

„Ich liebe die Vielfalt der Zahnmedizin“

INTERVIEW >>> Dr. Franziska Höhne ist im handwerksaffinen Erzgebirge aufgewachsen und lernte frühzeitig Klöppeln – ein erzgebirgisches Traditionshandwerk, mit dem sie sogar Preise gewann. Als sie im Alter von 14 Jahren eine Zahnspange bekam, war sie ständig beim Zahnarzt und erkannte, wie handwerklich die Zahnmedizin ist. Ab da gab es keinen Plan B mehr für die heranwachsende Zahnärztin. Ihre Entscheidung hat sie nie bereut, einen besseren Job kann sie sich nicht vorstellen. Unterstützt wird Dr. Franziska Höhne in ihrer Arbeit und Fortbildung von Straumann, wie sie im Interview berichtet.

Frau Dr. Höhne, in welchen Bereichen der Zahnmedizin liegen Ihre Tätigkeitsschwerpunkte?

Ich liebe die Vielfalt der Zahnmedizin. Ich behandle alle Altersgruppen und decke mittlerweile das komplette Spektrum ab – wie ein Dorfzahnarzt in der Stadt. Mein Herz brennt allerdings für die Zahnerhaltung. Ästhetische Füllungen, Wurzelkanalbehandlungen und die Aligner-Therapie sind mein Fokus. Aber auch komplette Sanierungen bereiten mir viel Freude. Am Ende macht es die Mischung.

Wie kamen Sie zu dem Wunsch, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen?

Mir hat das Klima in den Zahnarztpraxen, die ich kennengelernt habe, nicht gefallen. Ich war mit der kühlen Distanz gegenüber den Mitarbeitern unglücklich. Im Team gab es oft Konflikte, die unausgesprochen blieben. Auch die autoritäre Haltung gegenüber Patienten fand ich in einer Zeit von Dr. Google überholt. Ich wollte beides anders machen und bin innerhalb der Anstellung mit meinem Andersdenken immer wieder angeeckt. Ich hatte einfach Lust, Mitarbeitern, Patienten und am Ende auch mir selbst ein besseres Umfeld zu schaffen.

Mit welchen Herausforderungen wurden Sie während Ihrer Niederlassung konfrontiert?

Ich habe mich gleich zwei Mal niedergelassen. Bei der ersten Niederlassung in einer Gemeinschaftspraxis galt es, unheimlich viele Kompromisse zu finden. Wir haben zu zweit eine etablierte Praxis von einem Zahnärzte-Ehepaar übernommen. Bei der Übernahme mussten erst mal die Vorstellungen von Abgeben und uns Übernehmern irgendwie konform gebracht werden. Als das geschafft war, ging es in

der Praxis weiter. Alle Entscheidungen müssen in einer Gemeinschaftspraxis abgestimmt werden. Dafür bekommt man auf der anderen Seite auch viele Freiheiten. Allerdings waren bei uns die Unterschiede zu groß. Nach reichlich Überlegung und recht kurzer Zeit habe ich mich entschieden, noch mal neu anzufangen.

Die Neugründung hielt dann ganz andere Herausforderungen bereit. Es gab keine Kompromisse mehr. Ich konnte alles nach meinen Wünschen gestalten. Die Praxis ist damit deutlich stimmiger geworden – sowohl optisch als auch vom Konzept her. Die Neugründung war eine größere wirtschaftliche Herausforderung. Es gab keinen Grundstock, auf den ich aufbauen konnte, weder an Geräten noch an Patienten. Wenn du gewöhnt bist, von früh bis spät von einem Patienten zum nächsten zu hecheln, weil das Bestellbuch überquillt, ist es sehr komisch, erst mal auf Neupatienten zu warten. Im Nachhinein betrachtet, habe ich in all der Zeit sehr viel gelernt und bereue keine Sekunde.

Wie wichtig ist für Sie das berufliche Netzwerk?

Egal, wie häufig ich sage, dass man sein eigenes Ding machen muss: Networking ist unheimlich wichtig. Ich habe eine Kollegin für gegenseitige Urlaubsvertretung, ein paar tolle Oralchirurgen, denen ich komplexe chirurgische Fälle überweise, aber auch viele Kollegen, mit denen ich mich einfach austausche. Netzwerke wie YPP helfen dabei, seinen Kreis zu erweitern – Kollegen kennenzulernen, mit denen man nicht studiert hat oder die in einer anderen Stadt tätig sind. Ich liebe fachlichen Input von außen, aber auch Tipps bezüglich Teamführung oder der Umsetzung neuer Richtlinien.

Dr. Franziska Höhne betreibt seit zwei Jahren eine allgemein-zahnärztliche Praxis in Leipzig-Connewitz. Studiert hat die junge Zahnmedizinerin an der TU Dresden. Nach dem Studium arbeitete sie als angestellte Zahnärztin in einer großen Gemeinschaftspraxis in Dresden. Im Anschluss wurde Dr. Franziska Höhne Teilhaberin in einer kleineren Gemeinschaftspraxis in Leipzig. Kurze Zeit später stieg sie dort aus und machte sich allein selbstständig.

Als YPP-Mitglied hatte ich Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, konnte aber auch andere Veranstaltungen zu reduzierten Preisen buchen. Natürlich nimmt man das gern mit, wenn man in beruflichen Kinderschuhen steckt. Auf den Veranstaltungen habe ich viele spannende Leute kennengelernt – aufseiten der Vortragenden und der Teilnehmer. Zu einigen halte ich bis heute Kontakt. Ich habe in Dr. Rebecca Komischke auch ein großartiges Vorbild gefunden. Sie hat mich nachhaltig beeindruckt. Vor ein paar Monaten kam dann der Anruf, ob ich mit ihr zusammenarbeiten möchte und auch Vorträge für Clear Correct halten will. Das ist die nächste große Herausforderung, auf die ich mich freue.

Dr. Franziska Höhne

Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für die Zusammenarbeit mit Straumann entschieden?

Straumann steht für mich für wertige, innovative Produkte und einen hervorragenden Service. Bei Problemen oder Fragen bekommt man immer schnell Hilfe, egal, ob vom Außendienst, per Mail oder von der Hotline. Die Fortbildungen, die ich besucht habe, waren immer auf höchstem Niveau. Auch als Referentin bekomme ich die Unterstützung, die ich mir wünsche. Es macht einfach rundum Spaß, mit Straumann zusammenzuarbeiten.

Welchen Stellenwert hat das Straumann-Portfolio in Ihrer Praxis?

Meine beiden größten Straumann-Posten sind Clear Correct und Emdogain. Mit Clear Correct habe ich ein unheimlich flexibles Aligner-System gefunden. Die Schienen werden direkt um die Ecke – in Markkleeberg – produziert. Zudem sind sie qualitativ großartig, und für mich und meine Patienten fallen erst Kosten an, wenn wir mit einer Therapieplanung vollkommen zufrieden sind.

Emdogain als regeneratives Material ist alternativlos. Es ist ein Wundermittel und ich freue mich, dass meine Patienten davon profitieren können. Außerdem ist die Zusammenarbeit mit dem Außendienst großartig. Bei anderen Firmen hat man oft das Gefühl, dass Verkaufsdruck da ist und sie ohne Abschluss die Praxis nicht mehr verlassen. Bei Straumann werde ich nie gedrängt und kann mir immer Zeit für meine Entscheidung lassen – gerade beim Kauf meines Intraoralscanners war das Gold wert. Tatsächlich war Sandra Posern (Vertrieb Straumann) auch eine der ersten, der ich von meinem Neustart erzählt habe. Sie hat mich sofort ermutigt und mich mit vielen Kontakten unterstützt. Durch sie bin ich letztendlich auch Young Professional geworden. <<<

Infos zum Unternehmen
Straumann Group AG



T

**Wir sind hier
noch lange
nicht fertig!**

Online geht's weiter im Text.



Weitblick

DAS PRAXISGRÜNDER-EVENT



22.-25.09.
im
ROBINSON Club
Fleesensee

- ⊕ Erfahrungsberichte
- ⊕ Impulsvorträge & Workshops

- ⊕ Austausch & Networking
- ⊕ Sport & Fun

Plandent



NWD

nwd.de/weitblick