



Designpreis 2006
Die schönsten Zahnarztpraxen





Gast-Editorial

Der Patient soll sich wohlfühlen



In der heutigen Praxis sind nicht nur Funktionalität und Langlebigkeit wichtig, sondern auch das Design. Der Patient soll sich in allen Räumen wohlfühlen und einen guten Eindruck bekommen. Ein Gefühl des Unbehagens oder gar Angst darf gar nicht erst entstehen. Neben dem gesamten Ambiente der Praxis in allen Räumen spielen auch Geräusche eine große Rolle. „In der Ruhe liegt die Kraft“ – sollte deshalb ein gewisser Leitsatz in der Praxis sein.

Besonders in den Behandlungsräumen ist der Patient einem gewissen „Stress“ ausgesetzt. Die optimale Kombination der Praxismöbel von Design und Ruhe gibt dem Patienten ein Gefühl von Geborgenheit. So wird er nicht durch laute Geräusche, die z.B. beim Benutzen der Schubladen oder beim Öffnen der Abfallwippe entstehen, aufgeschreckt.

Heutige Praxismöbel können sich durch Langlebigkeit auszeichnen und trotzdem muss nicht auf Design und leises Bedienen verzichtet werden.

Die neuen Hygieneanforderungen der RKI-Richtli-

nien sind ebenfalls entscheidend für die Funktionalität der Praxismöbel. Deshalb muss über eine veränderte Ausstattung der Möbel (z.B. Hygieneschrank) oder neue Materialien für die Arbeitsplatten nachgedacht werden. Auch für das Zubehör wie z.B. Seifen- und Desinfektionsmittelspender müssen neue Lösungen gefunden werden.

Die Hersteller aller Praxismöbel arbeiten fieberhaft daran. Es wurden auch schon Lösungen gefunden, die den Anforderungen entsprechen und – je nach Ausstattung – der Praxis zu einem tollen Ambiente verhelfen.

Man darf gespannt sein, welche Wege die Zukunft aufzeigt, um die perfekte Kombination von Funktionalität, Ruhe und Design zu ermöglichen.

Monika Lehmann

Geschäftsführerin der Le-iS Stahlmöbel GmbH

Corporate Design – Die Sprache der Architektur

Funktionsfähigkeit und Ästhetik – beides optimal zu verbinden, war und ist in der zahnärztlichen Behandlung des Patienten fast immer möglich. Beides zusammen indes in visueller Harmonie in der Gestaltung einer Zahnarztpraxis zu realisieren, schien lange Zeit nicht gewollt, nicht machbar, nicht möglich. Die beiden nur scheinbar gegensätzlichen Pole des Notwendigen und des Wünschenswerten rücken indes näher zusammen, was sich nicht zuletzt in der Ausschreibung von Designpreisen für medical architecture zeigt.

► **Klaus R. Bürger**



Klaus R. Bürger, Innenarchitekt

Das äußere Erscheinungsbild ist es, das durch die Sprache der Architektur Gestalt annimmt und das innere Einstellungen und Vorstellungen visualisiert. Die Elemente der Innenarchitektur – Grundriss und Raum, Form und Farbe, Material und Beleuchtung – spielen zusammen in einer Syntax, die nonverbale Botschaften sendet, deren Empfang nicht verhindert werden kann. Das Ergebnis eines innenarchitektonischen Konzeptes muss daher in jedem einzelnen Detail aufeinander abgestimmt sein und alle potenziellen Rezipienten der Botschaften gezielt ansprechen – von Anfang an.

Zu Beginn: Die Analyse

Fast wichtiger als die Erfassung der räumlichen und baulichen Gegebenheiten, der notwendigen technischen Anforderungen und der funktionalen Vorrichtungen ist die Kenntnis der Wünsche und Vorstellungen, der Persönlichkeit des Bauherren. Denn Innenräume füllen sich nicht durch die bloße Anwesenheit von Personen mit Leben, sondern durch die Menschen, die Räumen und den Dingen eine Bedeutung beimessen.

Genau wie für weltweit operierende Unternehmen gilt es für eine Zahnarztpraxis, eine Zielvorstellung und ein

Zweckbewusstsein zu haben – eine Corporate Identity. Eine solche Unternehmensidentität strukturiert sich in fünf Aspekte: Kultur, Verhalten, Markt, Produkte und Dienstleistungen, Kommunikation und Design. Alles, was die Organisation Zahnarztpraxis tut, muss diese Identität bekräftigen. Das Gebäude, der Standort, die Innenarchitektur – alles einzeln wie auch zusammen sind Ausdrucksformen der Persönlichkeit derjenigen, die für diese Organisation tätig sind, wie sie arbeiten, wie sie miteinander umgehen und welche Leistungen sie anbieten.

Im Anschluss: Die Planung

Die Verbindung von Kultur und Verhalten spiegelt sich in der Corporate Identity ebenso wie der Markt. Ein Hinein-

kontakt:

Klaus R. Bürger
Innenarchitekt BDIA
Bürger Innenarchitektur
Tönisberger Straße 67
47839 Krefeld-Hüls
Tel.: 0 21 51/73 60 05
Fax: 0 21 51/74 33 73
E-Mail: k.buerger@k-buerger.de
www.k-buerger.de



Gelungene Visualisierung der zahnärztlichen Tätigkeit im Logo ...

versetzen in die Patienten, die Kenntnis ihrer Wünsche und Bedürfnisse – welche Wege geht ein Patient und wo hält er sich wie lange auf – ergibt ein möglicherweise anderes Bild als bei der reinen Berücksichtigung der Arbeitsabläufe. Moderne Innenarchitektur ist daher sowohl eine technische Disziplin als auch mit gestalterischen und soziopsychologischen Kompetenzen versehen.

Das harmonische Kombinieren aller Einflussfaktoren ist ein komplexes Unterfangen, dessen Ergebnis entscheidend ist für die Zukunft. Und die Zukunft ist planbar. Planen heißt denken, Strategien ausarbeiten, kreative, zukunfts-trächtige Konzepte zu realisieren. Es geht darum, Architektur im Sinne von Ziel und Zweck zu entwickeln, intensiv zu überlegen und auszuplanen. Im Interesse einer Innenarchitektur-Kultur geht es um ein anspruchsvolles, komplexes Denken, um die Sensibilität, Zusammenhänge zu erfassen, die für den Menschen dienlich sind, nach Lösungen zu suchen, die nicht nur ökonomisch und ästhetisch sind, sondern auch emotional ansprechen und Perspektiven eröffnen. Architektur hat die Aufgabe, Räume für Menschen zu bilden. Nimmt sie ihre Aufgabe richtig wahr, kann sie ihre Ausstrahlung und Atmosphäre auf den Menschen übertragen.

Teil des Ganzen: Der Raum

Der Psychologe Prof. Dr. Dieter Frey postuliert: „Dass Räume krank machen können, ist eine Binsenwahrheit. Gut gestaltete Räume können ganz offenbar bei der Heilung helfen.“ Die Außen- und Innenräume sollten demnach in Beziehung gesetzt und gezielt als Instrumente der Patientenführung genutzt werden. Das psychische Klima eines Raumes wird von jedem Menschen spontan, intensiv und ganzheitlich erlebt, aber unbewusst bewertet – und auf diejenigen übertragen, die in den Räumen leben und arbeiten, tätig sind und Leistungen anbieten. Jeder Mensch bewertet automatisch und intuitiv, wie Farben und Materialien zueinander kombiniert sind, mit welcher Feinfühligkeit die räumliche Gesamterscheinung entworfen worden ist. Der

Sinn des Menschen für die soziale Kälte oder Wärme von Räumen ist deshalb so untrüglich, weil es sich tatsächlich um kalte oder warme, d. h. sorgsame Vorgänge des Planens, Entwerfens und Gestaltens handelt, die sich in der Gestalt des Raumes als Realsymbol manifestieren – oder „Das Äußere ist der Spiegel des Inneren“ (Le Corbusier).

Überall: Die Farben

Die andauernde Begegnung mit Farbe ist uns so vertraut, dass wir sie gar nicht



Der Empfangsbereich – einladend durch die Kombination warmer und dunkler Farben.

mehr bewusst wahrnehmen. Die Farbe ist eine der wesentlichen Gestaltungskomponenten der Innenarchitektur, ist aber zweckgebunden an die architektonische Aussage. Die Farbgestaltung sollte die psychischen und physischen Grundbedürfnisse des Menschen berücksichtigen. Farbe hat eine psychologische Wirkung auf den Menschen und steht für eine Empfindung, für eine Bedeutung, sie kann wie die eigene Handschrift etwas aussagen.

Farbe kann und soll eine Stimmung erzielen – die notwendige Entscheidung ist, welche Empfindung erzeugt werden soll. Farbe kann auch ein Sichtbarmachen von architektonischen Zusammenhängen oder eine Intensivierung der Raumwirkung sein. Ebenso kann sie Orientierungshilfe, Sicherheits- oder Signalmittel sein. Farbwirkungen werden vom Menschen gegenüber Linien oder Flächen generell eindeutig stärker aufgenommen. Sie können anregend oder entspannend, warm oder kalt, aggressiv oder distanziert, raumweitend oder beengend wirken. Helle Farben verbindet man mit Of-



Das Logo findet sich in allen Bereichen wieder.

fenheit und Heiterkeit, dunkle Farben eher mit Entspannung, Ruhe und Konzentration.

Fühlbar: Die Materialien

Die vom Material ausgehende Wirkung hat immer Einfluss auf die Formgebung. Diese Wirkung wird weitgehend von seiner Oberfläche erbracht. Nicht nur die materialeigenen Farben und Verfärbungen, auch die Struktur und der Oberflächencharakter spielen eine Rolle. Je nach Entscheidung, welche Atmosphäre vermittelt werden soll, wählt man glatte, raue oder polierte Oberflächen. Material kann den Eindruck von Weichheit oder Härte, von Wärme oder Kälte, von Leichtigkeit oder Schwere erzielen.

Genau wie die Farbe sollte sich die Auswahl der Materialien auf die Unternehmensidentität beziehen – vielleicht werden auch Materialien aus dem Umfeld der Praxis eingesetzt, Steine und Hölzer

der Landschaft, Farben des Lichtes und der Natur. Dadurch kann eine intensive Patientenbindung geschaffen werden, ein Verstehen und Vertrauen, vielleicht sogar ein bisschen „Heimatgefühl“. Es ist eine spannende Aufgabe, aus der Vielzahl von zur Verfügung stehenden Materialien und Farben die richtigen für die jeweilige Raum- und Formgebung herauszufiltern und in ein spannungsvolles Miteinander zu bringen.

Es werde: Licht

Das Licht spielt eine sehr wichtige Rolle in der Innenarchitektur. Zur Schaffung einer natürlichen Lichtatmosphäre muss auch der Schatten geduldet werden. Es muss neben hellen Bereichen auch dunklere geben. Eine absolut gleichmäßige Ausleuchtung wirkt undifferenziert, paradoxerweise leblos und führt zu Ermüdungserscheinungen der Augen und der gesamten Physiognomie. Auswahl der

ANZEIGE

Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen

Leistungsspektrum:

- Praxismöbel
- Labormöbel
- Rezeptionen
- Sonderanfertigungen

Unsere Möbellinien für die Praxis:

- „VERANET“ schlichte Eleganz – kostengünstig, funktionell
- „MALUMA“ innovatives Design – World Standard – modernes Dekor verbunden mit Flexibilität
- „FRAMOSÄ“ hochwertig – funktionell – aktuell – einzigartige Platzausnutzung, viele Extras
- „VOLUMA“ Round & Straight – exclusives Design kombiniert mit besonderer Ausstattung

Ihre Vorteile:

- Farbvielfalt – 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- optimale Platzausnutzung – große Schubladen
- Sonderanfertigung nach individuellen Wünschen
- keine Lieferkosten

Preisbeispiel: 5er-Praxiszeile „VERANET“ ab 4.378,- €

Verkauf nur über den Fachhandel.



Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Leuchtmittel, deren Positionierung und die Bestimmung von Hell- und Dunkelbereichen ist elementarer Bestandteil der Planung.

Licht kann auch zur Betonung und Unterstreichung architektonischer Bereiche dienen. Die Decke spielt hier eine wichtige Rolle. Glatte, weiße Decken bilden einen logischen Raumabschluss und vermitteln mehr Geborgenheit als offene Rasterdecken oder Lamellendecken, geben durch Reflexion eine weiche Grundverteilung.

Tragende Rolle: Der Boden

Der Boden gibt Halt, gibt Festigkeit und Sicherheit. Wird die psychologische Bedeutung des Bodens auf Architektur und Innenarchitektur übertragen, erkennt man, wie wichtig die Auseinandersetzung mit dem Boden ist, sowohl emotional wie auch gestalterisch. Mit dem Boden wird der Raumeindruck entscheidend geprägt. Die Dynamik der gestalterischen Ausdrucksmöglichkeit ist unter

Verwendung bestimmter Materialien und deren Oberflächenbeschaffenheit unbegrenzt. Es lässt sich die Spanne von hart bis weich, von leise bis laut, von rau



Durchgängige Farbkombination vermittelt Konstanz und Harmonie.



Konzentrierte Atmosphäre am Arbeitsplatz.

bis glatt und von natürlicher Ursprünglichkeit bis hin zur geplanten Künstlichkeit, von Kargheit bis Luxus visualisieren und begreiflich machen. Der Bodenbelag selber, aber auch die Variationen mit ihm gestalten den Raum. Sie schaffen Beziehungen durch Vernetzungen von Räumen. Funktionsbereiche werden bestimmt und optisch hervorgehoben. Die Vielzahl der visuellen und haptischen Möglichkeiten zur Gestaltung der Bodenfläche fordern uns auf, sie auch zu nutzen. Somit erhält der Boden als wesentliches Architekturelement die ihm zukommende – in jeder Beziehung „tragende“ – Rolle.

Das Ergebnis: Eine Einheit

Eine gemeinsame Praxisplanung und Realisierung des Bauherren und Architekten ermöglichen es, mit auf den ersten Blick unscheinbaren Details in Farbe, Form und Materialien, ein in allen Komponenten stimmiges Praxiskonzept zu schaffen – das nicht nur dem Arzt und seinem Team, sondern in besonderem Maße den Patienten und deren Gesundheit zugute kommt. ◀



der autor:

Milan Chodl ist Raumvisionär, Möbeldesigner und kreativer Kopf von RoomBalance. Er gehört im deutschsprachigen Raum zur Elite der Planer und Designer. Sein Motto: „Raum-Appeal ist nicht nur der Mehrwert eines Raumes, sondern das gewisse Etwas, das bei Patienten und Mitarbeitern ein neues Lebensgefühl und Wohlbefinden weckt.“

Praxisräume neu erleben

Empfangsbereiche, Wartezimmer und Behandlungsräume in Arztpraxen sollen dazu dienen, Patienten ein optimales und ansprechendes Ambiente zur Verfügung zu stellen. Die Realität sieht oft anders aus. Tristes Grau, alte Möbel und abgetretene Fußböden laden weder zum Wohlfühlen noch zum effektiven Arbeiten ein. Eine Pflanze soll da vielleicht noch etwas Abhilfe schaffen, aber so richtig will das auch nicht gelingen.

► Milan Chodl

Räume bieten uns Arbeitsumfeld und Lebensgefühl. Wahl und Ausstattung der Praxisräume prägen das persönliche Wohlbefinden – das der Mitarbeiter ebenso wie das der Patienten. Durch zahlreiche Fernsehsendungen ist die Neugestaltung von Räumen in aller Munde. Ein ganz neues Bewusstsein für die Macht der Räume und deren Gestaltung und Aufgaben werden vermittelt. Es ist interessant, sich einmal etwas ausführlicher damit zu beschäftigen, wie sich das persönliche Empfinden durch die Gestaltung der räumlichen Umgebung beeinflussen lässt. Drei elementare Größen spielen dabei eine entscheidende Rolle: Masse, Energie und Zeit.

Die erste Größe: Masse

Masse ist alles Sichtbare. Sie wird durch Wände, Möbel, Accessoires und den Menschen selbst verkörpert. Sie wirkt durch Qualität und Menge. Praxisräume werden unterschiedlich genutzt. Wir gehen, stehen, sitzen oder liegen – je nachdem, ob es sich um einen Empfangsbereich, Wartezimmer, einen Behandlungsraum handelt. Jeder Einsatz der Masse hat Auswirkung auf unsere Verhaltensformen und dadurch auf unser Wohlbefinden – im positiven wie negativen Sinne.

Die zweite Größe: Energie

Energie ist unsichtbar, aber deswegen nicht weniger präsent. Sie wird bestimmt durch ihre Quelle, den Wirkungsgrad und deren Richtung. Sie spricht die Sinne an und findet ihren Ausdruck in der Form von Wärme, Kälte, Luftbewegung, Geruch, Tageslicht usw. Wer kennt nicht die beruhigende Wirkung eines Duftes oder das angenehme Empfinden einer kühlenden Klimaanlage an einem heißen Sommertag? Im Wartezimmer sollte es nicht nach Desinfektionsmitteln riechen und man sollte auch nicht die Geräusche aus dem Behandlungszimmer wahrnehmen können.

Die dritte Größe: Zeit

Anhand eines Fotos finden wir Gefallen an der Darstellung eines Raumes. Es löst eine Erwartungshaltung in uns aus.



Empfangstheke der Praxis: Vorher.

kontakt:

A&GD Chodl
Milan Chodl
Barerstraße 1a
80333 München
Tel.: 0172/8 52 76 25
E-Mail: info@roombalance.de
www.roombalance.de

Ein Foto ist aber nicht in der Lage, ein Raumgefühl zu vermitteln. Dies entsteht erst durch die unmittelbare, sinnliche Wahrnehmung eines Raumes. Die Sinne werden durch Masse (Möbel usw.) und Energie (Wärme usw.) aktiviert. Durch das Betreten eines Raumes, das aktive Erleben, durch die „echte“ Anwesenheit, also durch den Zeitfaktor, wird der Raum erst lebendig und beginnt damit, seine Aufgaben zu erfüllen.

Räumliche Anziehungskraft

Durch das Zusammenspiel der drei Größen Masse, Energie und Zeit erhalten Räume im ersten Schritt funktionelle Aufgaben, wie z. B. die Möglichkeiten des Arbeitens und Besprechens, aber auch den Mehrwert der räumlichen Anziehungskraft.

Dieser sogenannte Raum-Appeal lässt sich durch das Zusammenspiel und die Wirkung von Farben, Materialien, Lichteinflüsse, Beleuchtung, Formensprache usw. definieren. Die optischen und sinnlichen Eindrücke beeinflussen den Patienten. Er nimmt dadurch nicht nur den Raum, sondern auch die gesamte Praxis wahr. Von der geschmackvollen, mutigen, avantgardistischen oder schlichten Einrichtung schließen wir auf die Persönlichkeit und Kompetenz des Arztes.

Jeder Raum gibt eine Regel zur optimalen Nutzung vor. Große oder hohe Räume haben wenig Masse, wenig Energie und bieten damit keine Möglichkeit zur Abgrenzung. Dies wird erst durch den gezielten Einsatz von Masse erreicht. In einem kleinen Raum verdich-



Room-Balance durch Glasverkleidung mit Aufsatz und Taschenablage.

tet sich die Energie viel eher. Diese Dichte verstärkt sich durch viel Masse. Mit zahlreichen Möbeln, Bildern oder anderen Kleinigkeiten kommt ein Raum leicht aus dem Gleichgewicht – darunter leidet auch der Mensch, unbewusst aber ständig. Die Folge: Raumwiderstand statt Raum-Appeal.



Empfangstheke der Praxis: Nachbar.

Wie Raum-Appeal entsteht

Raum-Appeal entsteht immer dann, wenn alle drei Größen Masse, Energie und Zeit genutzt werden. Durch eine Veränderung und Ausbalancierung der Praxisräume wird Gewohntes neu erlebt, es entstehen ein außergewöhnlicher Raum-Appeal und damit auch ein neues Wohlempfinden.

Zunächst wird dazu die „alte“ vorhandene Masse und Energie überprüft, die emotionale Wirkung des Raumes wahrgenommen: Wirkt der Raum schwer, dunkel, traurig, überfüllt? Ist ausreichend Tageslicht vorhanden? Wie alt ist die Einrichtung, wie ist die Qualität der Materialien? Welche Lichtverhältnisse, Akustik herrschen im Raum? Erfüllt der Raum die Aufgaben, die er erfüllen soll, bzw. ist die Aufgabe dem Raum richtig zugeordnet? Welche Persönlichkeit arbeitet in diesem Raum? So werden alle Bereiche analysiert, Fehler erkannt und Ursachen definiert. Nach der Auswertung der Ergebnisse werden die Raummöglichkeiten in „eine neue Dimension“ gebracht, vorhandene Qualitäten und nutzbare Masse in das neue Raumkonzept integriert. Die daraus entstandene Symbiose zwischen „alt“ und

„neu“ vermittelt Spannung und lässt neue Energiequellen wachsen.

Der Raum hat nun das gewisse Etwas, das sich unbewusst emotional auswirkt. Dabei ist die subtile, subjektive Wirkung des Raumes am stärksten definiert durch das emotionale Empfinden des Einzelnen, des Individuums. Was für den einen passt, bedeutet nicht zwingend, dass es für den anderen die Ideal-lösung ist.

Nicht jeder fühlt sich gleich wohl in gleicher Umgebung. Doch gibt es bei aller Individualisierung Grundprinzipien, die beachtet werden wollen:

- Funktionelle Aufgaben des Raumes sollen möglichst klar erkennbar sein.
- Die drei Größen Masse, Energie und Zeit müssen im Raum berücksichtigt werden und spürbar sein.
- Jede Größe ist manipulierbar und da-

durch gezielt für das gewisse Etwas einzusetzen.

- Je subtiler, objektiver und ausgewogener dies definiert wird, umso stärker und eher wirbt der Raum durch Raum-Appeal für seine Aufgaben.

Fazit

Durch die Anwendung dieser Prinzipien lassen sich Praxisräume so gestalten, dass es eine Freude ist, darin zu arbeiten und Patienten zu empfangen. Durch Raum-Appeal wird eine besondere Atmosphäre geschaffen, in der sich Menschen wohlfühlen und gerne Leistung bringen bzw. eine Dienstleistung in Anspruch nehmen. Die Firma RoomBalance aus München macht es möglich, Ihre Praxisrenovierung außerhalb Ihrer Öffnungszeiten durchführen – zu geringen Kosten und bei laufendem Praxisbetrieb! ♦

ANZEIGE



**Praxis
erleben!**

Design
ZIEGLER

ZIEGLER

ein Partner –
ein Konzept.

ZIEGLER GMBH | Möbelwerk

Am Weiherfeld 1 | 94560 Offenberg/OT Neuhausen

Tel.: 0991/9 98 07-0 | Fax: 0991/9 98 07-99

E-Mail: info@ziegler-design.de | Internet: www.ziegler-design.de

Wellness für die Zähne, Design für die Sinne

Das ist in Kürze gefasst das Konzept des neuen Prophylaxe-Zentrums der beiden Ahrensburger Zahnärzte Dr. Holger Gunia und Markus Bansen. Es wendet sich an eine moderne Klientel, für die Zahngesundheit ein wichtiges Gut und die professionelle Pflege der Zähne selbstverständlich ist. Ein elitärer Gedanke? Keineswegs, finden die beiden Mediziner, und Trendforscher geben ihnen recht.

► Angela Schümann

Ein gesundes Gebiss und weiße Zähne werden auch für breite Bevölkerungsschichten immer wichtiger. Der Besuch beim Zahnarzt wird nicht mehr automatisch gleichgesetzt mit Krankheit, und aus Patienten werden Kunden. Diesem positiven Wandel tragen moderne Praxen Rechnung. Die beste Zahnpflege in freundlich-entspannter Atmosphäre und gut gestalteten Räumen – das will Beauty & Smile, so der programmatische Name der Praxis, seinen Klienten bieten. Mit der Aufgabe, dieses Konzept auch räumlich umzusetzen, betrauten Dr. Gunia & Bansen unser Team von raphaeldesign. Unser Designbüro arbeitet regional in Norddeutschland und fertigt seine Entwürfe mit qualifizierten Handwerksbetrieben vor Ort. Mein Partner, der Designer Raphael Springmann, und ich hatten bereits bei früheren Projekten mit Dr. Gunia gearbeitet und kannten dessen Vorliebe für

hochwertige Materialien und detailgenaue Verarbeitung. Schnell war beschlossen, dass sich die neue Praxis auch optisch von allen anderen Praxen am Standort Ahrensburg unterscheiden sollte.

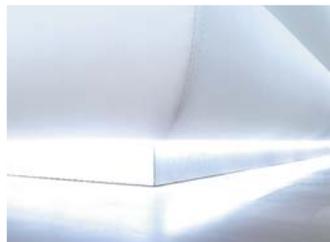
Modernität mit Eleganz & Esprit

„Die beiden Ärzte haben ein ausgeprägtes Stilempfinden und waren mutig genug, ein wirklich modernes Praxendesign zu wagen“, so Raphael Springmann über seine Auftraggeber. „Dabei waren wir uns darin einig, dass die Praxis nicht abweisend cool sein sollte. Nüchterner Minimalismus ist überholt. Modernität ja, aber mit Eleganz und Esprit.“ Um den Raum so groß wie möglich wirken zu lassen, wurden transparente Raumteiler aus Stahlrahmen mit Füllungen aus acht Millimeter starkem Sicherheitsglas vor Ort verschweißt und montiert. Besonderer Clou: Die deckenhohe, überbreite Drehtür aus amerikanischem Nuss-

kontakt:

raphaeldesign
Zum Moor 1
22969 Witzhave
E-Mail: info@raphaeldesign.de
www.raphaeldesign.de

Beauty & Smile GbR
Waldstr. 1
22926 Ahrensburg
E-Mail: info@beautyandsmile.com
www.beautyandsmile.com



Ein schicker Tresen aus Kunstleder wertet jede Praxis auf.

Der Sockel des Tresens wurde mit LEDs beleuchtet und lässt das Möbel schweben wie ein Ufo.

Durch transparente Raumteiler mit edler Stahlrahmen wirkt der Raum größer. HiFi-Schrank aus Nussbaum.

LOOK!

baum. „Spannung entsteht aus Kontrasten, gepaart mit überraschenden Effekten“, erklärt der Designer. „Hier haben wir das gewohnte Prinzip ‚massive Wand/Glastür‘ umgekehrt: Die Wände sind aus Glas, und die Tür ist massiv.“ Auf viele Patienten wirkt der Behandlungsraum mit seinen unvermeidlichen technischen Apparaturen einschüchternd, auch wenn er, wie bei Beauty & Smile, in das ganzheitliche Einrichtungskonzept einbezogen ist. Irgendwann setzt auch hier unweigerlich das Surren der Geräte ein, das so vielen Menschen den Angstschweiß auf die Stirn treibt. „Sie möchten aber, dass der Patient gern und regelmäßig zu Ihnen in die Praxis kommt, also nutzen Sie Ihre Möglichkeiten“, rät Raphael Springmann seinen Kunden. „Es ist ungemein wichtig, dem Patienten schon beim Betreten der Praxis mit der Gestaltung zu signalisieren: Hier bist du willkommen, hier kannst du entspannen.“ Wie schafft man das mit einer Einrichtung? „Patentrezepte gibt es leider nicht. Es gehört Kalkül, aber auch Gefühl dazu. Ein gut gestalteter Raum fühlt sich immer auch gut an“, versucht Raphael Springmann mit einem Bild zu erklären. „Gutes Design ist unangestrengt und unpräzise. Der Gesamteindruck ist harmonisch, mit gezielt gesetzten Akzenten, sogar Brüchen.“ Farben sind bei der Einrichtung eines jeden Raumes ein entscheidendes Stilmittel und nicht nur reine Geschmackssache. Wir finden diese schreiend bunten Farben, die man gelegentlich in Praxen oder Krankenhäusern sieht, fürchterlich. Sie sollen Fröhlichkeit und Optimismus verbreiten, wirken aber nur billig. Ein gutes, stimmiges Farbkonzept lebt von fein aufeinander abgestimmten Tönen, und schlechtes Design oder schlechte Materialien werden auch mit bunten Farben nicht besser. Bei Beauty & Smile haben wir auf eine Kombination aus hochwertigen Materialien und dezenten Farben gesetzt. Der warme Holzboden sowie die beige getönten Wände schaffen einen ruhigen Grundakkord für die Einrichtung. Die ist auf

das Nötige reduziert und so flexibel wie möglich, denn der großzügige Wartebereich wird auch als Seminarraum genutzt. Ein großes Sofa im Lounge-Stil, ein edler HiFi-Schrank aus Nussbaum, ein runder, gepolsterter Zeitschriftentisch, der auch als Sitzgelegenheit dient – bei aller gebotenen Funktionalität fühlt sich der Wartende wie in einer schicken Hotel Lobby.

Außen stylish, innen praktisch

Ein Schuss Glamour wertet jeden Raum auf. Dafür sorgt der weiße Empfangstresen mit seinen vier schwellenden Polsterrücken. Dieser ist sehr sexy, sofern ein Möbel das überhaupt sein kann. Wir haben Kunstleder für die Polsterung gewählt, weil wir den Seventies-Charakter des Tresens betonen wollten. Außerdem ist das Material pflegeleicht und vergilbt nicht im Licht. Eingearbeitete Steckdosenleiste, Tastatúrauszug, Abfallsammler und Fachteiler erleichtern die Arbeit an der Rezeption. Der zurückspringende Sockel des Tresens wurde mit LEDs beleuchtet und lässt das Möbel schweben wie ein Ufo. Inszeniert wurde das Stück vor einer frei im Raum stehenden, mit kühlem Blattsilber belegten Rückwand. Nichts ist edler und unaufdringlicher als dieses Material. Es ist der perfekte Hintergrund für besondere Möbel oder auch für Kunst. Auch hier ist der schöne Schein nicht Selbstzweck: Die pur gestaltete Wand ist unsichtbar an Schienen aufgehängt und lässt sich lautlos zur Seite verschieben, um dahinter Raum für Büroutensilien freizugeben. Gute Materialien haben ihren Preis, aber Kreativität in der Einrichtung muss nicht teuer sein. „In so vielen Praxen sieht man leider diese fantasielosen Tresen, die immer ein wenig nach Ladenbau aussehen, dabei sind sie nicht etwa billiger als z. B. eines unserer Unikat-Möbel“, wundert sich Raphael Springmann. „Vielleicht würde so mancher Arzt sich ganz anders einrichten, wenn er wüsste, dass es Alternativen zum Einheitsbrei vieler Praxeneinrichter gibt.“ ◀



Thomas Schott Dental. Der Einrichter. Individuelle Planung und Praxiskonzepte: kompetent, voller Ideen und mit starkem Service. Design das überzeugt.

Fordern Sie unser LOOK BOOK+ mit 106 Seiten Inspiration an.



THOMAS SCHOTT
D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst
Tel. 021 51/65 1000
Fax 021 51/65 100 49

www.thomas-schott-dental.de
info@thomas-schott-dental.de

Raumgestaltungskonzept für die Wohlfühlpraxis

Unser Gesundheitssystem ist im Wandel. Zum Paradigmenwechsel zählt, dass Patienten sich wohlfühlen und nicht nur behandelt werden wollen. Patientenzufriedenheit ist heute ein wichtiger Parameter des Erfolgs. Ein patientenorientiertes Management und Erscheinungsbild werden dabei immer wichtiger.

► **Sabine Schmidt**

kontakt:

FengShui &
VisionäresCoaching Center
Sabine Schmidt
Max-Planck-Str. 10
54296 Trier
Tel.: 06 51/9 95 23 13
E-Mail:
FengShuiCenterTrier@online.de
www.FengShuiCenterTrier.de

Info:

Dieser Beitrag würde erstveröffentlicht im Bayerischen Zahnärzteblatt (Ausgabe BZB November 2005).

Bereits beim Betreten der Praxisräume reagiert das Gesamtsystem des Menschen auf vorhandene Sinesindrücke und Schwingungen. Dieser erste Eindruck ist allzu oft geprägt von starker Geschäftigkeit im Anmeldebereich, gepaart mit unangenehm empfundenen Gerüchen und Geräuschen, die sich dann – verbunden mit den persönlichen Vorerfahrungen – zu einem ungünstigen Gesamtbild addieren können. Dem Raum kommt dabei eine entscheidende Rolle zu. In einem positiven und vertrauensvollen Umfeld, das durch Feng Shui-Maßnahmen geschaffen werden kann, reagieren Menschen entspannter und ruhiger. Ein entspannter Patient wiederum ist für den Behandler besser zu therapieren.

Die Feng Shui-Lehre

Feng Shui ist eine ca. 3.000 Jahre alte chinesische Harmonielehre, die ein Teilgebiet der chinesischen Medizin darstellt. Die Elemente Wind (Feng) und Wasser (Shui) stehen im Chinesischen symbolisch für das Leben, das sich ständig wandelt und gleichzeitig unaufhaltsam danach strebt, doch ausgleichend zu fließen. Bei der Kernaussage dieser Lehre, dass nämlich alles, was uns umgibt, Energie ist, handelt es sich um eine Erkenntnis, die auch die Physik lehrt. So stellte Max Planck fest: „... und so sage ich Ihnen, dass es Materie an sich nicht gibt.“ Diese uns umgebende Energie soll möglichst harmonisch fließen,

weder zu schnell beschleunigen, noch zu langsam fließen. Wie die Akupunktur, die ja ebenfalls dem chinesischen Kulturkreis entstammt, die Energiebahnen des Menschen wieder in Fluss bringt, so bringt Feng Shui die Energien der Räume wieder in Fluss. Energien wirken häufig auf das Unterbewusstsein und können sich zum Beispiel in Form von Farben, Formen, Gerüchen, Symbolen oder auch in Form von Gedanken und Gefühlen darstellen. Der Mensch reagiert seinerseits auf diese Energien mit positiven oder negativen Gefühlen, häufig ohne sich der Ursache dessen völlig bewusst zu sein. Hält sich ein Mensch in Räumen mit einem energetischen Ungleichgewicht auf, so hat dies eine eher ungünstige Wirkung auf sein Gesamtsystem. Dementsprechend günstig wirken sich energetisch ausgewogene Räume auf den Menschen aus.

Besonderheiten in Zahnarztpraxen

In Zahnarztpraxen ist der „Raum“, der dem Menschen im Innen wie im Außen gegeben wird, als Ort der Kraft und Ruhe von besonderer Bedeutung. Die Gestaltung einer Praxis ist eine Form der Kommunikation mit dem Patienten, in der sich das Selbstverständnis und die Philosophie der Praxis widerspiegeln. Hier erhält der Patient seinen ersten Eindruck davon, welchen Stellenwert er als Mensch in dieser Praxis haben wird. Im Feng Shui steht



Premium-Kompaktplatz

U 1500 / U 5000



Ich genieße modernes Design! von ULTRADENT

**Gönnen Sie sich First Class.
Mehr Komfort und Design.
Designed by ULTRADENT.
Made in Germany.**



U 1500



U 5000 S
Metall design

immer der Mensch im Vordergrund aller Überlegungen. Pauschale Aussagen sind deshalb stets vor dem Hintergrund zu sehen, dass Menschen unterschiedliche Bedürfnisse haben und dass sich die Räume, die zu harmonisieren sind, voneinander unterscheiden. Feng Shui-Beratungen gehören aus diesem Grund in die Hände eines erfahrenen Beraters, der die Maßnahmen genau auf die jeweiligen Personen, die räumlichen Gegebenheiten und die Standortenergien abstimmt, und der in der Lage ist, die entsprechenden Energien und Raumstrukturen zu erkennen und zu verändern.

Die Praxisräume

Empfangsbereich

Der erste physische Kontakt des Patienten mit der Praxis/den Praxisräumen findet über den Empfangsbereich statt. Hier sollte sich der Patient im wahrsten Sinne des Wortes empfangen und von der ersten Minute an wohl und gut aufgehoben fühlen. Farben, Bildmotive und Mobiliar sollten so gestaltet sein, dass sie dem Patienten das Ankommen erleichtern. Eine ungehinderte Kommunikation mit dem Praxisteam ist bei diesem Erstkontakt sinnvoll.

Wartebereich

Im Wartebereich sollte der Patient die Möglichkeit haben, zur Ruhe zu kommen. Farben, Bildmotive, Beleuchtung und Mobiliar sollen diesen Prozess unterstützen und eine entspannte Atmosphäre schaffen, die sich positiv aufbauend auf die allgemeine Stimmungslage auswirkt. Ein angenehmes Raumklima, unterstützt durch Wasserobjekte oder leise Musik, kann hilfreich sein.

Besprechungszimmer

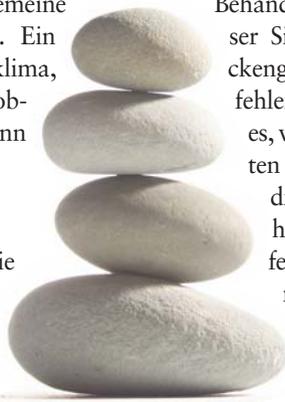
In Besprechungen steht die persönliche Kommunikation im Vordergrund. Räume mit übervollen Schreibtischen kön-

nen den Eindruck von wenig organisierter Tätigkeit oder Arbeitsüberlastung entstehen lassen. Hier könnte in dem Patienten die Sorge aufkommen, dass für ihn zu wenig Raum vorhanden sein wird. Solche Arbeitsplätze zerstreuen zudem die Energie jener Person, die dort für gewöhnlich arbeitet, was eine zusätzliche Belastung darstellen kann.

Behandlungszimmer

Das Behandlungszimmer bietet aufgrund der apparativen Notwendigkeiten häufig weniger Veränderungsspielraum für das Mobiliar. Deshalb sollten unterstützende Maßnahmen über andere Hilfsmittel erfolgen. Farben und Bildmotive sind so zu wählen, dass sie Ruhe ausstrahlen und den Patienten von der Behandlung ablenken. Reines Weiß wirkt sauber und gepflegt, konfrontiert den Menschen aber deutlich mit seiner oft durch Angst geprägten eigenen Schwingung. Besonderes Augenmerk sollte man in einem zahnärztlichen Behandlungsraum auf die Deckengestaltung legen. Ein Grundbedürfnis des Menschen besteht darin, Schutz im Rücken und ein größtmögliches Maß an Überblick zu haben. Da Patienten während der Behandlung auf dem Rücken liegen, fehlt ihnen dieser Schutz und Überblick weitgehend. Erschwerend kommt hinzu, dass die Möglichkeit der verbalen Kommunikation während der Behandlung stark eingeschränkt ist. Da diese Gegebenheiten kaum veränderbar sind, ist es wichtig, alles zu nutzen, was den Patienten und damit auch den

Behandler unterstützt. Eine dieser Situation angepasste Deckengestaltung ist sehr zu empfehlen. Dem Patienten sollte es, wenn es die Räumlichkeiten zulassen, möglich sein, die Eingangstüre zum Behandlungsraum im Blickfeld zu haben, damit er nicht zusätzlich dadurch verunsichert wird, dass er nicht sieht, wer den Raum betritt. ◀



Die Premium-Behandlungsplätze für gehobene Ansprüche. Entdecken Sie First Class für Ihre Praxis! Erfahren Sie mehr bei Ihrem Dental-Fachhändler und in der ULTRADENT-Ausstellung München.

Designpreis 2006

Deutschlands schönste Zahnarztpraxen

Mit dem Designpreis 2006 kürt die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis mittlerweile zum fünften Mal die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands.

Die Jury, bestehend aus dem Designer Ralf Hug von Development 9 und dem Redaktionsteam der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, wälzten Berge von Fotos, Grundrissen und Praxisbeschreibungen und wählte die schönsten Zahnarztpraxen aus – ein Entscheidung, die aufgrund der zahlreichen qualitativ hochwertigen Bewerbungen wie immer nicht leicht fiel.

Das Besondere in diesem Jahr: Auf den folgenden Seiten stellen wir nicht nur die Gewinner des Designpreises 2006 in Wort und Bild vor, sondern auch alle anderen Einsendungen.

Kriterium für die Nominierung der Praxen war in erster Linie die gelungene Symbiose aus Funktionalität und ansprechendem Design. Die Gestaltung sollte dem Patienten zum einen ein Wohlfühlambiente vermitteln und durch das Zusammenspiel von Material, Farbe und Licht einen positiven Eindruck, zum anderen aber auch hinsichtlich der Organisation der Praxisabläufe durchdacht und effizient gestaltet sein.

Wir möchten uns auf diesem Wege bei allen Teilnehmern für die Mühe bei der Erstellung der Bewerbungsunterlagen bedanken und würden uns freuen, wenn auch der Designpreis 2007 bei Ihnen, liebe Leser, erneut auf eine so große Resonanz stößt.

DIE JURY



Keine leichte Entscheidung:
Die Jury wälzte Berge von Fotos, Grundrissen und Praxisbeschreibungen ...



... bestaunte die hochwertige Qualität der zahlreichen Bewerbungen und wählte schließlich ...

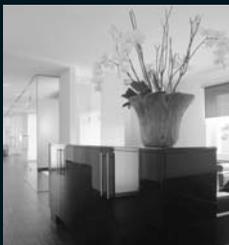


... die schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands, die durch Funktionalität und ansprechendes Design überzeugten.

G



DIE TEILNEHMER



Zahnarztpraxis
Dr. Steffen Abel und
Britta Karrenbauer,
Saarbrücken
Praxisgröße: 200 m²
Design/Planung: Jürgen
Geiselhart, Düsseldorf



Praxis für Zahn-, Mund-
und Kieferheilkunde
Dr. Volker Arendt, Ansbach
Praxisgröße: 440 m²
Design/Planung:
Innenarchitekturbüro
Etschmann Noack, Fürth
Möbel: Ziegler Design GmbH,
Offenberg



Dr. Wolfgang Dinkelacker,
Dr. Oliver Brendel, Sindelfingen

Die Klinik für Zahnheilkunde von Dinkelacker & Brendel präsentiert sich in Gestaltung und Materialwahl anspruchsvoll und solide, auf übertriebene Effekte wird verzichtet. Fläche und Raum werden als Luxus verstanden, und als solches sind die fließenden Räume, Übergänge und Durchblicke von der Architektin Annette Lippmann das wahre Highlight dieser Praxis. Es vermittelt ein Gefühl der Weite und Luftigkeit. Das gelungene Design der reduzierten, flächigen und weich geschwungenen

Wandabwicklungen, unterstützt durch das indirekte Licht, bringt die Raumin szenierung gekonnt und dem Anspruch angemessen in Szene. Die unterschiedlichen Farbwelten wurden dabei Aspekten aus der Natur wie Gräser, Blumen, Wasser und Quellen zugeordnet. Die wenigen, aber sinnvoll gestalteten, Einzelmöbel unterstützen als frei gestellte Solitäre die Großzügigkeit dieses Ausbaus. Die Praxis ist repräsentativ, frisch und angenehm in der Wahrnehmung.



UMED

Zahnarztpraxis
Dr. Josef Barta, Birstein
Praxisgröße: 270 m²
Design/Planung:
Daniel Krafft Planungsbüro,
pluradent, SLT Seibert
Möbel: Spielmann's Office-
house, Lighting Technologies,
Entedimension M. Könecke



Praxis
Dr. Wolfgang Bartsch,
Wadersloh/Diestedde
Praxisgröße: 150 m²
Design/Planung: Leise
Design, Frankfurt am Main
Möbel: Lignatus -
Die Wohnmanufaktur,
Langenberg



Zahnklinik Da Vinci
Dr. Wienand Olivier,
Bottrop
Praxisgröße: 200 m²
Hartwig Göke, Düsseldorf
Möbel: Thomas Schott
Dental, Tönisvorst

Dr. Andreas Sanner, Dr. Dr. Frank Sanner, Frankfurt am Main

Für Platz auf kleinstem Raum ist die Praxiserweiterung von Dr. Sanner ein gelungenes Beispiel. Auf einer Gesamtfläche von 29 m² entstand ein formales und funktionales Kleinod. Das Ziel: eine autarke Behandlungssituation mit Behandlungsbereich, Besprechungsraum, einer Toiletteneinheit und Stauraum. Und wenn man zu wenig Raum hat, dann stellt man eben einen Raum in den Raum. Diese eingestellte und gerundete Box beherbergt die gewünschte Besprechungsmöglichkeit. Die Zahnarztstuhleinheit präsentiert sich an zentraler Stelle und wird somit entsprechend in Szene gesetzt. Der einfache, aber konsequent ausgeführte Ansatz zeigt, dass auf kleinstem Raum eine funktionale Umsetzung möglich ist. Der zinkgelbe Hochglanzboden ist genau die richtige Plattform für diese Inszenierung. Wo Weite fehlt, bringt der Spiegeleffekt des Bodens die nötige Tiefe.



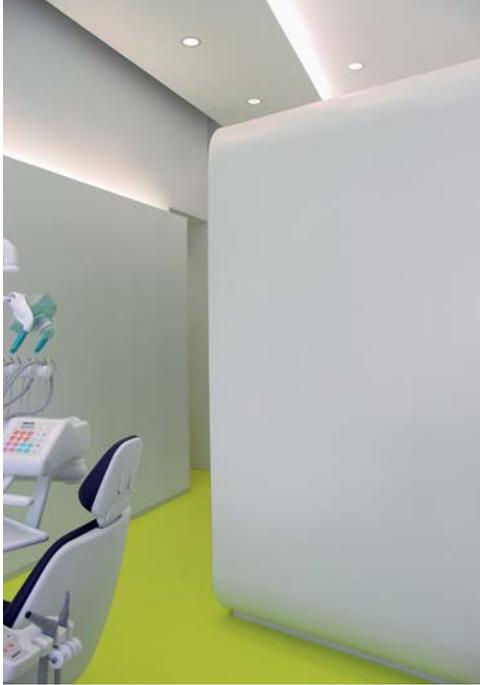
Dr. Frankenberger, Dr. Trexler, Frankfurt am Main
Praxisgröße: 240 m²
Design/Planung: Fay Development, GHPartner, Alpine Bau Deutschland AG, ING 2 architecture, Metzger + Schlecht, Alexandra Papadopoulou
Möbel: Beatrix Mohn; LUXUS



**Dr. Gal Zahnärzte
Ubstadt-Weiher**
Praxisgröße: 260 m²
Design/Planung: herzog, kassel + partner, Karlsruhe
Möbel: Andreas Wilhelm
Möbel design, Kronau



DIE TEILNEHMER



Dr. Jens Voss, Leipzig

Die WHITE LOUNGE®, eine Erweiterung der bestehenden Praxis von Dr. Jens Voss in der Leipziger Innenstadt, befindet sich auf einer separaten Etage unter der Zahnarztpraxis. In einer extravaganteren, ganz in weiß gehaltenen Atmosphäre und hellen großzügigen Räumen wird den Kunden ein strahlendes Lächeln „gezaubert“. Nicht nur der Name der Praxis ist Programm, sondern auch die Gestaltung. Der schöne Exotenparkettboden sorgt für den nötigen Kontrast zu den weißen Möbeln. Der Verzicht auf übertriebene Elemente im Hauptraum lässt die WHITE LOUNGE® wie ein weites Loft wirken.

UMED

Praxis für
Kieferorthopädie
Dr. Friederike Hartung
und Kollegen, Wiesbaden
Praxisgröße: 340 m²
Design/Planung:
pd raumplan GmbH, Köln



Dr. Alexander Hopf,
Praxis für Implantologie,
Oberndorf/Neckar
Praxisgröße: 453 m²
Design/Planung: Architekten
Hopf & Pfäffle,
Oberndorf/Neckar
Möbel: Fa. Wilkhahn, Bad
Münder; VS,
Tauberbischofsheim



Salierpraxis Dr. Patrick
Ilbag, Oliver Brux,
Düsseldorf
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: Architekten
Sievert/Leister, Düsseldorf;
Hartwig Göke, Düsseldorf
Möbel: Thomas Schott
Dental, Tönisvorst



**Dental Beauty Lounge,
Dresden**
Praxisgröße: 105 m²
Design/Planung: Andreas
Seyfarth, Falk Buchmann,
Oskar Heinze jun. GmbH
Panitzsch, Möbel:
Oskar Heinze jun. GmbH,
Mellenbach



**Klinik für Zahnheilkunde
Dinkelacker & Brendel,
Sindelfingen**
Praxisgröße: 975 m²,
Design/Planung: Annette
Lippmann Spektrum
Architektur & Design,
Stuttgart, JP
Projektplanung, Ehningen

DIE





Dr. Steffen Abel, Britta Karrenbauer, Saarbrücken

Die Praxis von Dr. Steffen Abel und Britta Karrenbauer spielt mit den Elementen Weite und Transparenz. Die Behandlungsräume sind mit klaren Glasscheiben und rahmenlosen Glastüren von dem weiträumigen Foyer in der Mitte der Praxis abgeteilt. Das Glas ist in Sichthöhe mattiert, um den Blick auf den Patienten zu verhindern. Die freistehenden Lichtsäulen erhellen den Kernbereich und schaffen somit eine sanfte Licht-Atmosphäre. Derartige Raumin szenierungen benötigen keine Gegenspieler in Form von aufwendig gestalteten Möbeln, daher sind der schlichte schwarze Tresen und die „unsichtbaren“ Einbauschränke die gestalterisch richtige Konsequenz. Die schwarzen Bauhaussessel auf dem dunklen Mahagoni-Parkettboden bringen die gewünschte Qualität und Solidität in den Wartebereich und runden zusammen mit weißen Wandflächen und dem raumteilenden Sideboard in Hochglanz schwarz das Gesamtbild stimmig ab.

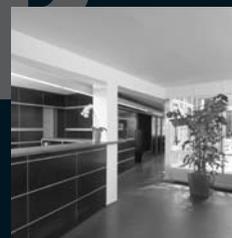


TEILNEHMER

123 Zahnspege, Praxis
Dr. Cepand Djamchidi,
Kleinmachnow
Praxisgröße: 200 m²
Design/Planung:
C. Djamchidi
Möbel: Tischlerei Mario
Geppert, Ketzür



Dr. Steffen Ecker,
Dr. Volker Knorr, Eislingen
Praxisgröße: 165 m²
Design/Planung: Architekturbüro
Dipl.-Ing. P.-M. Dauner,
Göppingen; Utz & Walk in-
formation design, Ulm
Möbel: Grimm Einrichtungen,
Göppingen; Schäffer –
Der Schreiner, Stuttgart



Dr. Martin Epple
Kieferorthopäde,
Augsburg
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: gräbel
architekten, Erlangen
Möbel: Kraus und Golsch &
Co., Erlangen

KU 64 Die Zahnspezialisten, Berlin

Wenn Sie schon immer wissen wollten, wie Brad Pitt wohnt, dann sollten Sie die Praxis am Kudamm 64 in Berlin besuchen, denn die wurde von dem gleichen Architektenteam gestaltet. Berlin wird seinem Ruf, etwas schräg zu sein, an diesem Ort in jedem Fall gerecht. Spektakulär ist die Praxis KU 64 allemal, man fühlt sich an eine Szeneclubetage erinnert, mit Loungewartebereich, offenem Kamin und allem was dazugehört. Die Kombination von freien Formen und kubischen Elementen mit monochrom angelegten Flächen in kräftigen Farben bringen eine dramatische Raumwirkung. Die Praxis der Zahnspezialisten ist alles außer gewöhnlich.



MKG-Chirurgie Moers,
Dr. Alexander Fischell &
Björn Tittel, Moers
Praxisgröße: 360 m²
Design/Planung: Dres.
Alexander Fischell & Björn
Tittel; Oliver Jungel, Hartwig
Göke und Anja Hunold
Möbel: Thomas Schott
Dental, Tönisvorst



Zahnarztpraxis
Dr. Jens Nolte,
Bad Segeberg
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung:
Innenarchitekt Bernd Lietzke,
Hamburg, Jansen GbR,
Architekturbüro Schmidt,
Bad Segeberg





Dr. Volker Arendt, Ansbach

Das Highlight der Praxis Dr. Arendt ist ohne Frage der Wartebereich in Form einer halbtransparenten Membrane, die nach außen hin gleichzeitig als Lichtkörper wirkt. Sie liegt im Zentrum und trennt die Kieferorthopädie von der Zahnmedizin. Die zur Verfügung stehende Raumhöhe von vier Metern ermöglichte es, diesen niedrigeren Baukörper frei einzustellen, wodurch der Gesamtraum weiterhin erfassbar bleibt. Form und Materialien vermitteln ein Gefühl der Weichheit und Geborgenheit. Die Holzstruktur dieses Körpers ist von innen und außen ablesbar, als befinde man sich im Inneren eines schützenden Kokons. Die restliche Gestaltung nimmt sich zugunsten dieser organisch geformten Körper zurück, was den Gesamteindruck der freistehenden Körper verstärkt.

TEILNEHMER

Dr. Pfannenstiel,
Dr. Meyer im Hagen,
Dr. Risick, Bremen
Praxisgröße: 280 m²
Design/Planung: Timm
Dorkowski dt+p, Bremen;
pluradent Wegesend Dental
Depot, Leer,
Möbel: dt+p Bau- und
Ladenbau GmbH



Zahnärzte Podbi 344,
Dr. Schillig & Partner,
Hannover
Praxisgröße: 310 m²
Design/Planung: Scholz
GmbH, Garbsen
Möbel: Schreinerei Schrader
+ Beckmann GbR, Sarstedt



Zahnarztpraxis
Dr. Pollack, Rheine
Praxisgröße: 205 m²
Design/Planung: pluradent,
Osnabrück, Wohnführäume
Beate Lippe, Grevenbroich
Möbel: Beleuchtungshaus
Remagen

Dr. Friederike Hartung und Kollegen, Wiesbaden

Mit pd-Raumplan setzen Hartung und Kollegen auf erfahrene Architekten im Bereich Praxisgestaltung. Die Einrichtung der kieferorthopädischen Praxis überzeugt durch den Einsatz von Materialien und Formen. Der Empfangsbereich stellt eine Symbiose aus Scheiben und Kuben dar, der seinen Höhepunkt im Tresen findet. Hinter dem Empfangsbereich befindet sich ein lang gezogener Mittelkubus, in dem Backoffice, Beratung und Röntgen untergebracht sind. Durch indirekte Beleuchtung wird der Bereich perfekt in Szene gesetzt. Der hinterleuchtete quadratische Deckenausschnitt vor der Empfangstheke vermittelt den Eindruck von einfallendem Tageslicht in den fensterlosen Bereich.



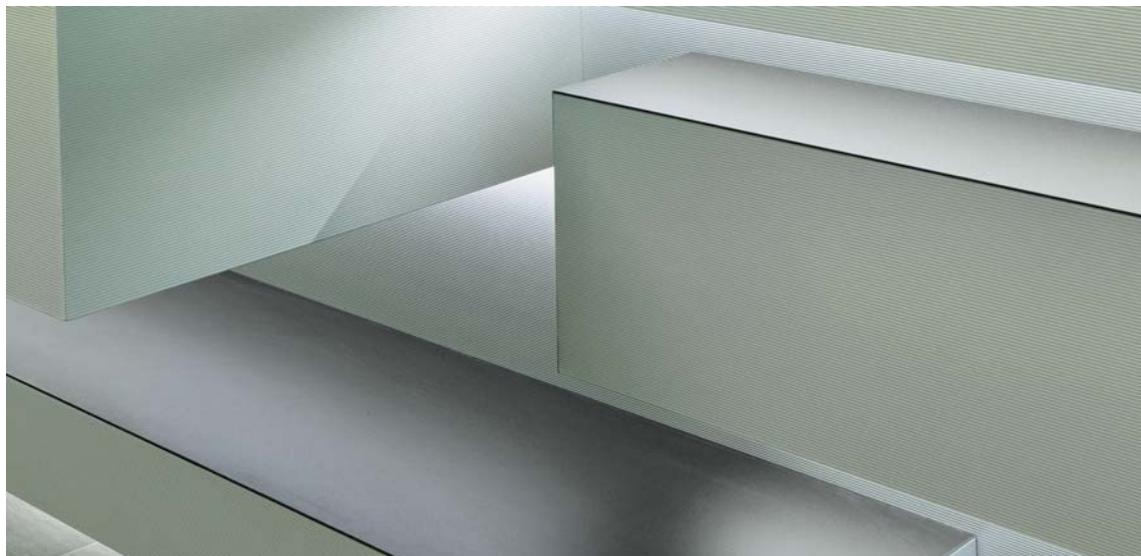
Zahnarztpraxis Dr. Stefan
Ries, Dr. Julia-Marie Ries,
Wertheim
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung:
Fa. Öchsner Architekten,
Würzburg
Möbel: Strom & Maier



Dr. S. Hartschuh &
Dr. F. P. Walter, Ulm
Praxisgröße: 192 m²
Design/Planung: Dr. Florian
P. Walter, Ulm; Wagner +
Praxisplanung – Praxisein-
richtung, Blaustein
Möbel: Frank Martin
Möbelwerkstätten, Neu-Ulm

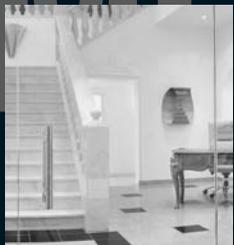


DIE TEIL



NEHMED

Praxis Dres. Sanner,
Frankfurt am Main
Praxisgröße: 29 m²
(Praxiserweiterung)
Design/Planung:
stengele, cie,
Frankfurt am Main



Dr. Andreas Schmidt
(Aurelia Kliniken), Kaub
Praxisgröße: 250 m²
Design/Planung: Altschul
Dental GmbH, Mainz
Möbel: Mariner, Spanien



Dr. Christiane Schmidt,
Eichstätt
Praxisgröße: 110 m²
Design/Planung: Daniel
Weiss, Eichstätt
Möbel: Die Holzwerkstatt,
Denkendorf



Dr. Angelika Frankenberger,
Dr. Angelika Maria Trexler,
Frankfurt am Main



Bei der Praxiseinrichtung von Dr. Frankenberger und Dr. Trexler wurde die Gestaltung auf wenige Elemente reduziert: Parkettboden, weiße Wände und Mobiliar in Schwarz/Rot/Weiß, die sehr ästhetisch umgesetzt wurden. Das Prinzip „Weniger ist manchmal mehr“ ist bei dieser Praxiseinrichtung klar erkennbar an kleinen, aber feinen Details wie den mit Schattenfugen „losgelösten“ Decken und der feinen Edelstahlsockelleiste. Dieses Gestaltungskonzept zieht sich nahtlos von den öffentlichen Räumen bis in die Behandlungszimmer.



DIE TEILNEHMER



Dr. Ulrich Schubert, ZA
Otto Zweigardt, Lauingen
Praxisgröße : 280 m²
Design/Planung: Schneider
Möbeldesign, Ulm
Möbel: Dentonic – Dental
Images, Ulm

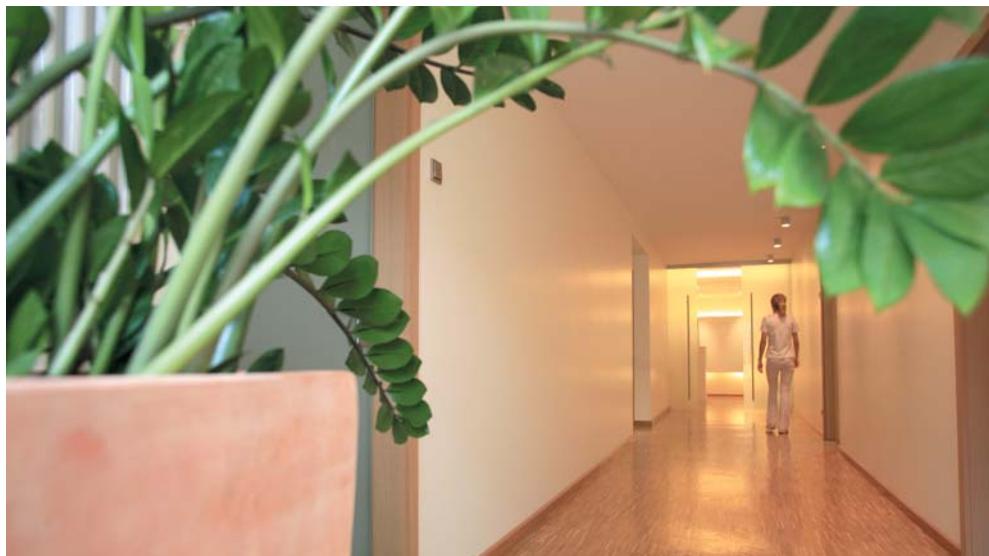


Dr. Karla Schuster,
Achern
Praxisgröße: 210 m²
Design/Planung: Thomas
Bechtold, Bühlertal
Möbel: Firma Bruder,
Baden-Baden



Dr. Stefan Ries, Dr. Julia-Marie Ries, Wertheim

Auch die Praxis von Dr. Stefan Ries und Dr. Julia-Marie Ries folgt der Doktrin: Weniger ist mehr. Eine klare Syntax, helle Oberflächen und wenig dekorative Elemente schaffen eine besondere Atmosphäre. Der Empfangstresen ist ein weißer Kubus, vorne glatt und hinten funktional, mehr wird nicht benötigt. Formale und optische Verbindung der Praxis ist das farbige, indirekte Licht, das den Effekt der Wärme in die an sich kühle weiße Praxis bringt, und insbesondere dem Empfang in das richtige Licht setzt. Eine klare Trennung von Empfangs- und Behandlungsbereich ist durch eine raumhohe Mattglas-Schiebetür realisiert.



WHITE LONGE®
Dr. Jens Voss, Leipzig
Praxisgröße: 330 m²
Design/Planung:
Dr. Jens Voss



Zahnarztpraxis Dr. Weber,
Dr. Spaett und Kollegen,
Konstanz
Praxisgröße: 450 m²
Design/Planung:
Architekt Andreas Spaett,
Konstanz



Gemeinschaftspraxis
Wilde Blüthmann,
Bremen
Praxisgröße: 210 m²
Design/Planung: steuermann
markenberatung, Hamburg;
pluradent Wegesend Dental
Depot, Leer
Möbel: Sprekelsen &
Jacobsen, Hamburg



Dr. Arnd Jochims,
Diepholz
 Praxisgröße: 220 m²
 Design/Planung: pluradent
 49+, Osnabrück
 Möbel: Med + Org GmbH,
 Pfalzgrafenweiler; OER,
 Bakum



Zahnarztpraxis Oliver
Junker, Mönchengladbach
 Praxisgröße: 217 m²
 Design/Planung: Dipl.-Ing.
 Fritz Otten GmbH,
 Korschenbroich; Rheinhold
 Lang, Essen
 Möbel: Schreinerei Andreas
 Howe, Essen



DIE T

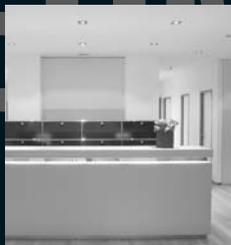
Dr. Josef Barta, Birstein

Schon der Neubau außen macht klar, was die Patienten innen erwartet: ein diszipliniertes, reduziertes Design. Schwarz/Weiß und Eiche natur sind die verwendeten Materialien und Texturen, die eine übersichtliche Gliederung freundlicher und offener Räume und eine klare Formensprache schaffen. Bewusst zieht sich die Komposition der verwendeten Materialien und Farben durch die gesamte Praxis und setzt sich in den individuell gefertigten Möbeln fort. Der Tresen steht im gleichen Material wie der Bodenbelag frei im Raum. Die restlichen Einbauten sind im schlichten Weiß gehalten. Und die wenigen Möbel sind der Grundidee folgend Klassiker des zwanzigsten Jahrhunderts. Eine anspruchsvolle und zeitlose, angenehm ohne modische Zutaten realisierte Praxis.



NEUMAYER

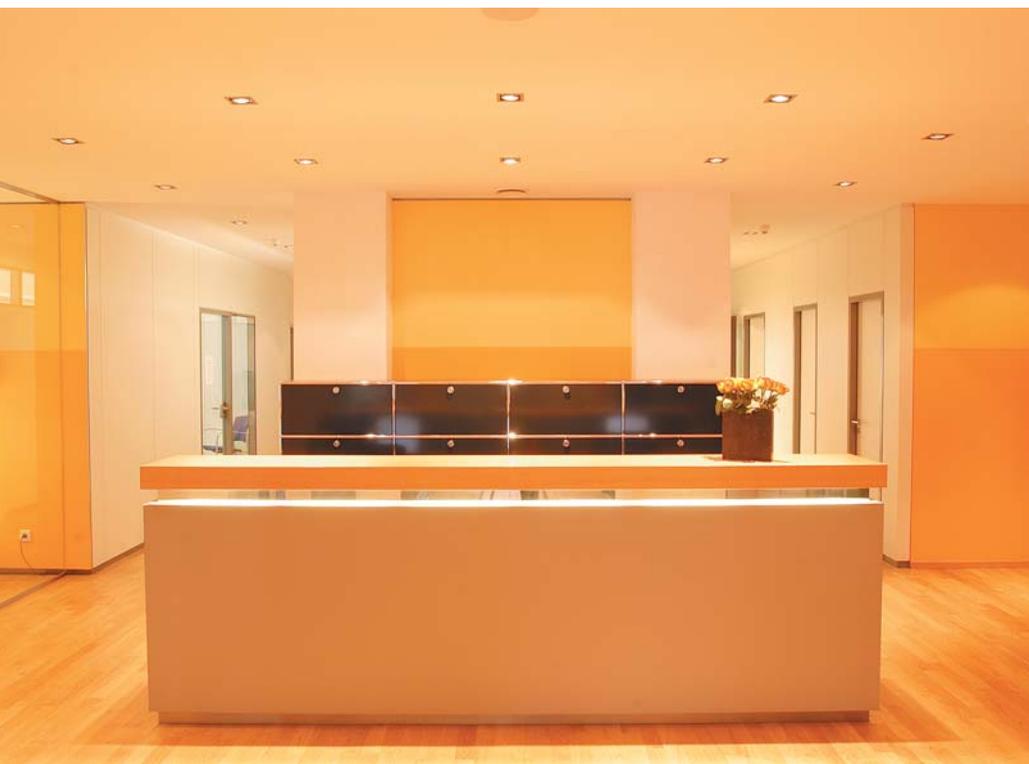
KU 64 Die
Zahnspezialisten, Berlin
Praxisgröße: 900 m²
Design/Planung:
Architekten Graft, Berlin



Gemeinschaftspraxis
Dr. Wolfgang Lang, Dr.
Guido A. Petrin, Stuttgart
Praxisgröße: 640 m²
Design/Planung: PARTNER
Unternehmensgestaltung
GmbH, Stuttgart
Möbel: Firma USM U.
Schärer Söhne GmbH, Bühl



Zahnarztpraxis
Martusewitsch, Dieburg
Praxisgröße: 120 m²
Design/Planung: Jakob
Koschdon, Dreieich bei
Frankfurt am Main



Dr. Wolfgang Lang,
Dr. Guido A. Petrin,
Stuttgart

Dr. Petrin setzt auf Bewährtes: klare Linien, helle und freundliche Farben, individuell gestaltete Möbel, kombiniert mit Klassikern. Dieser Ansatz zieht sich durch die ganze Praxis, den Patienten erwartet ein großzügiges Ambiente mit einem großen Empfangsbereich und einer eleganten Lobby, die zum Warten einlädt. Besonders erwähnenswert sind die solide und individuell gestalteten Arbeitsplätze im Zahntechniker-Labor, das sich an den Zentralraum anschließt.

2007
Designpreis
Deutschlands schönste Zahnarztpraxen

Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sucht auch im nächsten Jahr wieder die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. Nutzen Sie Ihre Chance und schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen bis zum 01. Juni 2007. Und so einfach geht's: Wir benötigen Informationen zur Praxisgröße, Grundriss, Architekten, Möbelausstatter und Behandlungseinheiten. Beschreiben Sie uns außerdem kurz Ihre Praxisphilosophie und das Praxisdesign. Wenn Sie uns dann noch aussagekräftiges und qualitativ hochwertiges Bildmaterial zusenden, ist Ihre Bewerbung komplett und Ihre Praxis wird vielleicht beim Designpreis 2007 zu den schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands gekürt.

Ein Design-Konzept setzt neue Impulse

Seit über 15 Jahren richtet Thomas Schott Dental Zahnarztpraxen, KFO-Praxen, Operationszentren und Fachpraxen für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ein. Die ZWP-Redaktion hat beim Geschäftsführer Thomas Schott nachgefragt, welches Konzept hinter dem Erfolg des Dentaldepots steht.

► Redaktion

Was unterscheidet Thomas Schott Dental von anderen Depots?

Zunächst einmal bieten wir selbstverständlich das umfassende, sorgfältig zusammengestellte Sortiment eines wirklich gut sortierten Depots. Darüber hinaus stellen wir an uns selbst im Spezialbereich Praxiseinrichtung sehr hohe Ansprüche. Wir richten Zahnarzt- und KFO-Praxen und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgische Praxen ein. Dabei verwirklichen wir Design und Funktionalität für höchste Ansprüche. Und das zu ausgesprochen günstigen Konditionen.

Wie wichtig ist Ihnen dabei die Beratung?

Da sprechen Sie einen zentralen Punkt an. Man kann heutzutage nicht mehr einfach Möbel verkaufen. Man muss

wirklich den Erfolg des Kunden im Blick haben, damit er sich optimal und umfassend beraten fühlt. Wir verstehen uns als Partner der Zahnmediziner von Anfang an, schon lange bevor die eigentliche Planung beginnt. Oft kommen Praxisneugründer als allererstes zu uns, um sich überhaupt zu informieren, worauf sie besonders achten müssen. Bei uns können Sie alles bekommen: Planung, Baubetreuung, Möbel, Material. Unsere Kunden bestimmen, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen.

Was ist Ihr Konzept dabei, wie gehen Sie vor?

Bei einer vollständigen Neuplanung machen wir mit dem Kunden oder der Kundin ausführliche Workshops und führen Gespräche zu zentralen Fragen, etwa: Planung des Behandlungsortes, passende Praxisräume, Ausrichtung der Praxis. Dabei hören wir genau zu, was unsere Kunden wollen und unterstützen sie darin, ihre Wünsche umzusetzen. Auf Wunsch vermitteln wir auch andere Berater, etwa Wirtschaftsberater oder Architekten.

Erst wenn die Voraussetzungen geklärt und alle wichtigen Entscheidungen getroffen sind, geht es an die Planung und den konkreten Entwurf der Einrichtung. Ständige Abstimmung

kontakt:

Thomas Schott Dental
Maysweg 15
47918 Tönisvorst

Tel.: 0 21 51/6 51 00-0

Fax: 0 21 51/6 51 00-49

E-Mail:

info@thomas-schott-dental.de

www.thomas-schott-dental.de



Empfangs- und Wartebereich der Praxis Dr. Höschel + Partner in Mönchengladbach.

mit dem Kunden ist ganz wichtig. Alles soll ja auf seine persönlichen Vorstellungen zugeschnitten sein. Auch während der Bauphase arbeiten wir gerne weitere Wünsche mit ein.

Ganz wichtig: Fehler im Vorfeld vermeiden, stimmig konzipieren, vernünftig kalkulieren, eine Nachfinanzierung ausschließen. Wir sind erst dann restlos zufrieden, wenn die Harmonie zwischen dem Kunden, uns und allen an Planung, Bau und Einrichtung Beteiligten stimmt.

Erstellen Sie nur Neu-Praxen?

Nein. Unser ganzes Know-how stellen wir Ärzten auch bei Teil-Umbauten sowie Komplett-Um- und Ausbauten zur Verfügung. Einzelne Möbel liefern wir ebenfalls flexibel. Zudem versorgen wir ja eine große Zahl von Praxen mit allen benötigten Materialien.

Wie lange richten Sie schon Praxen ein?

Seit mehr als 15 Jahren. Ich lege großen Wert darauf, dass meine Mitarbeiter immer auf dem neuesten Stand sind. Sowohl was die technische Ausstattung und das zeitgemäße Design angeht, als auch im Hinblick auf gesetzliche Richtlinien. Für den Arzt ist es neben dem Praxisbetrieb nicht immer ganz einfach, alle Änderungen im Blick zu behalten. Da sorgen wir mit Workshops und Beratungen für ein sicheres Gefühl.

Sie haben einen eigenen SHOWROOM. Was kann man dort sehen?

Verschiedenste Einheiten, Röntgen- und andere Groß- und Kleingeräte. Vor allem können Sie hier alles ausprobieren. Denn nichts überzeugt mehr als die eigene praktische Anschauung.

Welche Rolle spielt FINNDENT bei Ihnen?

FINNDENT ist einer unserer Hauptlieferanten. Wir arbeiten seit Jahren zusammen; da ist ein echtes persönliches Vertrauensverhältnis entstanden, und wir können Praxiserfahrungen in die Produktentwicklung einbringen. Aber natürlich liefern wir gerne auch alle anderen Hersteller – von der kompletten Einrichtung über Röntgengeräte bis zum Winkelstück. Unsere geschulten Techniker haben hierfür die Zertifizierung.

Aber Thomas Schott Dental steht doch auch für eigene Entwicklungen und Innovationen?

Das stimmt. Dabei kommt uns der enge Kontakt zu den Anwendern zugute. Ihre Erfahrungen und Wünsche sind bei der Entwicklung der Einheit TS pro X und der Schrankzeile TS-Line + 1 mit eingeflossen. Vor gut zwei Jahren war das die erste



Räume für höchste Ansprüche



Planung Gestaltung Abwicklung





Einblicke in den SHOWROOM mit Beratungslounge bei Thomas Schott Dental in Tönisvorst.

freischwebende Schrankzeile der Welt! Weitere Innovationen werden folgen.

Welchen Service bietet TSD darüber hinaus?

Wie in allen Bereichen arbeiten wir im Service sehr eng an den Bedürfnissen unserer Kunden. Unsere erfahrenen, gut ausgebildeten Techniker beheben Probleme schnell, unkompliziert und direkt vor Ort. Unser Materiallager umfasst ein Sortiment von über 60.000 Artikeln. Ständig verfügbar und kurzfristig lieferbar. Das ist die technische Seite. Aber wir verstehen uns als sehr ganzheitlichen Dienstleister. Auf Wunsch begleiten wir Praxen mit persönlich auf sie zugeschnittenen Konzepten für ihre Außendarstellung und Kommunikation. Wir stehen für alle Fragen rund um den Praxisbetrieb zur Verfügung.

Kann man sich Referenzobjekte vorab ansehen?

Natürlich! In unserem LOOKBOOK⁺, das wir auf Wunsch gerne zusenden. Es ist ein ästhetisch sehr ansprechendes Buch mit Fotos von Praxen, die wir



Impressionen für einen Behandlungsbereich im Depot von Thomas Schott Dental.

eingrichtet haben. Die Referenzliste nennt Ärzte, bei denen die Kollegen gerne direkt anrufen und sich über uns informieren können.

Wir waren vom LOOK BOOK⁺ sehr beeindruckt...

Vielen Dank. Ich habe schon öfter gehört, dass es inspirierend wirkt und Lust auf Gestaltung macht, auch für bestehende Praxen. Aber es ist ja weit mehr als eine Vorstellung von sehr verschiedenen Einrichtungen. Darüber hinaus enthält es einen umfassenden Ratgeber-Teil zur Praxisneugründung mit vielen wichtigen Informationen. Da geben wir tatsächlich handfestes Fachwissen weiter, mit dem Sie wirklich arbeiten können.

Zudem legen wir es regelmäßig neu auf, und es kommen immer neue und attraktive Einrichtungslösungen hinzu. Um auf Ihre allererste Frage zurückzukommen: Ich kann wohl sagen, dass so etwas in diesem Stil einzigartig in der Branche ist.

Zum Abschluss ein kurzer Ausblick in die Zukunft: Was werden Sie zum Beispiel auf der IDS 2007 zeigen?

Ich möchte noch nicht ganz so viel vorwegnehmen. Wir werden dort beispielsweise unser neues Konzept TSLife vorstellen: ein ganzheitliches Konzept für die moderne Zahnarztpraxis. Ich bin sicher, dass das Aufsehen erregen und einige neue Impulse setzen wird. Besuchen Sie uns doch einfach!

Das machen wir ganz bestimmt. Vielen Dank für das Gespräch!

Tradition und Sicherheit ganz groß geschrieben

Der Name Ziegler steht schon seit 70 Jahren für Qualitätsmöbel aus Holz, Komplettseinrichtungen und Maßanfertigungen im Innenausbau. Das bayerische Familienunternehmen begann in den 1970er-Jahren mit großem Erfolg, medizinische Möbel zu produzieren. So präsentiert sich das Unternehmen heute als modern ausgestatteter Betrieb mit mehr als 50 Beschäftigten.

► Yvonne Strankmüller

In Deutschland wird jede Woche eine Praxis gegründet. Davon ist mehr als jede Zweite die Neugründung einer Zahnarztpraxis. Grund genug für die Firma Ziegler, ihr Leistungsspektrum seit mehr als 30 Jahren auf den Innenausbau von Arztpraxen zu konzentrieren: angefangen vom Herz der Praxis – der Rezeption – in Verbindung mit den Wartebereichen, Raumtrennern, Ganzglasanlagen, Ganzglastüren sowie den Nebenräumen Sterilisation, Labor, Sozialbereich und den Behandlungszimmern. Früher war das Unternehmen nur im Umkreis Niederbayern, Bayerischer Wald und Oberbayern tätig. Mittlerweile arbeitet Ziegler Design jedoch mit den führenden Dentaldepots Deutschlands zusammen.

Ein Unternehmen in der dritten Generation

Die Unternehmensgeschichte begann in zwei Zimmern: Der Großvater des heutigen Firmeninhabers Dipl.-Ing. Holz Friedrich Ziegler gründete 1933 eine kleine Schreinerei, welche aus zwei Räumen bestand. Gefertigt wurden vor allem Wiegen, Schränke, Truhen und Säрге. 1956 zog das kleine Unternehmen auf ein neues Gelände, auf dem es möglich war, größere Produktionsflächen einzurichten. Dank guter Auftragslage konnte die Firma Ziegler 2005 einen Hallenneubau im Westen an der vorhandenen Produktionshalle einweihen. Dieser wurde aufgrund von zunehmenden Platzproblemen und Schwierigkeiten beim Handling notwendig. So konnte in einer neunmonatigen Bauzeit eine 2.000 m² große Halle mit Keller erstellt werden.

kontakt:

Friedrich Ziegler GmbH
Neuhausen
Am Weiherfeld 1
94560 Offenberg
Tel.: 09 91/9 98 07-0
Fax: 09 91/9 98 07-99
E-Mail: info@ziegler-design.de
www.ziegler-design.de



Die Südfassade des Firmengebäudes der Friedrich Ziegler GmbH in Offenberg (Bayern).



Friedrich und Thomas Ziegler.

Tischlerei Geilert & Kurth GmbH

Moderner Betrieb mit den entsprechenden Maschinen

Heute erfüllt das Unternehmen Ziegler alle Anforderungen, die an einen modernen Betrieb gestellt werden: Gute Erreichbarkeit, genügend Parkplätze, großzügige Ausstellungsräume und individuellen Kundenservice. Die Produktion wird durch moderne, computergesteuerte Maschinen unterstützt (z. B. CNC-Bearbeitungszentrum, computergesteuerte Plattenaufteilsäge, Dübelbohrautomat, modernste Oberflächenabteilung, Lackschiffmaschine im Durchlaufbetrieb), ohne jedoch meisterhafte Handwerksarbeit zu vernachlässigen. Die Ausarbeitung der Kundenwünsche am Zeichenbrett erfolgt mit aktuellster Hard- und Software, wie CAD und Online-Verschnittoptimierung.

Vorgehensweise bei der Planung einer Praxisneugründung

Individualität steht hier im Vordergrund. Zunächst hat der Arzt ein Raumprogramm, eine Grundidee, welche ihm vorschwebt. Dabei ist immer eine gewisse Quadratmeter-Zahl vorgegeben. Dann wird – in Absprache mit dem Kunden – dieses Raumprogramm planerisch in die zur Verfügung stehende Fläche integriert, wobei der Behandlertrakt auf einer gewissen Himmelsrichtung ausgerichtet sein könnte oder die Schokoladenseite des Gebäudes sich eben auf der Behandlerseite befindet. Anschließend wird versucht, die Planung von innen nach außen zu machen – als Entwurfsskizze, als Freihand-Skizze sowie CAD-Lösung im Vorfeld als Besprechungsbasis. Nach dem ersten Gespräch wird dann der Entwurf umgesetzt in eine Computerzeichnung mittels CAD. Hieraus werden auch die Elektro- und Sanitärpläne generiert. Nach der Planung erfolgt eine detaillierte Besprechung über Materialien, wobei auch hier die Grundtendenz des Kunden im Mittelpunkt steht, z. B.

Warmton- oder Kaltton-Praxis. Im Anschluss daran lädt die Firma Ziegler den Kunden bei größeren Objekten in ihr Atelier ein. Hier befindet sich eine große Auswahl an Materialien wie Holz, Metall, Glas und Fußböden. Für die Beleuchtung gibt es einen hauseigenen Lichtplaner. Danach wird ein verbindliches Kostenangebot erarbeitet. Kommt es dann zu einer Auftragserteilung, ist ein Zeitfenster von sechs bis zehn Wochen bis zur Auslieferung einzukalkulieren.

In die Zukunft geschaut

Mit Thomas Ziegler steht die vierte Generation des Unternehmens in den Startlöchern: Der konsequente Weg, den die Firma seit 1933 geht, soll dabei weiter beschritten werden, denn genau das garantiert den Erfolg. Der Kundenkreis des Unternehmens geht mittlerweile weit über die Grenzen hinaus. Möbel aus dem Hause Ziegler werden weltweit nachgefragt, wie zum Beispiel Buseinrichtungen für einen großen Konzern aus Korea und Saudi-Arabien, Innenausbauten für Yachten.

In Zukunft möchte der Juniorchef gern ein standardisiertes Möbelprogramm für Technikräume, Sterilräume und Receptionen über die Depots anbieten – ein Konzept des Baukastenprinzips nach amerikanischem System. „Das Ganze rentiert sich ab etwa 20 Einheiten pro Jahr. Für den Kunden wäre das sehr anschaulich, da Einzelbausteine im Dentaldepot immer vorhanden wären. Außerdem ist ein solches System preisgünstig und sehr gut planbar, d.h. die Abrechnung einer Sterizeile beispielsweise erfolgt nach laufendem Meter.

So ist der Endkundenpreis auch für das Depot besser kalkulierbar. Für das Unternehmen bedeutet das auch, dass die maschinelle Produktion womöglich besser ausgelastet wird“, so Thomas Ziegler in einem Gespräch. ◀

überraschend mehr ...



... als man erwartet

OT Altenhof Nr. 27 · 04703 Bockelwitz
Tel.: 03 43 21/1 25 78
Fax: 03 43 21/1 45 47
E-Mail: info@wohngefuehl.com
www.wohngefuehl.com

Individuelle Möbel aus Sachsen

Die Tischlerei Geilert & Kurth ist der kompetente Partner für anspruchsvollen Innenausbau, Messebau und Praxiseinrichtung. Der Messestand der Oemus Media AG auf der Internationalen Dental-Schau 2005 wurde komplett von Geilert & Kurth in Zusammenarbeit mit den Leipziger Architekten von Development 9 konzipiert und hergestellt. Auf rund 160 m² entstand die Oemus Media-Lounge mit Lichtbar, *today*-Redaktionsraum und einem VIP-Bereich. Das Designkonzept entspricht einem geschlossenen, dunklen Raum, der durch farbig wechselndes Licht ein besonderes Ambiente erhält. Auch auf der IDS 2007 werden Möbel und Einrichtung des Oemus Media-Standes von dieser Tischlerei gefertigt und in Köln montiert.







Neugründung einer KFO-Praxis in Erfstadt.



Neugründung einer Zahnarztpraxis in Düsseldorf.

Individuelle Konzepte für die Praxis

Die Planung und Einrichtung von Praxisräumen für Ärzte, Zahnärzte und Kieferorthopäden wird gerade heute immer mehr zu einem Ausdruck der Individualität und somit zu einem ganz wesentlichen Bestandteil des Wettbewerbs.

► Redaktion

Gestiegenes Kostenbewusstsein, reduzierte Investitionsbudgets bei Neugründungen sowie der stetig steigende Anspruch nach individuellen Praxislösungen erfordern ein gestalterisches Gesamtkonzept aus kompetenter Hand! Ein Anspruch, den Hartwig Göke, Innenarchitekt, mit seinem Planungsbüro für Praxiskonzepte erfüllt. Nach Ausbildung zum Tischler, Studium der Innenarchitektur und 17-jähriger Tätigkeit bei Deutschlands führenden Praxiseinrichtern SICHERT und BAISCH war der Start des eigenen Unternehmens zum Jahresbeginn 2004 ein wesentlicher Schritt, um den Bedürfnissen und Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Das Wissen um die positive Wirkung einer gelungenen Architektur und der damit verbundenen erfolgreichen Wirkung auf Patient, Arzt und Mitarbeiter, führt zu ganz individuellen Praxiskonzepten. Die Bauaufgaben, die sich aus Neugründung oder Renovierung einer Praxis ergeben, sind vielfältig und unterliegen vielseitigen Anforderungen. Standard-Lösungen „von der Stange“ können dabei keine Grundlage sein. Es gibt bei jeder Baumaßnahme ganz spezifische Besonderheiten zu beachten, die Flexibilität, Kreativität und letztendlich den entscheidenden Blick auf die Wirtschaftlichkeit erfordern. Eine individuell maßgeschneiderte Praxisplanung entsteht immer im Dialog zwischen Arzt und Architekt. Für die Optimierung von Funktion und Raumordnung, und somit der Steigerung

der Effizienz einer Praxis, kann es keine „08/15“-Lösung geben. Die Aufgabe, ein Umfeld zu schaffen, das Ängste vergessen lässt und das Gefühl von Geborgenheit vermittelt, hat dabei höchste Priorität!

Der Patient urteilt und schafft sein eigenes „Wohlfühlempfinden“ noch vor dem eigentlichen Arztkontakt! Der erste Eindruck zählt! Die wesentlichen Faktoren für eine optimale, individuelle Gestaltung der Praxis sind neben den Anforderungen an die funktionsbedingten Abläufe schlüssige Konzepte in Bezug auf Farbgebung, Beleuchtung und Einrichtung. Hartwig Göke vertritt die Meinung, dass es hier nicht die teuren Designprodukte sein müssen, die diesen Anspruch erfüllen. Top-Gestaltung und Preis widersprechen sich nicht! Häufig sind es die geschickt gewählten Farbtupfer, die in Form eines Bildes oder auch in Form einer betonten Farbfläche Akzente setzen und es somit schaffen, den Patienten von einer womöglich unangenehmen Behandlung abzulenken.

Der Erfolg gibt Göke recht! Seit 1. April 2006 bietet er mit seinem zweiten Unternehmen PRAXISKONZEPTE PLUS die Möglichkeit, von der ersten Planungsskizze bis zur Schlüsselübergabe, quasi vom Boden bis zur Decke, der gewohnt kompetente Problemlöser zu sein. In zentraler Lage Düsseldorfs, umgeben von Galerien, Kunsthändlern und Wohndesign, präsentieren Göke und sein Team moderne, praxisorientierte Ausstattungsmöglichkeiten. ◀

kontakt:

Hartwig Göke Praxiskonzepte
Praxiskonzepte Plus
Schwanenmarkt 4
40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 62 86 88
Fax: 02 11/8 62 86 99
E-Mail:
info@goeke-praxiskonzepte.de
www.goeke-praxiskonzepte.de

Neuer Steri- und Hygiene-schrank

Auch in diesem Jahr präsentiert Le-iS Stahlmöbel GmbH wieder Neuentwicklungen. Für die bewährten Praxismöbellinien VERANET, MALUMA, FRAMOSA und VOLUMA wurde ein Hygieneschrank entwickelt, welcher den Anforderungen der RKI-Richtlinien entspricht. In diesem Schrank sind Papierhandtuch-, Mundschutz-, Becher-, Handschuh-, Seifen- und Desinfektionsmittelspender untergebracht. Ein ausziehbares Innenteil kann ohne Probleme auf Arbeitshöhe heruntergeklappt werden, um die Hygieneartikel einfach und bequem nachfüllen zu können. Ebenfalls für die Praxis wurde ein Sterischrank entwickelt. In drei unterschiedlichen Höhen können bis zu



drei Sterilisatoren oder andere Geräte untergebracht werden. So können die neuen Hygienevorschriften optimal umgesetzt werden. Seit Juli sind die Möbellinien VERA-

NET, MALUMA und VOLUMA bodenfrei (auf Füßen) erhältlich. Das Achtrastersystem bietet genug Stauraum für Instrumente und Materialien. Alle Möbellinien sind natürlich auch mit den neuen antibakteriellen Kunststeinarbeitsplatten (Caesar Stone oder SileStone) in vielen Farben erhältlich. Das Material besteht zu 93 Prozent aus natürlichem Quarz und weist dadurch eine Kratzbeständigkeit aus, welche noch von keinem anderen Material übertroffen wurde. Der Kunststein ist extrem stabil und dennoch flexibel. Auf der porenfreien Oberfläche haben Flecken keine Chance.

Le-iS Stahlmöbel GmbH
Tel.: 03 69 23/8 08 84
www.le-is.de

Zukunftsorientierte Bildqualität und Benutzerfreundlichkeit

Instrumentarium Dental präsentiert neue Modelle des legendären Orthopantomograph®. Ab sofort treten der Orthopantomograph® OP200 und der Orthoceph® OC200 in puncto Innovation und Zuverlässigkeit in die Fußstapfen des OP100 und bieten dem Zahnarzt unter anderem eine am heutigen Markt unvergleichliche, zukunftsorientierte Bildqualität und Benutzerfreundlichkeit. „Unsere Prämisse für die Entwicklung der OP200 Reihe war, dem Zahnarzt eine intelligente Investition für Gegenwart und Zukunft zu bieten. Wir freuen uns sehr, dass dieses so formvollendet gelungen ist“, sagt Philippe Geiselhard, Geschäftsführer von Instrumentarium Dental GmbH.

Innovatives Bedienpanel vollständig integriert

Das Bedienpanel „SmartPad™“ des OP200 D beinhaltet einen intelligenten, interaktiven Navigator, einen

hochauflösenden Vollfarben-Touchscreen-Monitor und eine jederzeit verfügbare kontextsensitive Hilfe. Zusätzlich stehen dem Anwender animierte Leitfäden für die verschiedenen Programme zur Verfügung, um die korrekte Positionierung des Patienten sicherzustellen. Auch das elegante, offene Design des Orthopantomograph® OP200 trägt seinen Teil zur Benutzerfreundlichkeit bei. Das Gerät wirkt nicht einschüchternd auf den Patienten und so können Fehltaufnahmen vermieden werden. Der Orthoceph® OC200 verwendet das patentierte AFC-Verfahren für die automatische Weichteilanpassung und verbesserte Darstellung der Weichteile bei Lateraltaufnahmen. Dabei passt das Gerät die Belichtungsparameter während des Scanvorgangs automatisch an. Zusätzlich kann das Belichtungsfeld im Panorama- und Fernröntgen-Bereich anwenderdefiniert beschränkt werden. Im Fernröntgenbereich kann so die Scan-Zeit auf ein Minimum von fünf Sekunden reduziert werden.

Die Einführung des Orthopantomograph® OP200 setzt einen neuen Bildgebungsstandard für Zahnärzte. Die neuen Panoramageräte sind ab



sofort über Ihr Dentaldepot erhältlich, in Film- und Digitalausführungen zu Preisen ab 27.000,- Euro.

Instrumentarium Dental GmbH
Tel.: 0 78 51/93 29 18
www.instrumentariumdental.com/de

Behandlungseinheit zu Sonderkonditionen

KaVo bietet bis zum 31. Dezember 2006 im Bereich Behandlungseinheiten attraktive Angebote an. Wer sich im Aktionszeitraum für den Kauf eines Primus 1058 Gerätes plus KaVo Röntgensystem eXam oder Gendex Röntgenstrahler 765 DC entscheidet, profitiert von einem Preisvorteil von bis zu 3.350 €.

Die Behandlungseinheit Primus 1058 TM/S/C/G, die als Tisch- bzw. Schwingenvariante, Links-/Rechtshändergerät erhältlich ist, passt sich ideal den Bedürfnissen des Behandlers an und lässt sich so hervorragend in die Praxiskonzeption mit einbinden. Auch hinsichtlich der Ergonomie überzeugt die Primus 1058.

Der Patientenstuhl ist mit zwei Armlehnen, Progress-Rückenlehne und 2-Gelenkkopfstütze ausgestattet, die eine bequeme, individuelle Patientenlagerung erlauben. Der Stuhl lässt sich optimal an Patientengröße und

jeweilige Indikation anpassen, ohne Auszieheffekt, Stauchung der Bauchmuskulatur oder Hohlkreuz. Für die Kinderbehandlung kann das Sitzpolster einfach und schnell in eine absolut flache Liegeposition gebracht werden. Ohne Strecken, Verdrehen und einseitige Belastung ist für den Behandler alles im direkten Griffbereich. Ein entspanntes Arbeiten wird dadurch ermöglicht. Optional kann das Primus 1058 Gerät mit einer abknickbaren Stuhlvariante, dem COMPACTchair, ausgestattet werden. Dabei ermöglichen die abgewinkelte Fußbank, die ebene Sitzfläche und die 80°-Stellung der Rückenlehne einen leichten Ein- und Ausstieg für ältere und unbewegliche Patienten. Patientenberatungsgespräche und die Abnahme des Gebissabdrucks können mit dem COMPACTchair in sitzender Position erfolgen. Das einfach zu bedienende Arztelement besitzt eine individuell und indikationsbezogen konfigurierbare, abnehmbare Aufnahme für fünf Instrumente, die frei in Anzahl und Reihenfolge gewählt



werden können. Der ausgesprochen große Schwenkbereich unterstützt die 12-Uhr-Positionierung. Ein weiterer Pluspunkt ist die optionale Integration bzw. Adaption des KaVo CCC mit der Intraoralkamera ERGOcam 4 und dem Kommunikationszentrum ERGOcom 3.

KaVo Dental GmbH
Tel.: 0 73 51/56-15 99
www.kavo.com

Sichern Sie sich jetzt Ihre Wasserentkeimung!

Die neuen Richtlinien des Robert Koch-Institutes (RKI) treffen alle sehr hart. Gerade bei der Versorgung der Behandlungseinheiten mit Frischwasser sind die Reglementierungen entsprechend streng. Bei DKL bedeutet RKI –

Richtig Klug Investieren –, denn man spart Geld und schenkt seinen Patienten mehr Hygiene. DKL schenkt seinen Kunden die Wasserentkeimung. Bei Kauf einer D1-Behandlungseinheit bekommt man die WEK gratis dazu, damit auf dem neuesten Hygienestand behandelt werden kann. Die Wasserentkeimung, mit freier Fallstrecke nach

DVGW, sorgt dafür, dass das dentale Brauchwasser sowie das gesamte Schlauchsystem kontinuierlich entkeimt und gereinigt werden. Verkeimtes und verunreinigtes Wasser innerhalb der wasserführenden Leitungen stellt ein erhebliches gesundheitliches Risiko dar. Daher ist es unerlässlich, das Brauchwasser in einer dentalen Einheit zu entkeimen. Mit der Was-

serentkeimung wird diese Anforderung optimal erfüllt. Außerdem kann mithilfe der WEK selbst hartnäckig festsitzender Biofilm in den vorhandenen Schlauchleitungen der Behandlungseinheit abgelöst werden. Mittlerweile werden diese Wasserentkeimungen zur Pflicht, stellen aber bei Praxisinvestitionen immer noch einen erheblichen Faktor dar. Wenn man schon investiert, dann sollte man klug investieren und sich den einmaligen Vorteil von ca. 2.000 EUR sichern. Die dentalen Behandlungseinheiten von DKL werden nach neuesten technischen Standards geplant, gebaut und montiert. Damit wird eine Behandlung der Patienten nach neuesten hygienischen Gesichtspunkten sichergestellt. Weitere Informationen erhalten Sie bei

DKL GmbH
Tel.: 05 51/5 00 60
www.dkl.de



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

Neue Kollektion für Praxen

Zahnärzte müssen sich zunehmend stärker im Wettbewerbsumfeld differenzieren und ein eigenes Profil entwickeln. Dabei spielt die Praxisgestaltung eine wichtige Rolle. Mit der neuen Kollektion von Behandlungseinheiten unterstützt Sirona die Zahnärzte, Design-Akzente in den Behandlungsräumen zu setzen. Die neue Kollektion umfasst die drei Design-Konzepte „savanne“, „polar“ und „mediterran“, die sich in Polster- und Lackfarbe sowie im kreativen Motiv für die Wassereinheit unter-



Intraoral-Kamera mit automatischer Bildddrehung

Scharf, griffig, immer aufrecht im Bild, das ist der Slogan für die Intraoral-Kamera c-on II der Firma orangedental, dem Spezialisten für digitale Integration. Die automatische Bildddrehung der c-on II mit dem patientierten HSC-System stellt das Bild immer aufrecht dar. Was Ihnen ergonomischeres Handling und einzigartige Darstellung im Seiten- und hinteren Zahnbereich ermöglicht. Der im Handstück integrierte Taster zur Bildspeicherung ersetzt den Fußschalter. Die High-tech-Optik der c-on II ermöglicht bis zu 115-fache Vergrößerung. 70 mm Tiefenschärfe, die Blendenaomatik und SMD-LED-Beleuchtung sorgen für hochwertigste Aufnahmequalität – selbst bei extraoralen Aufnahmen. Die einfache Steckverbindung zu PC oder Notebook ermöglicht den flexiblen Einsatz an mehreren Behandlungseinheiten bei vergleichs-



scheiden. Inspiriert von der afrikanischen Savanne, dem Leuchten eisiger Polarnächte und mediterranen Pinienwäldern bilden sie den Rahmen für die Wohlfühl-Praxis. Die Sirona-Kollektion umfasst alle Sirona-Behandlungseinheiten. Zur Visualisierung der neuen Möglichkeiten hat Sirona für Zahnärzte im Internet unter www.sirona.de/farbkonfigurator einen Farbkonfigurator eingerichtet. Dieser ermöglicht die virtuelle Neugestaltung von kompletten Behandlungsräumen. Die Behandlungseinheiten überzeugen auch durch neue Komfortpolster mit besonders weicher Polsterung und verstärktem Schulterbereich. Der integrierte Lumbal-support unterstützt den Lendenwirbelbereich, sodass der Patient während einer längeren Behandlung entspannt liegt. Und dank der optimalen ergonomischen Ausrichtung arbeiten auch Zahnarzt und Helferin entspannt.

Sirona Dental Systems GmbH
Tel.: 0180/1 88 99 00
www.sirona.de

weise sehr niedrigen Mehrkosten. Bearbeitet und gespeichert werden die Aufnahmen der c-on II mit der bewährten Bildberatungssoftware byzz. Außerdem bietet byzz die Möglichkeit, alle digitalen Geräte in der Praxis auf einer Plattform zu integrieren: z.B. Kleinröntgensensoren, Speicherfolienscanner oder digitale OPGs. Weiterhin können dem Praxisteam mit Aufklärungsbroschüren, Vorher-Nachher-Bildern, Bildkatalogen und Diashows wertvolle Hilfsmittel für die Patientenaufklärung und -beratung zur Seite gestellt werden. Installation und Schulung in Ihrer Praxis übernehmen Experten von orangedental oder dem Fachhandel. Bei Fragen ist orangedental täglich für Sie da. Im Rahmen der Fachdentals bietet orangedental c-on II und byzz zum Aktionspreis an.

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0
www.orangedental.de

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

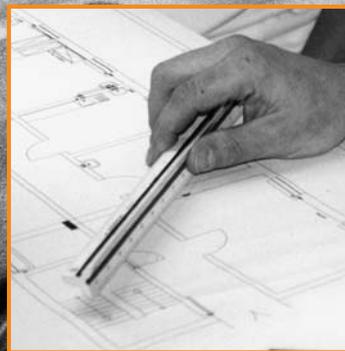
HARTWIG GÖKE

PRAXISKONZEPTE

PLANEN

GESTALTEN

EINRICHTEN



Schwanenmarkt 4
40213 Düsseldorf
Telefon 02 11 - 8 62 86 88
Telefax 02 11 - 8 62 86 99
info@goeke-praxiskonzepte.de
www.goeke-praxiskonzepte.de
Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Innenarchitekt BDIA

Zahnarztstuhl mit Klima- oder Massagefunktion

Die Münchner Dentalmanufaktur ULTRADENT präsentiert exklusive Eigenentwicklungen: Der Zahnarztstuhl mit integrierter Belüftung in Rücken- und Sitzpolster oder eingebauter Massagefunktion. Dieser Arbeitsplatz wird für Patienten und Zahnärzte das Wohlfühl-Klima nochmals spürbar verbessern. Insgesamt sechs geräuschlos arbeitende Lüfter sorgen auf Wunsch für wohltuende Frischluft. Durch das perforierte Echtlederpolster kommt so trockene Umgebungsluft direkt an die Auflageflächen und sorgt hier für sanfte Luftzirkulation. Besonders für längere Behandlungen bedeutet diese Einrichtung nicht nur Komfort für den Patienten, sondern macht auch für den Zahnarzt die Behandlung eines jetzt entspannten und sich

äußerst wohlfühlenden Patienten sicherer und damit auch schneller. Die Massagefunktion arbeitet in Zusammenhang mit dem angenehmen Softpolster und kann durch eine Fernbedienung vom Patienten selbst eingeschaltet und geregelt werden. Die Sonderausstattung Klimapolster bietet ULTRADENT für die Premium-Kompaktplätze an. Die Behandlungseinheiten U 1500 und U 5000 können mit der Komfort-Klima-Polsterung ausgerüstet werden. Über die Touchscreen-Steuerung wird der Klimaeffekt individuell angesteuert. Die hochwertige Verarbeitung in Verbindung mit einer Echtlederpolsterung macht diesen besonderen Komfort erst möglich und lässt die Patienten schon vom ersten Moment an den angenehmen Unterschied spüren. Die Massagefunktion kann zu jedem Behandlungsplatz, der



auf dem Patientenstuhl GL 2020 basiert, als Zubehör geordert werden. In Verbindung mit dem besonders weichen und angenehmen Komfortpolster schaffen Sie sich und Ihren Patienten eine echte Wohlfühl-Praxis!

ULTRADENT GmbH & Co. KG
Die Dentalmanufaktur
Tel.: 0 89/42 09 92 70
www.ultradent.de

Ergonomisches und komfortables Behandeln

Belmont setzt die CLESTA Erfolgsgeschichte mit einer völlig neuen Generation von Dental-Systemen fort. CLESTA-Systeme gibt es bereits seit 1991. Sie haben sich seither zu den meistverkauften Belmont-Behandlungsplätzen auf dem deutschen Dentalmarkt entwickelt. Basis des Er-

folges ist die einzigartige Kombination von möglichst wenigen elektronischen Bauteilen für ergonomisches und komfortables Behandeln mit möglichst vielen pneumatischen Steuerungselementen. Das schafft Stabilität für viele Jahre. Der Patientenstuhl CLESTA II ist mit dem seit Jahrzehnten bewährten ölhydraulischen Antrieb ausgestattet. Die Vorteile sind: absolut verschleißfreie, schnelle und leise Bewegungsabläufe, zudem maximale Betriebssicherheit, weshalb Belmont fünf Jahre Garantie auf seine Hydraulik geben kann. Insgesamt betrachtet zeigt das schlanke Design mit der verdeckten Schlauchführung einen Behandlungsplatz aus einem Guss, der auf überflüssige Technik verzichtet. Stattdessen gibt es den CLESTA II mit der individuellen Wunschausstattung des Zahnarztes zu einem sehr interessanten

Anschaffungspreis, verbunden mit den schon markentypischen einmalig niedrigen Folgekosten. Zur Wahl stehen z.B. integrierte Intraoralkameras, LCD-Monitore mit Halterungen, Mikromotoren und ZEGs verschiedener Hersteller oder auch die spezielle Anpassung der Speifontäne an das vorhandene Absaugsystem. Auch die Einbindung in das Netzwerk der Praxis gehört zum Selbstverständnis von Belmont. Der Zahnarzt kann zwischen den CLESTA II-Modellen Holder mit hängenden Schläuchen, Schwingbügel, oder fahrbarem Cart wählen. Damit passt sich diese Serie nicht nur allen individuellen Behandlungskonzepten problemlos an, sondern ist auch für alle Raumgrößen einsetzbar. Ebenso wie die CLESTA seit 1991 wird auch die neue Generation über viele Jahre hinweg unverwundlich ihre Funktion erfüllen. Nicht umsonst heißt es: Aus Tradition Belmont – seit mehr als 85 Jahren!

Belmont Takara Company
Europe GmbH
Tel.: 0 69/50 68 78-0
www.takara-belmont.de



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

Neue Behandlungseinheit einfach zu bedienen

Die Wahl einer XO 4-Einheit ist eine persönliche Angelegenheit. Das ist der Grund, warum XO CARE kürzlich ein drittes Modell der XO 4-Produktreihe auf den Markt gebracht hat.

Nach einer intensiven Kunden- und Marktanalyse hat XO CARE eine Vielzahl von neuen Spezifikationen für das neue Produkt namens „XO 4-1“ definiert. Die Behandlungseinheit ist für Grundansprüche konzipiert, die jeder Zahnarzt hat: Sie ist einfach kennenzulernen und einfach zu bedienen. Natürlich lockt XO 4-1 auch durch den attraktiven Einführungspreis, aber der Hauptgrund für den Launch des Produkts ist die Nachfrage nach Einheiten, die grundlegende Bedürfnisse erfüllen.

Die Gestaltung von XO 4-1 entspricht selbstverständlich dem XO-Motto „Free to focus“. Die Behandlungseinheit soll Zahnärzte dabei unterstützen, sich noch besser auf ihre Arbeit zu konzentrieren.



Effizientes zahnärztliches Arbeiten

Wie bei XO 4-2 und XO 4-6 ist alles an seinem Platz. Die Einheit ermöglicht effizientes zahnärztliches Arbeiten zu zweit und allein. Alles ist in Balance – der Zahnarzt und seine Assistenz, der Patient und die Instrumente. Und das Prinzip der intelligenten Steuerung wurde beibehalten.

XO 4-1 ist mit Liebe zum Detail gestaltet. Das Produkt wurde für eine lange Lebensdauer konzipiert und besteht durchweg aus hochwertigen Einzelteilen. Eine effiziente Infektionskontrolle wurde integriert.

XO 4-1 ist mit einer weißen, seidenmatten Pulverlackierung versehen und kann mit einer großen Auswahl an Sitzpolstern kombiniert werden. Ein XO 4-1 Screen mit Gelenkarm erleichtert die Integration von Multimedia-Komponenten.

XO 4-1 ist seit September 2006 erhältlich.

XO CARE DEUTSCHLAND GmbH

Tel.: 0 40/6 89 42 4-11

www.xo-care.de

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

F 1-Dentalsysteme Deutschland GmbH

Breidenbrucher Str. 10
51674 Wiehl

Tel. (0 22 61) 80 74 00
Fax (0 22 61) 80 74 01

www.f1-dentalsysteme.de
Bundesweit vertreten



Design Zentrum
Nordrhein-Westfalen
Design Innovation
Award for High Design Quality

HighLight Package

F1 Arzt-Element

bestückt mit:

6-Wege Mehrfunktionsspritze1

Licht

4-Loch Turbineneinrichtung1

Licht

Micromotoren Typ KaVo2

Licht

Zahnsteinentfernungsgerät
Typ NSK1

F1 Helferinnen-Element

• Spraynebelsauger1

• Speichelsauger1

• 3-Wege Mehrfunktionsspritze...1

• Vorbereitet auf Zentral-

Amalgamabscheidung.....1

• EVP-Sept-Absaugsystem,

integr. Desinfektionssystem

für Absaugschläuche1

• Entkeimungssystem1

F1 OP-Stuhl Modell „Classic“ ..1

F1 OP-Lampe „Vision“1



Aktionspreis

19.950,- €

zzgl. MwSt.

incl. Intraoralkamera und
17-Zoll-Bildschirm

incl. Montage,
2 Jahren Garantie,
Vor-Ort-Service



Auf Wunsch: Leasing und Finanzierung

Optimale Unterbringung von Endodontiegeräten

Aus dem Hause Friedrich Ziegler kommt eine ergonomische All-in-One-Lösung: Das neue Endogeräte-Cart. Es kann dorthin gerollt werden, wo es eingesetzt werden soll und nach Gebrauch ganz leicht wieder zurück in einen anderen Bereich gefahren werden. Das ermöglicht die optimale Unterbringung von Endoskopiegeräten. Die Instrumente sind einfach und mittels nach oben zu öffnendem transparenten Rollladen erreichbar. Die Ge-

räte selbst sind auf Teleskopauszügen mit integrierten Steckdosen herausziehbar, damit besteht keine Stolpergefahr durch herumliegende Kabel. Der Betrieb der Endoskopiegeräte erfolgt durch eine zentrale Stromversorgung. Das Cart einfach an eine Steckdose anschließen. Die Inbetriebnahme des Endoskopiegerätes erfolgt durch die im Sockelbereich untergebrachten Fußschalter. Im Cart befinden sich zudem



Schubladen mit passenden Einsätzen, in denen sämtliches zum Endoskopieren notwendige Zubehör untergebracht werden kann. Bei Ziegler ist die Ausführung des Carts mit individuellem Design, angepasst zu vorhandener Möblierung, möglich.

Friedrich Ziegler GmbH
MED-MÖBEL
Tel.: 09 91/9 98 07-0
www.ziegler-design.de

Endofunktionen serienmäßig

Über die Jahre hat man A-dec als Hersteller von innovativen, zuverlässigen Produkten für die Zahnarztpraxis schätzen gelernt. Luftgesteuerte Behandlungseinheiten haben ihre Wartungsarmut und Zuverlässigkeit bereits bewiesen. Mit der Einführung des DCS Kont-



rollsystems im A-dec 500 ist es gelungen, auch elektronische Bausteine mit der Luftsteuerung zu kombinieren, ohne die Philosophie der Vermeidung von Totalausfällen durch elektronische Fehler zu untergraben. Jetzt bietet der A-dec 500 Behandlungsplatz mehr Optionen als die Ihnen bekannten: Technologien, auf Elektronik basierend und dennoch luftgesteuert und voll integriert. Wie zum Beispiel die intraorale Digitalkamera 595 oder 717 von SOPRO mit ultrasensibler SOPRO Touch-Funktion, sowie die Neuheit aus dem Hause W&H, der Mikromotor EA 51 LT. Der EA 51 LT – bei A-dec Standard, wenn Sie einen Elektromotor wählen –, ist weltweit

der erste voll integrierte Elektromotor mit eingebauter Endofunktion. Er bietet neben dem Drehzahlbereich von 300–40.000 U/min auch die Möglichkeit, die Drehzahl der Feilen sowie die Drehmoment-Begrenzung zu wählen. Hier kann der Behandler zwischen auto-vorwärts, auto-stop und auto-rückwärts Funktionen wählen. Mit einer Leistungsstärke von 62 Watt und hohem Drehmoment ist er nach wie vor einer der leichtesten und kleinsten Elektromotoren der Welt mit wartungsarmer, bürstenloser Technologie.

US Dental GmbH
Tel.: 0 70 71/76 06 88
www.a-dec.com

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

IMPRESSUM

Ein Supplement von



Verlagsanschrift	OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-1 90, kontakt@oemus-media.de		
Redaktionsleitung	Dipl.-Kff. Antje Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 20	a.isbaner@oemus-media.de
Redaktion	Claudia Hartmann Carla Schmidt	Tel.: 03 41/4 84 74-1 30 Tel.: 03 41/4 84 74-1 21	c.hartmann@oemus-media.de carla.schmidt@oemus-media.de
Anzeigenleitung	Stefan Thieme	Tel.: 03 41/4 84 74-2 24	s.thieme@oemus-media.de
Grafik/Satz	Katharina Thim Susann Ziprian	Tel.: 03 41/4 84 74-1 17 Tel.: 03 41/4 84 74-1 17	thim@oemus-media.de s.ziprian@oemus-media.de



