



*Designpreis 2003*  
**Chill-out beim Zahnarzt?**







Welche Zahnarztpraxis ist die schönste Deutschlands und damit der Gewinner des Designpreises 2003? Die Entscheidung fiel der Jury nicht leicht.

Unsere Jury: Franziska Männe-Wickborn, Ralf Hug, Torsten Oemus und Thomas Hohm.

# Spieglein, Spieglein an der Wand, wer ist ...?

Seit der letzten Ausgabe der ZWP spezial „Praxiseinrichtungen – Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen“ im September 2002 hat sich die Redaktion der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis schon auf die Ihnen jetzt vorliegende Ausgabe gefreut: Berge von Post, interessante Praxisvorstellungen und überall schickes Design und ausgefallene Architektur.

Wie im vergangenen Jahr haben wir die zahlreichen Einsendungen in zwei Kategorien aufgeteilt: „Standard-Design“ und „Freies Design“. Unsere Jury hat die Bewerbungen gesondert begutachtet, sich aber bei der Auswertung doch für einen Zusammenschritt aus beiden Design-Möglichkeiten entschieden.

Unsere Jury setzte sich wie im Jahr davor aus Gründer und Vorstandsvorsitzenden der Oemus Media AG Torsten Oemus und Designer & Architekt Ralf Hug zusammen. Neu im Jury-Bunde und an redaktioneller und grafischer Umsetzung maßgeblich beteiligt waren unsere Redakteurin Franziska Männe-Wickborn und Grafiker Thomas Hohm.

Nach mehreren nervenaufreibenden Diskussionen, schlaflosen Nächten und Meetings hat unsere Jury die Gemeinschaftspraxis Dr. Moll und Dr. Schütz in Bergheim zur „schönsten Praxis Deutschlands“ gekürt. Lesen Sie mehr zu unserer Gewinnerpraxis ab Seite 16.

Leider können wir den Designpreis jedes Jahr nur an eine Zahnarztpraxis in Deutschland vergeben und leider hat unsere ZWP spezial-Ausgabe nur 48 Seiten – da wir Ihnen aber die vielen schönen Einsendungen von den Zahnarztpraxen aus ganz Deutschland nicht vorenthalten möchten, sehen Sie auf den Seiten 14 bis 33 eine kleine Auswahl von Bildern und Berichten.

Nächstes Jahr kürt die Oemus Media AG wieder die „schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“. Bewerben Sie sich jetzt schon und schicken Sie Ihre Einsendungen an die Oemus Media AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig. Oder rufen Sie uns an unter 03 41/4 84 74-1 21.

Ihr ZWP-Redaktionsteam

## IMPRESSUM

Ein Supplement von



Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig  
Tel. 03 41/4 84 74-0  
Fax 03 41/4 84 74-1 90

Redaktionsleitung

Franziska Männe-Wickborn  
(verantwortl. i.S.d.P.)  
Tel. 03 41/4 84 74-1 20

Anzeigenleitung

Bernd Ellermann  
Tel. 03 41/4 84 74-2 25

Grafik

Antje Czeranowski  
Tel. 03 41/4 84 74-1 14



ANZEIGE

### Titelbild zeigt Anthos classe A

Ihre **anthos** Ansprechpartner:



www.demedis.com



78628 Rottweil/Neckar - Württemberger Straße 14 -  
Tel. 0741/17400-0 - Fax 0741/17400-50

**demedis dental depot mit Filialen in:** 10589 Berlin demedis dental depot Keplerstr. 2 - Tel. 030/34 67 74 00 • 22419 Hamburg demedis dental depot Essener Str. 2 - Tel. 040/611 84 00 • 30659 Hannover demedis dental depot Ahrensburger Str. 1 - Tel. 0511/61 521 31 • 63225 Langen/Rhein-Main demedis dental depot Robert-Bosch-Str. 28 - Tel. 06103/90 97 26 • 90411 Nürnberg demedis dental depot Marienbergstr. 76 - Tel. 0911/521 43 36 • 40547 Düsseldorf demedis dental depot Emanuel-Leutze-Str. 1 - Tel. 0211/52 81 126 • 80337 München demedis dental depot Lindwürmstr. 23-25 - Tel. 089/54 41 02 16 • 70567 Stuttgart demedis dental depot Eichwiesenring 14 - Tel. 0711/71 50 937 • 04109 Leipzig demedis dental depot Apels Garten 2 - Tel. 0341/21 59 90

#### oder nachfolgende Anthos Vertriebspartner:

27432 Bremervörde AboDent Alte Straße 95 - Tel. 04761/5061 • 28237 Bremen Dental Depot Leicht Goosestraße 25 - Tel. 0421/612095 • 28219 Bremen Wegesend Dental Depot GmbH Bayernstraße 151 - Tel. 0421/386330 • 09116 Chemnitz MeDent Limbacherstraße 83 - Tel. 0371/350386-87 • 17489 Greifswald Wilke Dental Depot GmbH Brinkstraße 27/a - Tel. 03834/79 890-0 • 22543 Hamburg Wilke Dental Depot GmbH Papenreye 27 - Tel. 040/55 49 67-0 • 26789 Leer Wegesend Dental Depot GmbH Buschfenne 12 - Tel. 0491/929980 • 23556 Lübeck Wilke Dental Depot GmbH Rapsacker 1 - Tel. 0451/87 99 5-0 • 26019 Oldenburg Garlachs Gartenstraße 30 - Tel. 0441/955950 • 40885 Ratingen Hasenbeck Hülsenbergweg 103 - Tel. 02102/939919 • 18055 Rostock Wilke Dental Depot GmbH Schillerstraße 18 - Tel. 0381/49 11 4-00

# Architektur als Medizin

*Weil Patienten eher Praxen wählen, in denen sie sich wohl fühlen, gerät eine geplante Gesamtkonzeption somit zu einem absolut förderlichen Wirtschaftsfaktor. Das homogene Erscheinungsbild einer Praxis vermittelt deren Leistungsfähigkeit, Arbeitsweise und Zielsetzung. Nur durch eine positive Selbstdarstellung kann eine breite Akzeptanz der Praxis erreicht werden. Für den Arzt, der für sich und sein Personal ein individuelles und maßgeschneidertes Arbeitsumfeld gestalten lässt, entsteht eine Praxis-Identität, die zum Marketing-Faktor wird – Mitarbeitermotivation, persönliches Wohlbefinden, Leistungsbereitschaft sind sprichwörtlicher „Mehr-Wert“. Dies vermittelt Kompetenz und ermöglicht eine Standortbestimmung gegenüber anderen Praxen. Gute Architektur stärkt das Praxisbild – die „cooperate identity“.*

► **Wolfgang Greb**

Architektur als ein „Hausrezept“ der Ärzte soll Behandlungsabläufe verdeutlichen und unterstützen sowie für die Beziehung zwischen Arzt und Patienten den funktionalen und atmosphärischen Rahmen schaffen. Sie beeinflusst den Behandlungsablauf und den Arbeitsalltag im positiven wie auch im negativen Sinn. Architektur soll versuchen, durch offene, für den Patienten einfach nachvollziehbare Raum- und Materialkonzeptionen eine freundliche und unaufdringliche Atmosphäre zu schaffen, um die Verweildauer in der Praxis so angenehm wie möglich zu gestalten und Ängste, Unsicherheiten, Aggressionen und Distanzlosigkeit abzubauen.



Wolfgang Greb  
Mitglied im Verein „Die Berater  
der Gesundheitsberufe“

## „Lust auf den Arztbesuch“

Die Bauaufgaben im medizinischen Bereich unterliegen dabei unterschiedlichsten Anforderungen. Da nur selten von Neubauplanungen ausgegangen werden kann, muss

zudem mit teilweise schwierigen Grundrissvorgaben des Bestandes gearbeitet werden. „Von der Stange“-Standard-Planungen von Praxis- und Laborausstattungen, die das Erscheinungsbild vieler medizinischer Einrichtungen prägen, können bei der Lösung dieser vielschichtigen Probleme nicht als Grundlage dienen. Vielmehr ist hier die Frage, was individuell entwickelte Architektur/Innenarchitektur in der medizinischen Versorgung zu leisten vermag. Dies muss zum einen aus der Sicht des Patienten und zum anderen aus der Sicht des Arztes betrachtet werden. Denn je nach Disziplin und Spezifikation des einzelnen Arztes setzt sich die Patientenschaft/Kunden in Alter und Krankheitsbild/Kaufbegehren sehr unterschiedlich zusammen. Die Praxis ist so zu gestalten, dass der Mensch Wohlbefinden sowie Anerkennung erlebt. Dies kann Lust auf den Arztbesuch – bei weitem kein Paradoxon – verschaffen. Grundriss und Möbel allein machen noch keine Praxis aus; im Rahmen einer ganzheitlichen Einrichtungsplanung sind natürlich auch die vorgesehenen medizinischen Geräte und Apparaturen, die notwendige Beleuchtung (bedeutet nicht gleich hell), Accessoires, Arbeitsabläufe, Wege, Kundenart etc. zu berücksichtigen; nur so kann ein integrierter, ästhetischer Gesamteindruck geschaffen werden.

## Die professionelle Praxis

Eine gründliche Zielbestimmung ist notwendig. Die Planung einer Arztpraxis ist immer als Ausdruck der Individualität des Arztes zu sehen. Hierzu muss der Architekt, neben den vielfältigen Belangen wie





Grundrissvorgaben, Bau-, Hygiene- und Sicherheitsvorschriften etc., eine passende Idee erarbeiten, die einen Entwicklungsprozess in Gang setzt. Im Idealfall spiegelt das architektonische Konzept die Persönlichkeit des Arztes und seine Arbeitsweise wider. „Mein Arzt“ – für den einen oder anderen Patienten/Kunden ist die Wahl der Praxis letztendlich auch eine Image- und Statusfrage. Oftmals ist es auch sinnvoll und verspricht eine höhere Wirtschaftlichkeit und Effizienz, wenn über die allgemeine Planung hinaus Raumgestaltung, Innenarchitektur, Flächenzuordnung und Arbeitsprozesse einer grundsätzlichen Analyse und Bewertung unterzogen werden. Einrichtungen wie ziviles und medizintechnisches Mobiliar gehören zu den „Werkzeugen“ einer jeden Praxis, die sich unmittelbar auf Leistung und Gesundheit auswirken. Daher kann deren Auswahl nicht nur primär Design, Ästhetik, Qualität und individuellem Geschmack folgen; auch rationale Eigenschaften, spielen bei der Entscheidung der Anschaffung eine wichtige Rolle – wie organisatorische, ergonomische und flächenökonomische Qualität, technische Ausstattung und vor allem langfristige Bewirtschaftungskosten. Motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter sind für den Erfolg der Praxis ebenso ein wesentlicher Faktor – jeder sollte in seinem Verantwortungsbereich so gefördert werden, dass er zu optimalen Leistungen fähig ist. Die Gestaltung seines Arbeitsumfeldes und die Raumgestaltung spielen hierbei ebenfalls eine wichtige Rolle. Ziel muss es sein, ein für alle Mitarbeiter motivierendes Raum- und Arbeitsplatzambiente zu schaffen.

**Dont's – ToDo's**

Sterile, anonyme weiße Räume in einer

Arztpraxis, die vor Jahren noch der Inbegriff ärztlicher Kompetenz waren, entsprechen nicht mehr den Anforderungen der zunehmend kritischen Patienten. Zufällig vorgefundene Praxis- und Ablaufkonzepte zwingen dem Arzt einen ineffektiven, kostenproduzierenden Arbeitsstil auf. Angeblich inbegriffene Leistungen werden z.T. über den Verkauf von überflüssigen Mobiliar abgedeckt, beinhalten oft aber nur einen Teil des Gesamten. Um Professionalität und Charakter zu vermitteln, muss ein Erscheinungsbild maßgeschneidert entwickelt werden. Diese umfassenden Gestaltungsaufgaben sollten deshalb vom räumlichen Konzept über die Innenarchitektur bis hin zum Praxislogo, Briefpapier und Visitenkarte reichen. Hier ist es sinnvoll, sich eines spezialisierten Architekten, mit entsprechenden Netzwerkpartnern, zu bedienen. „Ganzheitliche Medizin“ hat eine erweiterte Bedeutung bekommen, indem sie sich der „rezeptfreien Nebenwirkungen“ der Baukunst bedient. Risiken sind bislang nicht bekannt. ◀

Fragen Sie Ihren Architekten und Innenarchitekten!

**tip:**

architektenbüro greb  
 wolfgang greb  
 virchowstrasse 7  
 97 072 würzburg  
 fon: 09 31/7 84 09 30  
 fax: 09 31/7 84 09 31  
 mail: info@architekt-greb.de  
 net: www.architekt-greb.de

ANZEIGE

**ästhetisch  
großzügig  
leichtgängig**



Aufwendiger Aluminiumrahmen mit satinierten Glasboards für Optik + Funktion.

**CART C 4**



Inline-Wheels für besten Roll-Komfort

Sonderposten ab € 690,-

Tel +49 (0) 7181 257600  
 Fax +49 (0) 7181 258761  
 Email: info@a-rieth.de  
 Internet: www.a-rieth.de



# Die sichere Zahnarzt- praxis

*Eine Nachricht ließ kürzlich Praxisinhaber aller Fachrichtungen aufschrecken. Beim Spielen im Wartezimmer einer Zahnarztpraxis kam im Mai 2003 ein kleiner Junge zu Tode. Eine im Wartebereich aufgestellte massive Statue stürzte um und begrub das Kind unter sich. Nun ermittelt die Staatsanwaltschaft gegen den Zahnarzt u.a. wegen fahrlässiger Tötung. Zusätzlich sieht sich der Zahnarzt erheblichen zivilrechtlichen Ansprüchen der Eltern ausgesetzt. Es fragt sich, wie derartige Unglücksfälle mit ihren weitreichenden Folgen für alle Beteiligten verhindert werden können.*

► **Rechtsanwälte Dr. Stefan Müller/Dr. Uwe Schlegel**

**D**er Zahnarzt hat, wie jeder andere Inhaber einer freiberuflichen Praxis mit Publikumsverkehr, für die Sicherheit seiner Praxisräume Sorge zu tragen. Denn jeder, der für andere eine Gefahrenquelle schafft, hat die notwendigen Vorkehrungen zum Schutze Dritter zu treffen (sog. Verkehrssicherungspflicht). Ein Verstoß gegen die Verkehrssicherungspflicht führt bei Eintritt eines Schadensereignisses grundsätzlich zur Haftung des Verpflichteten. Konkretisiert wird die Verkehrssicherungspflicht für Gewerbetreibende und Freiberufler u.a. durch Unfallverhütungsvorschriften (z.B. diejenigen der Berufsgenossenschaften). Allerdings dürfte klar sein, dass ein Vorgehen, das jeden Schaden mit Sicherheit ausschließt, nicht möglich ist.

## **Vorsorge treffen**

Vorsorge muss also nicht für alle denkbaren, entfernten Möglichkeiten eines Schadenseintritts getroffen werden.

Vielmehr sind die Vorkehrungen zu treffen, die nach den Erwartungen des betroffenen Verkehrskreises im Rahmen des Zumutbaren verlangt werden können, um nicht ganz fernliegende Gefahren abzuwenden. Übertragen auf den eingangs vorgestellten Fall war es nicht fernliegend, dass ein Kind von einer großen Statue angelockt und versuchen wird, die Statue im Spiel zu erklettern und dass diese Statue dabei umstürzt.

## **Verheerende Konsequenzen**

Die rechtlichen Konsequenzen eines solchen Ereignisses sind für den Praxisinhaber verheerend. Abgesehen von der negativen Publicity durch staatsanwaltliche Ermittlungen und einer etwaigen Verurteilung, drohen auch Schadens- und Schmerzensgeldprozesse der Hinterbliebenen.

Finanziell besonders dramatisch wirken sich die Fälle aus, in denen es nicht zur Tötung einer Person, sondern zu schweren, lebenslangen Behinderun-



gen des Verletzten kommt. Hier zahlt der Verantwortliche unter Umständen sein „Leben lang“ eine Rente an den Geschädigten.

Aus all diesen Gründen kann nicht eindringlich genug dazu geraten werden, gefährliche Einrichtungsgegenstände aus der Praxis zu entfernen. Zumindest müssten derartige Gegenstände gesichert und nachweisbar regelmäßig kontrolliert werden.

### **Sicherheit steht vor Design**

Künstlerische bzw. optische Gesichtspunkte müssen in die zweite Reihe treten. Zwingend sollten in der Arztpraxis die Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaft eingehalten werden, zum Schutze der Patienten und natürlich auch der Mitarbeiter.

Gefährliche Instrumente o.ä. sollten von Patienten ferngehalten werden. Idealerweise ist eine Mitarbeiterin zur „Sicherheitsbeauftragten“ zu bestimmen, die sich der notwendigen Überwachungsmaßnahmen verantwortlich annimmt. Auf diese Weise kommt der Praxisinhaber in der Regel seiner Verkehrssicherungspflicht nach. Zu beachten ist selbstverständlich, dass der Sicherheitsstandard in deutschen Zahnarztpraxen sehr hoch ist.

Damit es nicht zu weiteren Unglücken kommt, sollte jeder Zahnarzt jedoch zumindest einen kurzen Sicherheitscheck durchführen. Ein solcher beansprucht nicht viel Zeit, kann aber einen großen Nutzen mit sich bringen. Wieder einmal gilt die alte Weisheit: Vorsorge ist besser als Nachsorge. ◀

### **☐ kontakt:**

*Dr. Stefan Müller,  
Dr. Uwe Schlegel  
Rechtsanwälte der Eisenbeis Rechts-  
anwalts-gesellschaft mbH  
Rösrather Str. 759  
51107 Köln  
Tel.: 02 21/8 80 40 60  
Fax: 02 21/88 04 06 29  
E-Mail: eisenbeis-koeln@etl.de  
www.eisenbeis-rechtsanwaelte.de*

*In Zusammenarbeit mit der ADVISA  
Steuerberatungsgesellschaft mbH*

ANZEIGE

**medic-line**  
individuelle Praxiseinrichtung



**Vertriebszentrum**  
Gladbacher Str. 409 • 47805 Krefeld  
Phone + 49 (21 51) 93 69 21 • Fax + 49 (21 51) 93 69 33  
[www.medic-line.de](http://www.medic-line.de)

# Eine neue Praxis entsteht

*Kennen Sie das? Am Anfang steht der Wunsch nach Erneuerung. Etliche Jahre sind seit der letzten Renovierung vergangen, und die Praxiseinrichtung scheint aus einer anderen Zeit zu stammen. Die Ansprüche sind gewachsen, die räumlichen Gegebenheiten können nicht mehr mithalten. Ein dringender Wunsch nach Veränderung macht sich breit. Beispielhaft dafür steht die vorgestellte Zahnarztpraxis aus der Nähe von Zwickau.*

► **Michael Rudolph**



Der erste Eindruck entscheidet! Ansicht des neuen Empfangsbereiches, die Karteischränke im Hintergrund.

Foto: medial mirage, Leipzig



Für die Helferinnen wurde ein neuer Bereich mit Mini-Küche und praxisgerechten Umkleidemöglichkeiten geschaffen.

Foto: medial mirage, Leipzig

## info:

STATION C23\_Labor für zeitgemäßes Planen Partner sind Nannette Jackowski, Sigrun Langner, Michael Rudolph und Thomas Thoss, Studienabschlüsse in Leipzig, London und Berlin; Tätigkeiten in verschiedenen Büros im In- und Ausland, gemeinsames Büro in Leipzig seit 2002. Tätigkeitsfelder: Innenausbau, Architektur sowie Stadt- und Landschaftsplanung.

Es werden Ideen gesammelt, eventuell eine Ausstattungsfirma nach den neusten Modellen befragt, die eingeschliffenen Arbeitsabläufe auf ihre Funktionalität überprüft. Was fehlt, ist ein Gesamtkonzept, ein Weg, die vielen Ideen auf eine Linie zu bringen und ihnen gebaute Gestalt zu geben. Dies waren die Ausgangsbedingungen beim Umbau dieser Praxis. Sie befindet sich im ländlichen Raum in der Nähe des sächsischen Zwickau, in einer gründerzeitlichen Villa, welche eine solide, wertvolle historische Bausubstanz besitzt. Es handelt sich um eine typische „Land“-Zahnarztpraxis: ein breites Behandlungsspektrum wird angeboten, in drei Behandlungsräumen gearbeitet. Die Inhaber betreiben die Praxis als Ehepaar seit dreißig Jahren, seit wenigen Jahren ist nun auch die Tochter mitbeschäftigt und wird die Praxis später ganz übernehmen. Dies war ausschlaggebend für die Erneuerung der Praxis. Nach längerer Zeit eigener Überlegungen des Bauherrn und einer daraus resultierenden Fülle eigener Vorstellungen wurde ein übergreifendes Gesamtkonzept aus kompetenter Hand notwendig – aus diesem Gedanken heraus wurde unser Büro mit der Planung des Umbaus beauftragt. Zunächst galt es, gemeinsam die individuellen Bedürfnisse, Wünsche und Vorstellungen zu klären, ausgehend von der wenig befriedigenden vorhandenen räumlichen Situation. Die

Räume waren zu klein, zu dunkel, es gab zu wenig Bewegungsfläche für Patienten und Personal, die Abläufe waren dadurch sehr ungünstig. Die Erfassung der Praxisfunktionen und der Bedürfnisse der Patienten schufen die Grundlage für die räumliche Organisation der verschiedenen Bereiche, die Orientierung für die Patienten wurde entscheidend verbessert. Der Einbau des zentralen Lagers für Instrumente, Materialien und mobile Geräte bedeutet eine erhebliche Optimierung der Arbeitsabläufe, die Gerätschaften waren vorher auf die einzelnen Behandlungszimmer verteilt. Diese wurden zuvor renoviert und mit neuen Einheiten bestückt, sodass sich die Umbauten auf den Empfang, Wartebereich, Helferinnenbereich und Korridor mit zentralem Lager konzentrierten. Die exakte Analyse der Arbeitsabläufe bis hin zum letzten Handgriff führten zum formalen Design der Einbauten. Nach den Vorstellungen des Bauherrn kann nun alles optimal erreicht, abgelegt, gelagert oder bearbeitet werden. Die Wege sind kürzer und übersichtlicher. Ein abgetrennter Aufenthaltsbereich der Helferinnen wurde ebenso integriert. Bei der Auswahl der Materialien standen die Bedürfnisse der Patienten im Vordergrund: es sollte ein heller und nicht zu „steriler“ Eindruck entstehen. Der Materialkanon umfasst helles Ahornfurnier, anthrazitfarbige Polster und schwarz abgesetzte Sockel und De-

tails. Licht spielt eine entscheidende Rolle im Entwurf. Da die Räume auf der Nordseite des Hauses, hinter großen Bäumen verborgen, kaum Tageslicht erhalten, sind große Flächen mit weißem, hinterleuchtem Glas versehen. Der gesamte Empfangs- und Wartebereich ist hierdurch komplett in ein weiches, indirektes und blendfreies Licht getaucht, ein angenehmer Effekt besonders im Winter. Eine wichtige Rolle bei der Umsetzung des Entwurfs spielten die lokalen Handwerker. Sämtliche Ausführende sind aus der unmittelbaren Umgebung, was die Kommunikation untereinander erheblich vereinfachte. Die frühzeitige Einbeziehung der Handwerker war unter anderem notwendig, um das begrenzte Budget so effizient wie möglich zu nutzen. Auch die Durchführung der Bauarbeiten bei laufendem Betrieb war dank der guten Zusammenarbeit problemlos möglich, trotz aller albaubedingter Überraschungen und Probleme. Die Praxis war lediglich zwei Wochen komplett geschlossen. Die gesamte Überwachung der Baustelle und die Koordination der Bauarbeiten war natürlich Sache des Planungsbüros. Investiert wurden insgesamt rund 37.000 €, dies beinhaltet den Bau der neuen Möbel, umfangreiche Elektro- und Sanitärarbeiten, aber auch Arbeiten an der Substanz des Gebäudes. So wurden die betroffenen Räume vollständig saniert, es wurden Wanddurchbrüche vergrößert oder wieder geöffnet, Parkett erneuert, Wände und Decken neu gespachtelt und mit rissfestem Vlies tapeziert, schließlich wurden noch diverse historische Türen und Holzeinbauten fachgerecht aufgearbeitet, nicht zuletzt ist auch das Planungshonorar hierin enthalten. Der Entwurf an sich fußt auf wenigen, einfachen Grundsätzen, kombiniert mit einer Optimierung der Arbeitsabläufe. Die vorhandenen, historischen Wände, Decken und Böden bleiben in ihrer Erscheinung erhalten. Die neuen Einbauten stehen als Figur frei im Raum, in ihrer geradlinigen Form stehen sie im Kontrast zur umgebenden historischen Bausubstanz. Verschiedene räumliche Bereiche werden durch die Einbauten definiert. Auf diese Weise bleibt die Wahrnehmung der gründerzeitlichen Villa erhalten. Die neuen Einbauten verän-

dern nicht die Struktur des Hauses, sondern spielen vielmehr mit seinen räumlichen Möglichkeiten. Es entstand eine hoch individuelle Praxiseinrichtung, welche voll auf die Bedürfnisse des Bauherrn abgestimmt ist und gleichzeitig ein angenehmes, zeitgemäßes Erscheinungsbild für die Patienten bietet. Gleichzeitig wurden die Abläufe in der Praxis erheblich optimiert und somit auch die Arbeitsbedingungen für die gesamte Belegschaft. Auf Grundlage der Vorstellungen des Bauherrn konnten wir ein schlüssiges Gesamtkonzept entwickeln und umsetzen. Die bisherige Erfahrung zeigt sehr schön, dass innovatives Design auch auf dem Land sehr gut angenommen wird. Neues muss nicht zwangsläufig auf die großen Städte beschränkt sein. Die Reaktionen der Patienten waren zum allergrößten Teil sehr positiv, auch die örtlichen Handwerksbetriebe haben allen Grund, auf ihre Leistungen stolz zu sein und beziehen sich in ihren Referenzen gern auf das Projekt. ◀



Praxisdesign hört nicht bei den Möbeln auf, sondern setzt sich fort bis zur Gestaltung eines ganzheitlichen Erscheinungsbildes. Auch der Schriftzug wurde neu entworfen und an der Eingangstür aufgebracht.

Foto: medial mirage, Leipzig

**kontakt:**

STATION C23  
Kochstraße 132  
04277 Leipzig  
Tel.: 03 41/9 93 82 01  
Fax: 03 41/9 93 82 02  
E-Mail: office@stationc23.de  
www.stationc23.de

ANZEIGE

Inklusive » Beratung » Montage » Service

**Jeden Tag  
den  
niedrigsten  
Preis!**

AB 325,- EUR mntl.\*

**ich habe**  
einen Plan  
eine Praxis  
und suche einen  
supergünstigen  
Behandlungsplatz

Auch als Köcher- oder Cartversion erhältlich.

**Info**

**LINEA 90 PROGRESS: supergünstig, zuverlässig, langlebig**

\*Leasing TA, Laufzeit 54 Monate,  
10% Restwert, auf Wunsch veränderlich,  
36 Monate Produktgarantie,  
alle Preise zzgl. MwSt.

dentakraft@online.de  
www.dentakraft.de  
Tel. 061 1375550  
Fax 061 13609430

DentAkräft. Gegen Teuer eine Klasse für sich.



## Wussten Sie schon ...?

*... dass die Wahl des Gewinners „Freies Design“ 2002 wahrlich eine gute Entscheidung unserer Jury war. Nur wenige Wochen nach Veröffentlichung der Praxis Dr. Jenatschke und Dr. Rinke aus Hanau in der ZWP spezial 6/2002 fand Jurymitglied Ralf Hug (Fa. Development 9) die Praxisbilder auch in der bekannten Architekturzeitschrift „AIT“.*

### ► Franziska Männe-Wickborn



Die Zeitschrift „AIT Architektur Innenarchitektur Technischer Ausbau“ veröffentlichte die von der Oemus Media AG prämierte Praxis ebenfalls.

**U**nter der Rubrik „Gesund und schön“ widmete sich die Ausgabe 11/02 der „AIT Architektur Innenarchitektur Technischer Ausbau“ dem psychosozialen Wohlbefinden. Vor allem Konzepte von Gesundheits- und Sozialbauten sowie deren individuellen Gestaltungsprinzipien standen im Mittelpunkt des Hefes. Wie wirkt das Umfeld auf Besucher oder Patienten – nach diesen Kriterien beschäftigte sich die AIT mit dem Thema.

**Gewinner „Freies Design“ 2002**  
Die Hanauer Zahnarztpraxis über-

zeugte die Redaktion von AIT vor allem durch eine „ungewöhnlich beruhigende Atmosphäre“, welche das Architektenbüro Landau + Kindelbacher umgesetzt hat. Geschickte Kombination von natürlichen Materialien und ausgesuchten Farben schaffen, so die AIT-Redaktion, eine angenehm ruhige Innenraumsituation.

Architekt Ralf Hug, Mitglied unserer Designpreis-Jury 2002 und dieses Jahr, hatte dies bereits im vergangenen Jahr erkannt: „Der mit hoher Kompetenz ausgeführte Innenausbau der Praxis



dokumentiert sich in einem eleganten und dem internationalen Design verpflichteten Erscheinungsbild, alle eingesetzten Materialien überzeugen durch ihre hohe Einzelqualität, nichts steht im Vordergrund, nichts dominiert, alles wirkt harmonisch und angenehm ... Man kann sich sehr gut vorstellen, dass diese Praxis auch in New York oder Paris sein könnte.“

### **Bewerber „Freies Design“ 2003**

Und dieses Jahr bekamen wir unter den zahlreichen Zuschriften zu unserem diesjährigen ZWP-Designpreis eine Bewerbung aus Berlin, welche sogar zu denen gehörte, die im Ranking um den

1. Platz im „Freien Design“ ganz oben stand. Unsere Jury erkannte während der Auswertung die Bilder sofort wieder. Auch die Zahnarztpraxis Dr. Pabst aus Berlin, konzipiert von der Bremer Gruppe für Gestaltung (GfG), wurde in dem AIT-Special „Gesund und schön“ erwähnt. Das Design der Praxis an der Berliner Friedrichsstraße überzeugte nicht nur die Redaktion der AIT. Auch unsere Jury möchte Ihnen auf den folgenden Seiten unter anderem die Berliner Zahnarztpraxis vorstellen. ◀















































# Der multimediale Arbeitsplatz

*Im April 2002 ging Frau Nicol Buchheim den Schritt in die Unabhängigkeit. Sie ließ sich als junge Zahnärztin im thüringischen Jena nieder. Mitten im Zentrum der Stadt erwartet sie in freundlich gestalteten Praxisräumen ihre Patienten. Das Zentrum ihrer Praxis ist das Behandlungszimmer – ausgestattet von KaVo.*

► Redaktion

## info:

Zahnarztpraxis  
Nicol Buchheim  
Neugasse 1  
07743 Jena  
Tel.: 0 36 41/44 15 98  
Fax: 0 36 41/22 98 05

Die Entscheidung bei der Einrichtung der eigenen Praxis war nicht schwer. In ihrer Assistenzzeit hat Nicol Buchheim bereits auf mehreren Einheiten gearbeitet, sie verglich bei ihrer eigenen Niederlassung mehrere Angebote und unterhielt sich mit Kollegen. Schlussendlich entschied sich die Jenaerin für das beste Angebot: die KaVo-Einheit ESTETICA comfort 1065. Herr Torsten Kunath vom Dental-Depot Wagner Dental konzipierte und entwarf gemeinsam mit der jungen Frau aus Jena die Praxis. Gemeinsam besuchten sie das Präsentations- und Servicezentrum der

Fa. KaVo im Norden von Leipzig, um dort in den großzügigen Ausstellungsräumen eine genaue Auswahl zu treffen (Info: 03 42/9 27 41 12).

## Behandlungseinheit als Mittelpunkt

Mittelpunkt der Praxis ist das Behandlungszimmer, in der die KaVo-Einheit ESTETICA comfort 1065 in meerblau passend zum mediterranen Stil des Zimmers steht. „Das Behandlungszimmer ist so konzipiert worden, dass ich den wenigen Platz, der mir in meiner Praxis zur Verfügung steht, effektiv nutzen kann“, berichtet Nicol Buchheim. Das erste Jahr Sprechstunde in der eigenen Praxis hat bestätigt, dass der KaVo-Arbeitsplatz funktionell und ergonomisch sinnvoll angelegt wurde. Es zeigte sich, dass die Zahnärztin wie auch die drei Helferinnen Anika, Yvonne und Karina den nötigen Freiraum in der Behandlung haben.

## Technisch und visuell überzeugen

Auch den Patienten gefällt die neue Einheit sehr. Gerade in Jena gibt es – auf Grund der Geschichte der Stadt – sehr viele technisch interessierte Menschen. „Über ein Drittel meiner Patienten sind Akademiker, und gerade diese sind besonders an neuen Technologien interessiert, welche ich an der neuen Behandlungseinheit auf beeindruckende Art und Weise demonstrieren kann.“ Neben Technik und Design ist es aber auch die Funktion, die die Patienten, Zahnärztin und Helferinnen überzeugen. Mit der im Köchersystem der KaVo-Einheit installierten intraoralen Ka-



Das freundliche Praxisteam aus Jena: Yvonne, Karina, Anika und ZÄ Nicol Buchheim (v. l.).



Die KaVo-Multimediaeinheit im Mittelpunkt der Praxis von Zahnärztin Nicol Buchheim.



Die KaVo-Einheit ESTHETICA comfort 1065 bietet Freiraum für Patient und Behandler.



Schlichte Formen und farbenfrohes, mediterranes Design erwartet die Patienten im Behandlungszimmer.



Der multimediale Arbeitsplatz mit dazugehörigem Flachbildschirm in Kopfhöhe.

mera wird in wenigen Sekunden eine Aufnahme gemacht und dem Patienten am Flachbildschirm die Problemstellung und die weiteren Behandlungswege erklärt. Das integrierte Arztelement ermöglicht über mehrere Menüs das Programmieren und Speichern. „Ich kann meinen Patienten sofort zeigen, was ich per Intraoralkamera aufgenommen habe. An der Kamera ist ein großer Zoom, sodass die Patienten selbst erkennen, welche Zähne Füllungsbrüche haben und welche Zähne kariös sind, oder auch wo das Zahnfleisch erkrankt ist und wo Beläge sind. Die Einsicht zur Behandlungsnotwendigkeit ist somit deutlich höher und die Patienten lassen sich schneller und besser motivieren. Da die Kamera klein und handlich wie eine Turbine gestaltet ist, kann ich versteckte Bereiche in der Mundhöhle, die für die Patienten ‚unsichtbar‘ sind, darstellen. Meine Patienten sind durchweg begeistert und interessiert“, so Nicol Buchheim.

### Vertrauen schaffen

Auch bei der Prophylaxe ist die KaVo-Einheit gut einsetzbar – die Prophylaxehelferinnen Anika und Yvonne können den Kindern und auch den Erwachsenen zeigen, wo die Problemzonen sind bzw. mit welchen Mitteln sie beseitigt werden müssen. Gerade als Neueinsteigerin und in der heutigen wirtschaftlich unsicheren Zeit möchte Nicol Buchheim das Vertrauen der Patienten gewinnen. Sie sagt weiter: „Heutzutage, wo auch negative Presse für den Zahnarzt ein Problem ist, habe ich mit dem KaVo Multi-Mediakonzept eine Dokumentationsmöglichkeit und kann mit großer Präzision beweisen, warum eine Behandlungsnotwendigkeit besteht.“ Und im Laufe der nächsten zwei Jahre werden die anderen zwei Behandlungszimmer auch mit KaVo-Einheiten bestückt. Denn die Qualität zahlt sich aus. ◀



Modern und schlicht wirkt die langlebige Einrichtung von KaVo.

ANZEIGE



## Was nach solchen Lücken folgt behandeln Sie am besten mit Anatom Behandlungseinheiten

Dental-Praxis-Einrichtungen der Spitzenklasse mit hohem ergonomischen, technischen und optischen Niveau.



AD-700 P



AD-800



AD-800 S



AD-900 S

Je nach Modell, Ausführung und Laufzeit  
**schon für ca. 300,- € mtl.**  
+ MwSt., Leasing oder Mietkauf

Fordern Sie bitte ein Angebot oder unseren Fachberater an.



**anatom**<sup>®</sup>

LIC-ANATOM AG, Dachauer Straße 37, 80335 München, Telefon: (0 89) 54 55 81 50, Telefax: (0 89) 54 55 83 33, E-mail: info@lic-anatom.de, ServiceLine: service@lic-anatom.de, www.lic-anatom.com

# Viele Wünsche – eine Lösung

*Die Berliner Zahnärztin Dr. Marzena Iwona Szalski war auf der Suche nach einer Einheit, die vollkommen ihren Wünschen entspricht. Hohe Anforderungen stellte die junge Zahnmedizinerin an das Gerät und fand in der Contact C der Ritter Concept GmbH die qualitative Lösung.*

## ► Redaktion

**I**m Herzen Berlins liegt die moderne Zahnarztpraxis von Dr. Marzena Szalski. Die hell und freundlich gestaltete Praxis trennt über Glaswände die zwei Behandlungszimmer und den Prophylaxeraum voneinander. Somit erkennen auch die Patienten sofort die zentralen Herzstücke – die Behandlungseinheiten Contact C der Ritter Concept GmbH. Für Dr. Marzena Szalski waren es vor allem die Kompaktheit,

Funktionalität, Ergonomie, das Design und die Patientenfreundlichkeit der Contact C, weshalb sich die Berliner Zahnärztin für die Behandlungseinheiten entschied.

### **Kompaktheit und Ergonomie**

Dr. Marzena Szalski legt in ihren zwei Behandlungsräumen Wert auf die Kompaktheit der Einheiten. Am flexibel fahrbaren Boy „Cart“ sind Turbine, Hand- und Winkelstücke, chirurgischer Motor inkl. Kochsalzpumpe, Zahnsteinentfernungsgerät, Multifunktionsspritze und Intraoralkamera untergebracht, für die Zahnärztin mit Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie und Oralchirurgie wichtig, denn der beidseitige Zugang bedeutet ergonomisches Arbeiten. Des Weiteren ist ein Röntgenbildbetrachter eingearbeitet. Somit wird auf zusätzliche Einzelgeräte und störende Ablagen verzichtet. Die Bedienung der Behandlungseinheit sowie der Intraoralkamera erfolgt über einen schlichten Fußschalter.

### **Funktionalität**

Nicht nur die Kompaktheit, sondern auch die Funktionalität der Contact C überzeugte die Berliner Zahnmedizinerin. Die Behandlungseinheit besteht aus einfachen, schlichten Bausätzen, glatten, leicht zugänglichen Flächen. Auf Grund der chirurgischen Arbeit Dr. Szalskis war ihr eine vorteilhafte Hygienehaltung wichtig. „Beispielsweise ist der Fuß nicht in der sonst üblichen Ziehharmonika-Ausfüh-

Funktionalität und solides Design überzeugen bei der Contact C, so Thomas Albrecht, Vertriebsleiter der Ritter Concept GmbH.

Wichtiger Bestandteil bei der Entwicklung der Contact C war die Ergonomie, um dem Behandler ein unbelastetes Arbeiten zu ermöglichen.

rung, gestaltet, da diese schlecht zu reinigen ist. Und das Speibecken ist aus Keramik.“ Abends nach der Sprechstunde kommt das Becken samt Zubehör einfach in den Thermodesinfektor. Als vorteilhaft empfindet Dr. Szalski auch die Wahlmöglichkeit in der Bedienung der Einheit oder der Intraoralkamera. Das Fußpanel kann alternativ eingesetzt werden gegenüber der Bedienung am Boy „Cart“ bzw. oder auch für die Bedienung der Intraoralkamera. Die Contact C ist aus Sicht der oralchirurgisch und implantologisch tätigen Zahnärztin sehr behandlerfreundlich.

### Design

Das gesamte Einrichtungskonzept der Zahnarztpraxis Szalski ist darauf ausgerichtet, dem Patienten die Angst vor der Zahnarztbehandlung zu nehmen. Die gläsernen Trennwände zu den Behandlungsräumen, edle Holzelemente, Glaswaschtische sowie mutige Farbakzente harmonisieren mit dem schlichten Design der Ritter Behandlungseinheiten Contact C.

### Patientenfreundlich

Die Patientenfreundlichkeit ist ein weiterer Aspekt, den Dr. Marzena Szalski nicht unbedacht lassen wollte. Bei den Ritter-Einheiten gibt es keine Tische über dem Patienten, die ihn einengen können. Der Patient kann sich wohl fühlen.

Wie im Fall von Dr. Marzena Szalski erfüllen Behandlungseinheit und Einrichtung einer Zahnarztpraxis zwei wichtige Funktionen: Dem Patienten Wohlbefinden zu vermitteln und dem Zahnarzt ein uneingeschränktes Wirkungsfeld zu ermöglichen. Das Herzstück einer Zahnarztpraxis ist die Behandlungseinheit, an der der Behandler täglich etliche Stunden verbringt. Demnach muss auch der ergonomische Aspekt beachtet werden. Der Behandlungsplatz „Contact“ von der Ritter Concept GmbH bietet nach Ansicht der Jury des „Industrie Forum Design Hannover“ nicht nur für den Patienten, sondern auch für den Zahnarzt entsprechenden Komfort. Eine bequeme Sitzhaltung des Zahnarztes und seiner Assistenz kennzeichnen nach Juryaussagen den Behandlungsplatz. Seit Dezember 2002 bietet die Ritter Concept GmbH

auch die Integration der Multimedia-Komponenten in die „Contact“-Behandlungseinheiten. Die Möglichkeiten der flexibleren Zusammenstellung bedeutet eine noch deutlichere Verbesserung der Arbeitsweise. ◀

### info:

*Bereits vor 116 Jahren wurden im Karlsruher Unternehmen Ritter die ersten zahnmedizinischen Einheiten hergestellt. Seitdem steht der Name Ritter für die Entwicklung und Produktion hochwertiger Dental-Behandlungseinheiten. Das Werk der Ritter Concept GmbH wechselte 1995 seinen Standort und steht heute im erzgebirgischen Zwönitz. 68 Mitarbeiter sorgen für die langlebige und solide Qualität der innovativen Produkte. Die Ritter Concept GmbH vertreibt die Einheiten, die sich stets den modernen Anforderungen der Zahnärzte anpassen, über den Dentalhandel in Deutschland und weltweit. Nach der erfolgreichen Präsentation des Multimedia-Arbeitsplatzes auf der IDS 2003 in Köln will sich Ritter Concept nun als Komplett-Anbieter für dentale Ausrüstungs- und Einrichtungsgüter am Markt positionieren. Deshalb soll das Portfolio im ersten Schritt um die Bereiche Röntgen und Sensoren erweitert werden. Seit Juni 2003 hat der Gesellschafter Clinic s.r.l. über seine 100%ige Tochter Clinic Medizintechnik GmbH die 44 % der RÖSCH AG Medizintechnik an der Ritter Concept GmbH übernommen. Der Geschäftsführer der clinic-Gruppe mit Hauptsitz in Italien, Roberto Beccafogli, wurde gleichzeitig neuer Hauptgeschäftsführer von Ritter Concept.*

Alles griffbereit zur Behandlung.

Die schlichten Formen der Ritter-Einheit überzeugen auch die Patienten.

Am flexiblen Boy „Cart“ ist alles untergebracht was der Behandler braucht.

# Schön ist, was praktisch ist

*„Weniger ist mehr“, „die Form folgt der Funktion“ oder „Hässlichkeit verkauft sich schlecht“ – wer kennt sie nicht, die dogmatischen Aussagen bekannter Gestalter. Doch wie verhält es sich mit der Ergonomie von Behandlungseinheiten in der Realität?*

► **Peter Freuding, Marc Brandner**

In drei verschiedene Designrichtungen kann man die zurzeit vorherrschende Produktgestaltung kategorisieren: Retrodesign, klassisches sowie das futuristische Design. Diese drei groben Gestaltungslinien sind in vielen Bereichen des Industriedesigns sichtbar. Vom Automobil über Uhren bis hin zu Einrichtungen. Jede hat vom gestalterischen Gesichtspunkt ihre Daseinsberechtigung. Doch wie sieht es in puncto Ergonomie aus?

## Retrodesign

Als absolut „in“ kann man das Retrodesign bezeichnen. Produkte, wie der Mini von BMW oder der PT-Cruiser von Chrysler, stehen hierfür und ihr Verkaufserfolg unterstreicht die Beliebtheit des Designs. Auch beim Möbeldesign ist ein solches Rückblicken auf Bekanntes und das Zitieren von bereits Dagewesenem zu beobachten. Jedoch werden hier die Formensprache und im Speziellen die Materialoberflächen und Farben der 70er Jahre wiederbelebt. Ein Vertreter

dieser Kategorie ist die Behandlungseinheit Freuding retro. Der Name macht keinen Hehl daraus, dass das gestalterische Vorbild in der Vergangenheit liegt. Doch ähnlich wie beim Automobil hat sich auch in der Technik viel verändert. So sind die Schubladen mit dem einzigartigen Freuding softTEC-System ausgerüstet.

Dieses erlaubt nicht nur ein lautloses Auf- und Zugleiten von Türen und Schubladen, sondern auch ein geräuschloses Schließen ist gewährleistet. Genauer gesagt wird die Schublade von der softTEC-Mechanik, die sich unsichtbar am Schubladenboden verbirgt, etwa 10 cm vor dem Anschlagen „abgefangen“, abgebremst und langsam zugezogen, um geräuschlos am Möbelkorpus anzuschlagen, bzw. anzusaugen. Ergänzt wird das softTEC-System durch Schubladen mit verdeckten, leise laufenden Unterflurführungen. Diese sind gegen Verschmutzung geschützt. Das hat zwar nichts mit Ergonomie im landläufigen Sinne zu tun, doch gerade die Akustik vermittelt viel über die



Behandlungseinheit retro im optischen Stil der 70er Jahre, ausgestattet mit der neuesten Technik.





Die softTEC-Schubladenmechanik sorgt für Ruhe in der Praxis!

Wertigkeit eines Produktes. Man kann durchaus auch hier den Vergleich mit dem Auto ziehen. Von dieser Ruhe in der Praxis profitiert nicht nur der Behandler; auch die Patienten auf dem Behandlungsstuhl werden sich bedanken. Denn der erschreckende Knall beim Zufliegen der Schublade bleibt aus. Direkt die uns geläufige Ergonomie betrifft die „Einrichtung“ der Schubladen. Kurze Wege und Ordnung sind hier die ausschlaggebenden Punkte. So wurden für die Behandlungseinheit retro 13 verschiedene Schubladeneinsätze entwickelt. Von der übersichtlichen Ablage für die Instrumente bis hin zu groben Unterteilungen ist alles vorhanden. Schubkastenkupplungen sorgen dafür, dass die Schubladen zum Reinigen leicht aus- und eingehängt werden können.

**Klassisches Design**

Schnörkellos, ohne viel Zierrat – Adolf Loos’ „Ornament und Verbrechen“ lässt schön grüßen – das sind die Produkte, die die besten Voraussetzungen mitbringen, dass sie auch nach Jahren noch nicht alt aussehen. Sie gehen Moden nicht mit und folglich sind sie auch nicht betroffen von der künstlichen Produktvergreisung (Obsoleszenz), die so manches chices Möbel einholt. Die Freuding Behandlungseinheit classic besticht durch schnörkelloses Design. Für Korpus, Fronten und Abdeckplatten stehen zahlreiche Materialien und Designvarian-

ten zur Verfügung. Eine lange Haltbarkeit – und das nicht nur im optischen Bereich – verspricht eine sorgfältige Verarbeitung und die Verwendung von hochwertigen Materialien. Rundum PU-verleimte Kanten sind wasserdicht und wärmebeständig. Das glattflächige Design gewährleistet zusätzlich noch eine leichte Reinigung der Oberflächen.

**Futuristisches Design**

Progressives Design haftet oft der Makel an, dass es unpraktisch ist und das Design einfach nur anders sein möchte. Neue Wege gehen ohne klassisches Vorbild, das ist die Domäne der Behandlungseinheit futura. Abgesenkte, freistehende Wasserbecken geben dem Möbel eine erhabene Form. Diese lassen sich auf Wunsch farblich von den Fronten in Kontrastfarben dezent oder kräftig absetzen. So können gezielte Akzente in der Praxis gesetzt werden. Was das Äußere verspricht hält die Technik. Auch die Behandlungseinheit futura ist mit dem exklusiven softTEC-System ausgestattet – serienmäßig. Die Gestaltung einer Behandlungszeile bietet viele Varianten und Möglichkeiten. Verschiedene Designvarianten erlauben eine optische Gestaltung nach dem individuellen Geschmack. Technische und ergonomische Feinheiten differenzieren jedoch je nach Hersteller. Informieren lohnt sich ebenso, wie beim Schubladenschließen genau hinzuhören ... ◀

**info:**

FREUDING Labors GmbH  
Am Schleifwegacker 2  
87778 Stetten  
E-Mail: mail@freuding.com  
www.freuding.com



Behandlungseinheit futura mit freistehenden, skulpturhaften Wasserbecken, die auf Wunsch in verschiedenen Farben lieferbar sind.







# Neugründung oder Übernahme?



*Ist der Entschluss, sich selbstständig zu machen, grundsätzlich gefallen, stehen Existenzgründer vor einer wegweisenden Entscheidung: Praxisneugründung oder Praxisübernahme? Beide Formen der Existenzgründung haben ihre Vor- und Nachteile, manche liegen auf der Hand, andere leuchten erst bei genauerer Betrachtung ein.*

► Redaktion

In den vergangenen Jahren entschieden sich die meisten Existenzgründer, so weist es die aktuelle Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank aus, für die Übernahme einer bestehenden Praxis. Laut IDZ-Studie gründeten 2002 nur 18 Prozent der Existenzgründer eine Praxis neu, wohingegen 60,5 Prozent eine Praxis übernahmen (Eintritt in Gemeinschaftspraxis: 21,5 Prozent). Zum Vergleich: 1997 entschieden sich 45 Prozent für eine Neugründung und 44 Prozent für eine Übernahme (Gemeinschaftspraxis: 11 Prozent). Die Zahl der Übernahmegesuche wird sich wohl weiter erhöhen, schon weil Praxisneugründungen auf Grund §103 SGB V in zulassungsbeschränkten Gebieten nicht mehr möglich sind. Eine weitere Ursache liegt darin, dass eine Neugründung aufwändiger und kostenintensiver

als die Übernahme einer bestehenden Praxis ist. Im Jahr 2002 beliefen sich die Kosten für eine Einzelpraxisneugründung in Westdeutschland auf 327.000 Euro, eine Übernahme schlug mit durchschnittlich 260.000 Euro zu Buche. In den neuen Bundesländern kostete eine Neugründung im gleichen Jahr im Durchschnitt 191.000 Euro, eine Übernahme 174.000 Euro. „In der Regel ist die Übernahme die kostengünstigere Alternative – zumindest oberflächlich und kurzfristig betrachtet: Mittel- bis langfristig kann für den Zahnarzt eine Übernahme teurer werden als eine Neugründung, denn die strukturellen Handikaps der Praxisübernahme, wie Kompromisse bei der Standort-, Raum- und Einrichtungsplanung, wirken sich erst Jahre nach der Entscheidung finanziell aus“, weiß Jürgen Brendle, Leiter des Existenzgründungsprogramms „Existenzgrün-

dung“ von Sirona, einem der weltweit führenden Anbieter dentaler Ausrüstungsgüter.

### Die Praxisübernahme

Die Vorteile einer Praxisübernahme liegen auf der Hand: Der Praxisübernehmer übernimmt den Patientenstamm sowie die Praxisausstattung des Vorgängers.

Die Praxis ist bereits eingeführt, die Arbeitsabläufe strukturiert und die Patienten mit den Mitarbeiterinnen vertraut. Und nicht zu vergessen: Die Außenbeziehungen, etwa zu Lieferanten und dem Labor, müssen nicht erst mühsam aufgebaut werden.

Der Nachfolger kann direkt an die Arbeit seines Vorgängers anknüpfen und seine Energie auf die Sicherung und das weitere Wachstum der Praxis verwenden. Eine bereits eingeführte Praxis reduziert die verlustreiche Anlaufphase auf ein Minimum.

Wobei natürlich auch die Übernahme einer gut gehenden Zahnarztpraxis ihre Anlaufzeit benötigt. Ein gewisser Umsatzeinbruch – verglichen mit dem Umsatz des Vorgängers – ist einzukalkulieren.

### Nicht blenden lassen

Die Übernahme einer Praxis erfordert eine intensive und umfangreiche Recherche über die Wunschpraxis und deren bisherigen Besitzer. Keinesfalls sollte man sich vom äußeren Schein blenden lassen! Es gilt, eine Standort- und Bestandsanalyse durchzuführen. Dabei sind Fragen zu klären wie zum Beispiel:

- Welchen Ruf genießt der Vorgänger/die Praxis?
- Ist die Praxis wirtschaftlich gesund?
- Ist der Patientenstamm groß genug, um rentabel arbeiten zu können?
- Sind viele Karteileichen in der Patientenkartei?
- Welche Qualifikationen besitzt das Praxisteam?
- Wie muss der Wettbewerb eingeschätzt werden?
- Wie sieht es mit der Bevölkerungsentwicklung aus (Klientel der Zukunft)?

- In welchem Zustand befindet sich die Praxisausstattung?
- Sind Renovierungsarbeiten notwendig?
- Ist die Praxis ausbaufähig?
- Ist der Kaufpreis fair?

Erst wenn solcherlei Daten zusammengetragen und alle offenen Fragen zur Zufriedenheit gelöst sind, ist zu einem Kauf zu raten! Andernfalls kann die Übernahme zum unternehmerischen Fiasko führen, denn vermeintliche Vorteile können ganz schnell zu erheblichen Nachteilen werden.

Zwei Punkte seien hier näher erläutert: die Praxisräumlichkeiten inkl. -ausstattung sowie der Patientenstamm. Die vorhandenen Räumlichkeiten können optisch noch so ansprechend und funktionell wirken, wichtig ist, dass sie zukunftsfähig sind! Und das heißt, die Räumlichkeiten und Installationen müssen große Reserven im Hinblick auf ihre Erweiterbarkeit besitzen. Denn wenn die Praxis erst richtig gut läuft, wird der Wunsch nach einem weiteren Behandlungszimmer oder dem Ausbau zur digitalen Praxis schnell laut. Ohne die entsprechenden räumlichen Ressourcen, die das ermöglichen, stößt das individuelle Praxis-konzept schnell an seine Grenzen. „Was die Praxisausstattung angeht, dürfen die Folgekosten, etwa für Renovierungen und Ergänzungen nicht außer Acht gelassen werden. Ideal ist es natürlich, wenn die vorhandenen Geräte von ihrem Konzept her modulare ausbaubar sind, wie es etwa bei unseren ORTHOPHOS-Panoramaröntgengeräten der Fall ist. Die filmbasierten Varianten können dabei jederzeit problemlos zu digitalen Geräten umgerüstet werden“, gibt Benno Walter, Experte für digitalen Praxis-Workflow bei Sirona, zu bedenken. Im Hinblick auf den Patientenstamm spielt nicht nur deren Zahl eine Rolle. Nicht minder wichtig sind die finanziellen Möglichkeiten der zukünftigen Kunden. „In einer Zeit, da zuzahlungspflichtige Leistungen wie Bleaching und Prophylaxe ein wichtiges Stand-

bein einer Zahnarztpraxis sind, ist es von immenser Wichtigkeit Patienten zu haben, die das auch nachfragen!“, so Jeanette Graf, Existenzgründerin aus Hannover. Befinden sich zum Beispiel vornehmlich ältere Patienten in der Kartei und bevorzugte der Vorgänger konservative und kassenorientierte Behandlungen, muss man damit rechnen, dass diese der modernen Zahnmedizin skeptisch gegenüberstehen. Vor diesem Hintergrund ist auch das Behandlungskonzept des Vorgängers unter die Lupe zu nehmen.

### Die Neugründung

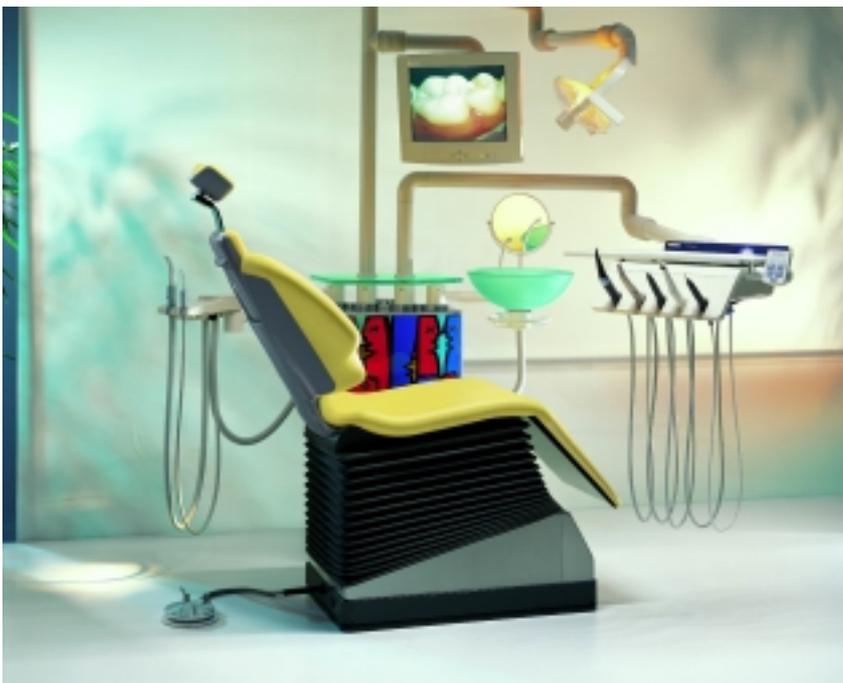
Neugründer müssen in der Regel mit einer längeren Anlaufphase als Praxisübernehmer rechnen, schon weil der Arzt eine gewisse Zeit benötigt, sich einen Patientenstamm aufzubauen, der ein gewinnbringendes Arbeiten garantiert. Auch finanziell belastet die Neugründung in der Regel mehr als die Übernahme.

Sind erst einmal geeignete Räumlichkeiten gefunden, müssen diese umgebaut und renoviert werden. Ganz zu schweigen von der Einrichtung der Praxis mit dentalen Geräten. Dennoch ziehen manche Existenzgründer die Neugründung

der Übernahme vor. Sie machen sich zum Vorteil, dass ihnen noch kein anderer Zahnarzt den Grundstein für ihre zukünftige Arbeit gelegt hat. Existenzgründer wie Jeanette Graf und Alexander Gerassimow sehen es als Teil ihres Traumes an, ihr individuelles Praxiskonzept zu verwirklichen, die Praxis nach Wunsch auszurüsten und Personal einstellen zu können, das ihren Vorstellungen entspricht. Die Beweggründe sind oft privater Natur: „Für mich war bei der Entscheidung zwischen den Alternativen Neugründung oder Übernahme eines ganz zentral: der Standort!

Ich wollte in der Nähe meines Elternhauses und Bekanntenkreises, also im Umkreis von Freiburg bleiben. Da ich keine geeignete Praxis zum Übernehmen fand, habe ich mich zur Neugründung entschlossen“, sagt Alexander Gerassimow, dessen Zahnarztpraxis in Mühlheim (Baden) sich derzeit im Aufbau befindet.

Für Jeanette Graf, die ihre Praxis gerade erst eröffnet hat, war vor allem eines wichtig: Lebensqualität: „Meine neue Praxis befindet sich in der Innenstadt von Hannover. Ich weiß zwar, dass hier viel Wettbewerb herrscht, dennoch habe ich mich für diesen Standort entschieden.



Läuft die Praxis erst einmal gut, kommt oft der Wunsch nach Erweiterung des Praxiskonzepts auf. Sinnvoll ist z.B. die Ergänzung um ein Prophylaxe-Studio. Sirona hat dazu die Prophylaxe-Einheit ProFeel im Programm.



Die filmbasierten Panoramaröntgengeräte von Sirona, hier ORTHOPHOS 3, lassen sich jederzeit digital aufrüsten. Ideal für Praxisgründer, die auf Zukunfts- und Ausbaufähigkeit Wert legen.

**Der richtige Partner an der Seite des Existenzgründers:**

Egal ob der Existenzgründer sich für die Neugründung entscheidet oder der Übernahme den Vorzug gibt, der komplexe Schritt in die Selbstständigkeit bedarf der Unterstützung. Wie diese aussehen kann, zeigt der Dentalgerätehersteller Sirona mit seinem Existenzgründungsprogramm „Existenzgründung“. Das einzigartige Konzept erleichtert jungen Zahnärzten den Schritt in die Selbstständigkeit entscheidend. Das Unternehmen bietet Praxisneugrün-

dern und Praxisübernehmern die Möglichkeit, über einen Zeitraum von zwei Jahren ausgewählte Produkte zu einem Vorzugspreis zu erwerben. „Insbesondere die überdurchschnittliche Förderung bei den digitalen Systemlösungen, wie zum Beispiel bei unseren digitalen ORTHOPHOS-Panoramaröntgengeräten, finden bei unseren Kunden großen Anklang“, so Jürgen Brendle, Sirona Vertriebsmarketing Deutschland. Das Existenzgründungs-Kon-

zept von Sirona bietet aber weit mehr als maßgeschneiderte und zukunftsfähige Lösungen zu attraktiven Preisen, erklärt Brendle: „Wir sehen uns als Partner an der Seite des Berufseinsteigers. Wir begleiten ihn auf seinem Weg in die Selbstständigkeit. So führen wir in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel in der Dental Akademie in Bensheim Schulungsprogramme und Informationsveranstaltungen für Existenzgründer durch.“

Eine schöne Praxis in einem schönen Stadtteil zu haben, das liegt mir am Herzen, bedeutet für mich ein großes Stück Lebensqualität.“ Bei der Planung der Existenzgründung und der Entscheidung zwischen Neugründung oder Übernahme als in weiten Teilen irrever-

siblen Bestandteil der zahnärztlichen, aber auch der privaten Lebensplanung, ist es ratsam neben wirtschaftlichen auch individuelle Faktoren wie Risikobereitschaft, Behandlungskonzept oder persönlichen Standortbezug mit einzubeziehen. ◀

ANZEIGE

werbeagentur brandnerleutkirch



classic



futura



retro

# Alles nur eine Frage des Designs?

Ob klassisch schlicht, mit futuristischer Note oder aber angelehnt an bekannte Vorbilder – jede Stilrichtung hat ihre Liebhaber. Egal welchen Stil Sie bevorzugen, mit den Freuding Behandlungseinheiten finden Sie Ihre Richtung. Allen gemein ist die Freuding-typische Verarbeitung und das exklusive softTEC-System. Dieses sorgt dafür, dass Schubladen und Türen nahezu geräuschlos schließen. Schließlich macht nicht nur beim Auto der Ton die Musik! **Qualität ist hörbar!**



Die softTEC-Schubladenmechanik sorgt für Ruhe in der Praxis



Behandlungseinheit classic



Behandlungseinheit futura



Behandlungseinheit retro

# Der Preis darf kein Tabu mehr sein

„Geiz ist geil“ ist das von den Käufern ausgerufene Motto. Und es scheint, als würden keine anderen Zeiten mehr kommen wollen. Das schlägt sich auch auf das Investitionsverhalten der Zahnärzte nieder. Die Strategie der Vertriebsorganisation DentAkraft lautet: „Jeden Tag den niedrigsten Preis.“ Der Hintergrund der strategischen Ausrichtung: Wer heute den Entscheidern keine Kaufimpulse mehr setzen kann, wird schonungslos vom Markt abgestraft. DentAkraft, der Dental-Aldi, trifft daher den Nerv der Zeit.

## ► Redaktion

Die Zeiten, in denen sich manche Zahnärzte eine überbeuerte Praxis-einrichtung leisteten, sind wohl vorbei. Den Preis in den Verkaufsgesprächen irgendwie zu umgehen, ist nicht mehr gesellschaftsfähig. Was mit Aldi angefangen hat, zeigt sich auch im Dentalmarkt als längst eingekehrte Realität. Einer der Vertreter einer discountorientierten Preisgestaltung ist die in Wiesbaden ansässige Vertriebsgesellschaft DentAkraft. Eine inhabergeführte kleine Mannschaft um Björn-Eric Kraft mit Produkten für Dentalservice und Praxiseinrichtungen. Die Idee war genauso simple wie effektiv: Leistungen zu einem supergünstigen Preis. Die Preise liegen um bis zu 30–50 % unter den marktüblichen Preisen. Ein transparentes Preis- und Leistungsangebot gibt jedem Interessierten die größtmögliche Preissicherheit und nimmt so die Hemmschwelle vermeintlich teurer Leistungen dann doch kaufen zu müssen. Die Zusammenführung eines auf die Zielgruppen ausgerichteten Produktsortimentes in Verbindung mit einem kundengerechten Preis-, Marketing-, Vertriebs- und Servicemanagement sind die Erfolgsfaktoren.

lichen Leasingbetrag von 325 EUR erhältlich. Die Anordnung des Instrumententrägers ist austauschbar und wird mit fünf, auf Wunsch mit sechs bis sieben Instrumenten aus einer kompletten Angebotspalette geliefert. Die Anwendertastatur ist ganz mit versiegelten Membranen bedeckt, wodurch die Betriebssicherheit erhöht wird, Zwischenräume beseitigt werden und die Oberfläche leicht desinfiziert werden kann. Das Bedienfeld steuert ein im Gerät eingebauter Computer; es ist übersichtlich und die Symbole sind selbsterklärend. Der Griff mit elektropneumatischer Entblockung des Schwebetisches, der Röntgenbildbetrachter mit regulierbarer Lichtstärke, die komplette Steuereinheit des Behandlungsstuhls, einschließlich des Speicherabrufs der Behandlungspositionen, alles zuverlässige und ausgereifte Technik. Der gesamte obere Teil der Speifontäne besteht aus glattem, hygienischem Porzellan. Die Zuflusskanülen für Becherfüller und Schalenspülung können abgezogen und im Autoklaven sterilisiert werden. ◀

## **kontakt:** ↙

DentAkraft  
Adelheidstraße 22–24  
65185 Wiesbaden  
Tel.: 06 11/37 55 50  
E-Mail: dentakraft@t-online.de

## **Zuverlässige Technik, geringe Kosten**

Das gilt beispielsweise auch für die Behandlungsplätze der Serie Linea 90 Progress. Diese Produktreihe ist für einen monat-

## **info:**

Sortimentsbreite: Möbel für den Rezeptionsbereich (z.B. Geyer GmbH etc.), Möbel für den Behandlungsraum (z.B. Edarredo s.r.l., Optidental etc.) Behandlungsplätze (z.B. OMS Staff), Technologien für den Röntgenraum (z.B. Villa Sistemi etc.), Technik für den Maschinenraum (z.B. Cattani, Dürr etc.) Zubehör

Der Beitrag beruht auf den Angaben des Herstellers.

**Ergonomie und Design**

Denken Sie einmal nicht an Kronen, Bohren oder Ähnliches, sondern an den Raum, in dem Sie arbeiten und die



wichtigste Zeit des Tages verbringen. Design, Qualität, Ergonomie ist für Sie ein Widerspruch in sich? Lassen Sie sich vom Gegenteil überzeugen. Unter diesem Motto stand auf der IDS in Köln das Angebot der Firma Medic Dental Line & Friends. Ob die Behandlungseinheiten EPI-LUX, die Möbelzeile SERIE DECO oder die individuellen Produkte der Firma Faro, all dies spricht für eine individuelle Praxiseinrichtung. Sie zeichnen sich durch hohe Funktionalität und modernes, aber trotz allem zeitloses, Design aus. Der qualitative und ergonomische Anspruch liegt bei der Herstellung der Produkte ganz oben, denn es

gilt, dem Zahnarzt für die Praxis ein langlebiges und nicht langweiliges Produkt anzubieten. Das Zahnarztteam will sich in den Praxisräumen, ihrem täglichen Arbeitsplatz, wohl fühlen und mit durchdachter Einrichtung ergonomisch und zweckmäßig arbeiten. Schließlich verbringen Sie eben dort die wichtigste Zeit des Tages. Ebenfalls sollte dem Patienten die Behandlungsmöglichkeiten des Zahnarztteams durch seine zweckmäßige und individuelle Note herausgestellt werden.

Modernes Material, Design und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis zeichnen die Produkte der Medic Dental Line & Friends aus.



*Medic Dental Line & Friends  
Glabacher Str. 409  
47805 Krefeld  
Tel.: 0 21 51/93 69 21  
Fax: 0 21 51/93 69 33  
E-Mail: info@medic-dental-line.de  
info@faro-dental.de  
www.medic-dental-line.de*

**Der Luxus des Einfachen**

Reduziertes Design sowie der große Einsatzbereich zeichnet diese gelungene Konstruktion aus. Ein robuster Aluminiumrahmen mit großzügigen Glasboards bietet sich für unterschiedlichste Medien an (Intraoral-Set's, Air Flow, Endogeräte, Zahnfarbbestimmung etc.). Eine Arbeitshöhe von 900 mm ergibt bestmögliche Ergonomie. Raffinierte Details wie Inline-Rollen – für superleichtes Gleiten über unterschiedlichste Böden – oder die im Design angepasste Kabelbox, in der sich eine Steckdosenleiste, Netzteile und Kabel problemlos verstauen lassen, runden das Einsatzspektrum und die hochwertige Erscheinung ab.

Weitere Informationen gibt es bei

*RIETH.  
Feuerseestr. 16  
73614 Schorndorf  
Tel.: 0 71 81/25 76 00  
Fax: 0 71 81/25 87 61  
E-Mail: info@a-rieth.de  
www.a-rieth.de*

ANZEIGE

Inklusive » Beratung » Montage » Service

**Jeden Tag den niedrigsten Preis!**

**ich habe sensible Patienten hohe Qualitätswünsche und suche ein supergünstiges Röntgensystem**

**Info**

**ROTOGRAPH PLUS : supergünstig, Spitzenqualität**

Reine Panoramversion: € 11.990,- oder € 245,- mntl. \*inkl. Fernröntgenteil: € 14.900,- oder € 300,- mntl. \* Digitalisierbar, auch als Nachrüstsatz, betriebsfertig montiert, zzgl. MwSt.

dentakraft@t-online.de  
www.dentakraft.de  
Tel. 06 11 375550  
Fax 06 11 3609430

dentakraft  
DentalService + Einrichtungen  
DentAkräft. Gegen Teuer eine Klasse für sich.

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

**Beste Ergonomie bei höchstem Patientenkomfort**

Planmeca Chair ist das jüngste Mitglied der Planmeca-Produktfamilie. Der neue Patientenstuhl ist eine ideale Kombination von hervorragender Ergonomie und überlegenem Patientenkomfort. Die stabile Metallkonstruktion und hygienische Epoxy-Pulverbeschichtung garantieren eine lange Lebensdauer und maximale Zuverlässigkeit. Somit bietet der neue Planmeca Chair langfristig eine sichere Investition in die Zukunft. „Der Schwerpunkt unseres Designs liegt auf bester Ergonomie des Behandlungsteams. Dank des raffinierten Hebemechanismus gewährleistet der neue Planmeca Chair einen maximalen Beinraum unter dem Stuhl. Zusammen mit der dünnen Rückenlehne sorgt die Konstruktion für ideale Arbeitspositionen bei optimaler Sicht für beide rechts- und

linkshändige Behandler“, so Heikki Kyöstilä, Präsident der Planmeca Gruppe. Der neue Patientenstuhl kann mit drehbaren Armlehnen und einem schwenkbaren Fußteil ausgestattet werden. Die Armlehnen tragen zur verbesserten Stabilität und zum höheren Patientenkomfort bei. Das schwenkbare Fußteil, dessen Bewegungen mit der Rückenlehne synchronisiert sind, gewährt dem Patienten einen leichteren Zugang zum Stuhl und ermöglicht eine persönliche Konsultation zwischen dem Arzt und Patienten in sitzender Position. Alle Stuhlfunktionen werden mit einem Multifunktions-Fußschalter gesteuert, der in optimaler Reichweite für rechts- und linkshändige Behandler in die Stuhlbasis integriert ist. Der Stuhl bietet drei automatische Arbeitspositionen und eine Spei-Position, die vom Bediener frei programmiert werden können. Zusätzlich ist die Spei-Position mit Last-Position-Memory ausgestattet. Alle Programmierfunktionen werden per Fuß betätigt. Der neue Planmeca Chair bietet eine einzigartige Drehfunktion mit 180 Grad Bewegungsfreiheit. Durch die Drehfunktion hat der Arzt mehr Freiheit bei der Praxisgestaltung; besonders wertvoll ist diese Funktion natürlich für jeden, der unter Platzmangel leidet. Dank seiner Drehfunktion gewährleistet der neue Patientenstuhl höchste Flexi-

**Schlüsselfakten**

- Die extrem dünne Rückenlehne und das reichliche Platzangebot unter dem Stuhl sorgen für eine maximale Beinfreiheit, optimale Ergonomiebedingungen und besten Zugang zum Patienten.
- Der Schneckengetriebe-Mechanismus garantiert geräuscharme und sichere Stuhlbewegungen.
- Beste Hygiene durch fußgesteuerte Stuhlfunktionen.



bilität und ermöglicht einen schnellen Zugang zu Schränken und sonstigen Praxisgeräten. Die breite und stabile Rückenlehne gewährleistet einen optimalen Patientenkomfort und vermittelt ein angenehmes Entspannungsgefühl. Das weiche Polster passt sich an die Körperform des Patienten an. Die leicht verstellbare Doppelgelenk-Kopfstütze gewährt dem Behandler einen leichten Zugang in die Mundhöhle bei sicherer Kopfhaltung des Patienten.

linkshändige Behandler“, so Heikki Kyöstilä, Präsident der Planmeca Gruppe. Der neue Patientenstuhl kann mit drehbaren Armlehnen und einem schwenkbaren Fußteil ausgestattet werden. Die Armlehnen tragen zur verbesserten Stabilität und zum höheren Patientenkomfort bei. Das schwenkbare Fußteil, dessen Bewegungen mit der Rückenlehne synchronisiert sind, gewährt dem Patienten einen leichteren Zugang zum Stuhl und ermöglicht eine persönliche Konsultation zwischen dem Arzt und Patienten in sitzender Position.

Alle Stuhlfunktionen werden mit einem Multifunktions-Fußschalter gesteuert, der in optimaler Reichweite für rechts- und linkshändige Behandler in die Stuhlbasis integriert ist. Der Stuhl bietet drei automatische Arbeitspositionen und eine Spei-Position, die vom Bediener frei programmiert werden können. Zusätzlich ist die Spei-Position mit Last-Position-Memory ausgestattet. Alle Programmierfunktionen werden per Fuß betätigt.

Der neue Planmeca Chair bietet eine einzigartige Drehfunktion mit 180 Grad Bewegungsfreiheit. Durch die Drehfunktion hat der Arzt mehr Freiheit bei der Praxisgestaltung; besonders wertvoll ist diese Funktion natürlich für jeden, der unter Platzmangel leidet. Dank seiner Drehfunktion gewährleistet der neue Patientenstuhl höchste Flexi-

- Sowohl manuelle Einstellungen als auch automatische vorprogrammierte Stuhlfunktionen werden alle von einem Fußschalter kontrolliert.
- Die rechte Armlehne lässt sich drehen, um den Patienten einen besseren Zugang zu gewähren.
- Umfassendes Sicherheitssystem; alle Stuhlbewegungen werden automatisch blockiert sobald ein Hindernis getroffen wird.
- Die pulverbeschichteten Außenflächen und die nahtlose Polsterung mit weichen Linien und runden Formen ermöglichen eine leichte Sauberhaltung. Zusätzlicher Patientenkomfort wird durch die optional erhältliche viskoelastische Ultra-Polsterung erreicht, die sich optimal an verschiedene Körperformen und Gewichte anpasst.
- Integrierter Fußschalter; keine störenden Kabel auf dem Fußboden.

*Planmeca GmbH  
 Obenhauptstr. 5  
 22335 Hamburg  
 Tel.: 04 0/51 32 06 33  
 Fax: 0 40/51 32 06 34  
 E-Mail: Verkauf@planmeca.de  
 www.planmeca.de*

*Der Beitrag in dieser Rubrik basiert auf den Angaben des Herstellers und spiegelt nicht immer die Meinung der Redaktion wider.*

### Der erste Premium Kompakt-Arbeitsplatz

Die Anforderungen steigen weiter. ULTRADENT setzt daher mit seinem Geräte-Konzept auf eine Technologie, die dem Zahnarzt alles bietet und ihn gleichzeitig entlastet. Mit der Entwicklung U 1500 werden ab sofort im Segment der Kompakt-Arbeitsplätze exklusive Premium-Standards angeboten. Die spezielle ULTRADENT-Modulbauweise macht eine individuelle Ausstattung nach den Wünschen und Vorgaben des Zahnarztes möglich. Höchste Maßstäbe wurden auch in der Konstruktion und der Verarbeitungsqualität gesetzt. Das Zahnarztgerät ist eine neue Konzeption, die in Sachen Positionierung, Programmierung und Information keine Wünsche offen lässt und die Behandlung mit vielen exklusiven Instrumenten, die nur in der Spitzenklasse zu finden sind, unterstützt. Vom ZEG über Polymerisationslampe und Intraoralkamera bis zum Elektro-Chirurgie-Gerät und eine im Gerätekörper integrierte Kochsalz-

pumpe kann alles über die Zentraleinheit gesteuert werden. Sechs Köcher können individuell bestückt werden und sind in der Neigung variabel. Die einfache, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente und die Stuhlpositionen, die für jeweils vier Behandler gespeichert werden können. Die gesamte Einheit ist schwenkbar, die



Trayablage ist vom Gerät unabhängig verstellbar und lässt sich daher exakt zum Patienten hin ausrichten. Natürlich ist auch dieser Arbeitsplatz mit dem Multimedia-System ULTRADENT-VISION auszustatten oder vorzurüsten. Viele Details, wie der moderne Touch-Screen, ein optionaler Funk-Fußanlasser, austauschbare Steuerventile und ein tropffreies Filtersystem erleichtern

die Behandlung, unterstützen die Praxis-Hygiene. Das Supersoft-Polster in zwölf aktuellen Farben, ein individuelles Kopfstützensystem und die magnetischen Auflagen sorgen für Komfort, die beweglichen Armlehnen erleichtern den Einstieg. Auch das Komfortpolster mit Klimateffekt ist eine exklusive ULTRADENT-Innovation. Sechs geräuschlos arbeitende Belüfter in Rückenlehne und Sitzpolster sorgen für wohlthuende Frischluft im Bereich der Auflageflächen. U 1500 verwirklicht mit seiner Ausstattung viele technische Visionen und schafft mit der Gesamtkonstruktion die Faszination eines Premium-Gerätes. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrem Dental-Fachhändler oder im Internet unter:

**ULTRADENT**  
Dental-Medizinische Geräte  
GmbH & Co. KG  
Stahlgruberring 26  
81829 München  
Tel.: 0 89/42 09 92 13  
Fax: 0 89/42 09 92 50  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

### Face-to-Face in 100 Prozent digital

Die jüngste Produktinnovation des Hauses Trophy ist ein vollständig digitales Panoramaröntgengerät für die Zahnarztpraxis: Trophypan. Bei der Entwicklung standen die Kriterien „benutzerfreundlich“, „einfache Handhabung“ und „ergonomisches Design“ im Vordergrund. Die Bedienung erfolgt ausschließlich vom Computer aus. Programmwahl und Einstellung der Belichtungsparameter werden über das Grafik-Interface am Computer vorgenommen. Die Oberfläche ist grafisch gestaltet und mit Menüs und Icons organisiert. Die leicht verständlichen, übersichtlichen Eingaben für Patientendaten, auszuführendes Programm, Belich-

tungsparameter etc. laufen in einer logischen Reihenfolge ab. Für eine Aufnahme wird der zu röntgende Bereich am Bildschirm durch Anklicken des Zahnbogens ausgewählt, dann der Patiententyp. Anschließend werden automatisch die Belichtungsparameter angezeigt. Zu den Neuerungen gehört auch die Positionierung des Patienten von Angesicht zu Angesicht: Der direkte Kontakt bleibt während der Ein- und Nachstellvorgänge bestehen. Auch für den Patienten ist das freie Blickfeld entspannend, das verringert die Gefahr einer Bewegung. Die hochauflösenden Röntgenbilder bauen sich digital noch während der Aufnahme in Echtzeit auf. Das Verfahren basiert auf CCD-Sensoren, die gegenüber der Röntgenstrahlung durch eine

Bleioptik abgeschirmt sind. Dadurch verbessert sich das Signal-Rausch-Verhältnis, gleichzeitig reduziert sich die Röntgendosis um bis zu 70 Prozent. Falls Probleme auftreten, besteht während des gesamten Umlaufs die Möglichkeit, die Aufnahme abubrechen. Mit der Trophy Windows Bildbearbeitungssoftware kann die Aufnahme analysiert und über verschiedene Programmeinstellungen, zum Beispiel Kontrast, Helligkeit, Bildschärfe, Zoom, Vollbild etc., bearbeitet werden.

**Trophy GmbH**  
Gerbereistr. 7  
77694 Kehl am Rhein  
Tel.: 0 78 51/93 97-0  
Fax: 0 78 51/93 97-30  
E-Mail: [info@trophy-digital.de](mailto:info@trophy-digital.de)  
[www.trophy-digital.de](http://www.trophy-digital.de)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

