quick Coaching analysiert die Abrechnung gezielt und zeigt Potenziale auf. Auch Factoring kann entlasten: Das DZR kauft fertige Rechnungen an und sorgt für eine verlässliche Auszahlung – bei weniger Aufwand mit offenen Forderungen.

4. Führung bewusst gestalten

Gute Führung heißt nicht, alles selbst zu wissen. Sie bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, zu delegieren und Unterstützung zu nutzen. Weiterbildung hilft, sicherer zu kommunizieren und Mitarbeitende stärker einzubinden.

5. Zeit für die Unternehmerin reservieren

Wer ständig in der Praxis arbeitet, kommt kaum dazu, an ihr zu arbeiten. Eine feste Stunde pro Woche für strategische Fragen schafft Raum für die Weiterentwicklung der Praxis.

Mental Load lässt sich nicht vollständig vermeiden. Aber er muss nicht bedeuten, alles allein zu tragen. Wer Verantwortung teilt, Prozesse vereinfacht und Unterstützung nutzt, gewinnt Freiraum und kann die eigene Rolle als Unternehmerin souverän ausfüllen.

Genau dabei versteht sich das DZR als Partner für Zahnarztpraxen.

DZR – Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Zahnärztin und Influencerin Jasmina Ugarak startet digital durch



© Permadental GmbH

Jasminas gesammelte Erfahrungen zum Einstieg in den digitalen Workflow auf:

www.permadental.de/ios-im-praxiseinsatz/

DIREKT MIT SCANNER DURCHGESTARTET

Mehr Infos gibts hier.

© Permadental GmbH

Permadental GmbH
www.permadental.de

Permadental, Komplettanbieter zahnmedizinischer Lösungen, hat Zahnärztin Jasmina Ugarak im Rahmen einer Kooperation auf ihrem erfolgreichen Weg in die digitale Zahnmedizin begleitet. Bereits zur Praxisgründung entschied sie sich für die digitale Abformung mit einem Intraoralscanner von Medit. Auf Instagram ließ sie Follower an der Auswahl des Systems, ihrer Teilnahme an einem perma3D Scanner-Workshop und den ersten Schritten im Praxisalltag teilhaben. Ihre Beiträge sind jetzt auf einer Landingpage gebündelt und geben insbesondere Praxen Orientierung, die den Einstieg in digitale Workflows planen. Ihr Beispiel zeigt zugleich, dass neben der passenden Scanner-Technologie vor allem praxisnahes Wissen und eine zuverlässige Unterstützung bei den anschließenden Workflows entscheidend sind.

Save the Date:

DENTISTA Foundher Day mit Award-Vergabe

Eine Praxis zu gründen, bedeutet weit mehr als Finanzierung, Businessplan und Einrichtung. Es bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, Entscheidungen zu treffen und den eigenen Weg als Unternehmerin zu gestalten. Der DENTISTA Foundher Day Berlin am 5. Dezember im Berliner The Westin Grand bietet genau dafür Raum: für Wissen, Austausch und ehrliche Einblicke in die Realität der Praxisgründung. Gemeinsam mit erfahrenen Praxisinhaberinnen, Expertinnen und starken Partnern begleitet Dentista Zahnärztinnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit – praxisnah, inspirierend und auf Augenhöhe. Mehr Infos und Anmeldung auf dentista.de.

Was bietet der Tag:

- inspirierende Keynotes
- Workshops zu Gründung, Führung und Markenaufbau
- Impulse zu Digitalisierung und modernen Praxiskonzepten
- persönlicher Austausch und Networking
- Verleihung des DENTISTA Female Foundher Award



Infos zum
Verband

Quelle: dentista.de/founder-day

05. Dezember 2026 13:00-19:00 Uhr
The Westin Grand Berlin

Dentista Foundher Day

6 Fortbildungspunkte

Keynotes und Workshops mit Mehrwert

- Workshops zu Gründung & Leadership
- inspirierende Keynotes & Impulse
- Austausch und Networking

JETZT ANMELDEN

FOUNDHER by Dentista

© Dentista Verband der Zahnärztinnen e.V.

„Mehr Power von :innen“

Noch bis zum 1. November werden Bewerbungen für den DENTISTA Female Foundher Award über info@dentista.de entgegengenommen.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

All-in-one:

Praxissoftware bündelt Kartei, Abrechnung und Kommunikation

tomedo.Dental in der Praxis
(Dr. med. dent. Michael
Eremenko und Kollegen, Mund-
und Zahnheilkunde, Greifswald).



© tomedo.Dental

Ob angestellt, in Teilzeit, in Partnerschaft oder mit eigener Praxis: Ein einheitliches Berufsbild der Zahnärztin gibt es kaum noch. Diese Vielfalt ist mittlerweile eines der schönsten Merkmale der Branche. Wie tragfähig dieses Gemeinschaftsprojekt ist, zeigt sich, wenn eine Kollegin in Teilzeit geht, private Herausforderungen anstehen oder wenn einmal mehr Arbeit anfällt, als im Dienstplan vorgesehen ist. Selten trägt die Praxisleitung diese Last allein. Meistens ist es das Team, das in solchen Momenten füreinander einspringt und sich unterstützt. Damit dieses Einspringen nicht zur Dauerbelastung wird, braucht es im Hintergrund mehr als guten Willen. Die Praxissoftware tomedo.Dental bündelt Kartei, Abrechnung und Kommunikation in einer All-in-one-Lösung für Mac und iOS. Befunde können per Sprache diktiert werden, ein KI-Telefonassistent entlastet den Empfang und die Software fasst eingehende Arztbriefe eigenständig zusammen. Betreut wird das Ganze von einem Team, das unter anderem aus ehemaligen Zahnärzt/-innen und ZFA besteht und daher weiß, wo im Praxisalltag tatsächlich der Schuh drückt.

tomedo.Dental wird übrigens monatlich gemietet, es gibt eine 30-tägige Geld-zurück-Garantie sowie ein monatliches Kündigungsrecht und es ist keine Anfangsinvestition notwendig. Wir entwickeln und optimieren das Produkt laufend weiter, Updates laufen in der Praxis einfach im Hintergrund.

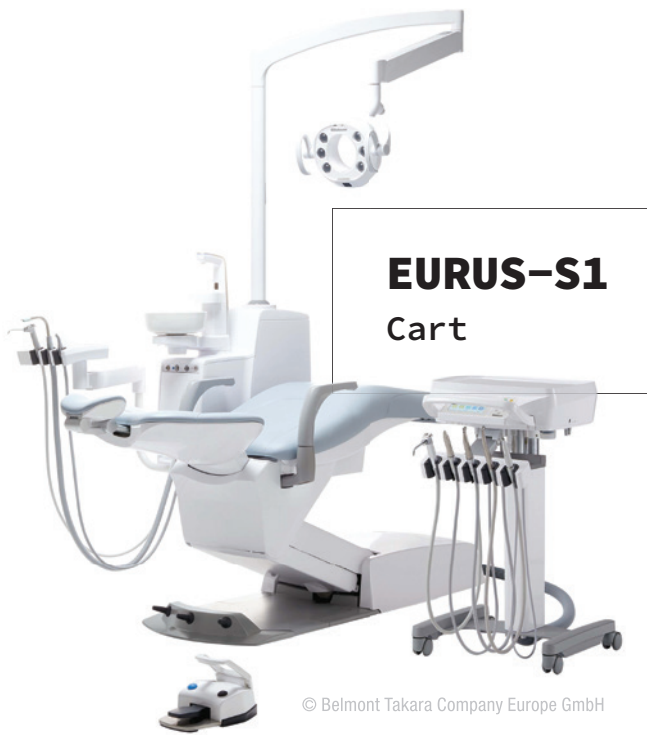
Praxisstipendium für Gründerinnen

Dass tomedo.Dental für mehr steht als eine innovative Praxissoftware, zeigt ein Projekt, das in diesem Jahr gemeinsam mit Dentista e.V., BFS health finance und GRENKE Leasing gestartet wurde: ein Praxisstipendium, das am 8. März ins Leben gerufen wurde. Dentista bringt ein kollegiales Netzwerk und 1:1-Mentoring ein, BFS health finance die Finanzexpertise für die Gründungsphase und GRENKE Leasing die Ausstattung der neuen Praxis. Von tomedo.Dental selbst gibt es die Software im ersten Jahr ohne Miet- und Einrichtungsgebühren. Dazu gibt es eine persönliche Schulung und einen Prozess-Check nach den ersten Wochen, der die Abläufe an die jeweilige Praxis anpasst.

Die erste Stipendiatin des Praxisstipendiums ist Dr. Dr. Claudia Taube, die 2027 ihre Praxis in Neubrandenburg eröffnen wird. Wie Dr. Dr. Taube ihre eigene Erfolgsstory schreibt, kann demnächst in den sozialen Medien verfolgt werden. Das Stipendium selbst versteht sich dabei als Auftakt für eine Branche, die Zusammenhalt zunehmend als Teil ihrer Arbeit begreift und nicht als Ausnahme davon.

■ tomedo.Dental / dental.tomedo.de/zwg

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



EURUS-S1 Cart

© Belmont Takara Company Europe GmbH

Kompromisslose Flexi- bilität für effiziente Behandlungsabläufe

Mit der EURUS-Familie eröffnet das japanische Traditionsunternehmen seinen Kunden eine unvergleichliche Vielfalt an Möglichkeiten. Alle Modelle basieren auf einem elektrohydraulischen Antriebsmechanismus, der sanfte, leise Bewegungen ermöglicht. Die niedrige Ausgangshöhe der Patientenstühle erleichtert das Platznehmen, während eine Tragfähigkeit von über 200 Kilogramm zusätzliche Sicherheit bietet. Knickstuhlvarianten unterstützen zudem einen komfortablen Ein- und Ausstieg, ein spürbarer Vorteil für Patienten mit eingeschränkter Mobilität.

Die EURUS S1 Cart präsentiert sich als besonders flexibles Behandlungssystem. Der freistehende Behandlungsstuhl und die fest am Stuhl oder am Boden installierte Speifontäne werden dank des dazugehörigen mobilen Carts zum echten Allrounder.

Ob Links- oder Rechtshänder-Konfiguration: Die EURUS S1 Cart bringt einen Gewinn für effiziente Abläufe und ergonomisches Arbeiten. Das intuitive Touchscreen-Display des Carts bietet den gleichen Funktionsumfang wie die klassische „Über dem Patienten“-Variante und steuert sämtliche Komponenten von Stuhl über Instrumente und Speibecken bis hin zur OP-Leuchte über eine robuste Verbindung, die je nach Bedarf in drei Längen zur Verfügung steht (2,7 m; 4,2 m; 6,5 m). Das höhenverstellbare Cart bietet als Holder-Variante mit stehenden Instrumenten maximale Flexibilität, ist äußerst stabil und gleitet dank leichtgängiger Rollen mühelos über jede Art von Untergrund – eine kompromisslos funktionale Lösung mit klarer Ästhetik.

Belmont Takara
Company Europe GmbH
www.belmontdental.de

Infos zum
Unternehmen



Mundspülung denkt Female Oral Care neu

Hormonelle Veränderungen beeinflussen die Mundgesundheit stärker als lange angenommen. Pubertät, Schwangerschaft, Stillzeit und Wechseljahre verändern das orale Mikrobiom, den Speichelfluss, die Mundschleimhaut und die Entzündungsbereitschaft des Zahnfleisches. Die Folgen können Gingivitis, Mundtrockenheit sowie ein erhöhtes Risiko für Karies und Parodontitis sein. Female Oral Care entwickelt sich deshalb zu einem wichtigen Baustein der individualisierten Prophylaxe. ApaCare OraLactin Liquid greift diese aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnisse auf. Die innovative Formulierung kombiniert prä- und postbiotische Wirkstoffe zur Unterstützung eines gesunden oralen Mikrobioms mit Hyaluron zur Pflege der Mundschleimhaut und medizinischem Hydroxylapatit – dem bewährten „flüssigen Zahnschmelz“ – zur Remineralisation und zum Schutz der Zähne. So verbindet ApaCare Mikrobiomforschung, biomimetische Zahnmedizin und moderne Schleimhautpflege in einem innovativen Konzept für Oral Care, Oral Health und Total Health.

Cumdente GmbH
www.cumdente.de



© Cumdente GmbH

Sanifizer Wipes – Hat die Welt darauf gewartet?

Bringt ein Hersteller eine neue Desinfektionslinie auf den Markt, schlägt das selten große Wellen. Praxen scheuen den Wechsel bewährter Mittel und die damit verbundene Anpassung der Hygienepläne. Der Handel fürchtet um den Absatz von Eigenmarken.

Was aber, wenn der Hersteller ein echtes Alleinstellungsmerkmal im Dentalmarkt hat: Infektionskontrolle in der Zahnarztpraxis ganzheitlich gedacht – mit Expertise für Instrumentenaufbereitung, Schutzausrüstung und sterile Einmalartikel. Und was, wenn die neue Linie eine Lücke in diesem Portfolio schließt? Wenn außerdem Umweltaspekte bei der Entwicklung eine zentrale Rolle spielen, lohnt ein näherer Blick.

Sanifizer Wipes sind biologisch abbaubare Desinfektionstücher für die Zahnarztpraxis vom 360°-Hygieneexperten Euronda. Sie sind hergestellt in Europa, frei von Duft- und Parfümstoffen und zertifiziert als Medizinprodukt Klasse IIa. Die besondere Wirkstoffkombination steht für kompromisslose und materialschonende Desinfektion mit umfassendem Wirkspektrum.



Infos zum
Unternehmen



Euronda Deutschland GmbH
www.euronda.de

Impressum

Verlagsanschrift

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

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbbecke
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

Hannah Schaefer
Tel.: +49 341 48474-203
h.schaefer@oemus-media.de

Anzeigenleitung

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

Layout/Grafik

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 Manuskriptes 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.

Hinweis zum KI-Einsatz: Unsere Redaktion schreibt für Menschen von Menschen. Wir nutzen künstliche Intelligenz unterstützend, zum Beispiel für Recherche, Transkriptionen oder Entwürfe. Alle veröffentlichten Inhalte werden jedoch von qualifizierten Redakteur/-innen erstellt, geprüft und auf Fakten kontrolliert. Fachjournalistische Verantwortung und Qualität stehen für uns an erster Stelle.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

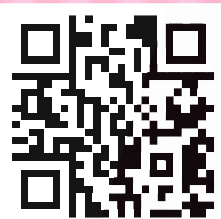
oemus

#reingehört

Zum Podcast auf
Spotify



Zum Podcast auf
zwp-online.info



Unsere Fachinterviews
im Podcast-Format jetzt auf
www.zwp-online.info oder
auf **Spotify** hören!



© Sergiu - stock.adobe.com

dental
bauer



DESIGN SIEHT MAN.

PLANUNG MERKT MAN.

Eine Praxis, die auffällt, beginnt mit einem Grundriss, der aufgeht. Bei dental bauer profitieren Sie von der Kompetenz und dem Blick fürs Detail unserer Fachplaner, Architekten und Innenarchitekten.

Hand in Hand mit allen Projektbeteiligten – von unseren dental bauer-Spezialisten über die ausführenden Gewerke bis hin zum technischen Service – begleiten unsere Fachplaner Ihr Projekt von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.



MEHR DAVON
IM LOOKBOOK