

Richtig planen für eine erfolgreiche Zukunft



Thomas P. Schott
Inhaber von Thomas Schott Dental
und Geschäftsführer der
Thomas Schott Material GmbH

Wenn Sie eine Praxis gründen, haben Sie einen Traum: beruflicher Erfolg, das perfekte Team, glückliche Patienten. Kurz: die Erfüllung Ihrer selbst gesetzten Lebensaufgabe. Sie haben aber auch ganz konkrete, realistische Vorstellungen: Das Ganze muss finanzierbar sein, der richtige Standort muss gefunden werden, die Einrichtung muss den komplexen und vielfältigen Anforderungen einer modernen Praxis entsprechen.

Im Vorfeld treffen Sie also organisatorische, finanzielle, räumliche und materielle Entscheidungen, die Ihren gesamten weiteren Erfolg als Zahnarzt, Kieferorthopäde, Kieferchirurg oder Oralchirurg bestimmen. Was nützt eine schöne Immobilie, wenn das Patientenpotenzial nicht vorhanden ist? Was bringen perfekt zugeschnittene Räume, wenn der Mietvertrag keinen Spielraum für weitere Entwicklung lässt? Was ist ein ausgefeilter Finanzplan wert, der dennoch nicht vor massiven Nachfinanzierungen schützt? Was hilft eine hochwertige, ergonomisch durchgestylte Einrichtung, wenn sie auf Jahre hinaus für hohe

finanzielle Einschränkungen sorgt? Aber wie stellen Sie sicher, dass Sie die für Sie individuell genau richtigen Entscheidungen treffen? Wie erkennen Sie rechtzeitig Fallstricke und Anfangsfehler, um Sie zu vermeiden? Wo finden Sie die richtigen Partner? Zunächst einmal: Wer selbst fachlich hoch qualifiziert ist und weiß, was erforderlich ist, um in einem Fachgebiet Höchstleistungen zu erbringen, sollte von anderen ähnlich hohe Kompetenz fordern. Daher sollten Sie sich von Fachleuten beraten lassen, die sich auf Ihren Bereich spezialisiert haben und die Ihnen die Beratungsleistung zu fairen, transparenten und nachvollziehbaren Konditionen anbieten. Sprechen Sie daher mit erfahrenen Kollegen, die den Prozess der Praxisneugründung bereits erfolgreich vollzogen haben und deren Konzept sich bereits über mehrere Jahre bewährt hat. Lassen Sie sich Empfehlungen geben. Aber bilden Sie eigene Kriterien, um zu entscheiden, ob der empfohlene Berater, Architekt, Planer oder Einrichter der passende Partner für Sie ist.



In Zeiten der anhaltenden Debatten um das Gesundheitssystem in Deutschland hat sich auch das klassische Bild des Zahnarztes verändert. Die Praxis der Gegenwart und Zukunft ist stärker denn je Individualitätsausdruck des Arztes, die Gestaltung, Attraktivität und mediale Präsenz wichtiger Teil eines Unternehmenskonzeptes: Der Arzt wird Dienstleister, der Patient umworbener Kunde.

Grundlagen bei der Gestaltung einer Zahnarztpraxis

Autoren: Dipl.-Ing. Daniel Krafft, Dipl.-Ing. Alexander Ungar

Im Wettbewerb um den Kunden und den wirtschaftlichen Erfolg ist das subjektive Empfinden der Patienten ein wichtiges Kriterium, ein gelungenes Design bedeutet für das dienstleistende Gesundheitsunternehmen auch gleichzeitig einen Wettbewerbsvorteil. Individualität wird aber nicht zwangsläufig durch farbige Accessoires oder Dekorationen erreicht, vielmehr geht es um ein Corporate Design, eine ganzheitliche gestalterische Idee, die sich in einem homogenen Erscheinungsbild manifestiert. Im Idealfall deckt sich so das architektonische Konzept mit der Persönlichkeit des Arztes, seiner Praxis und der Arbeitsweise. Die Gestaltung wird Teil der Kommunikation mit den Kunden, sie vermittelt die Philosophie und Seriosität der Praxis, in der das Wohl-

finden aller Beteiligten oberste Priorität hat. Schließlich suggeriert eine hohe Qualität der architektonischen Ausformulierung der Räumlichkeiten auch eine hohe Qualität der fachspezifischen Dienstleistung. Gelingt diese positive Selbstdarstellung hinsichtlich des Selbstverständnisses, der Zielsetzungen und der Leistungsfähigkeit des „Unternehmens Praxis“, so hat dies neben den externen Vorteilen der Vermarktung auch direkte Auswirkungen auf das Wohlbefinden und die Leistungsbereitschaft der gesamten Belegschaft.

Planungsvorbereitung

Zu Beginn der Planungen steht das Gespräch zwischen dem Zahnarzt als Bauherr

und dem Architekten. Wie formuliert der Arzt seinen Stil, wie drückt sich seine Persönlichkeit aus und welche Formen, Farben und Materialien entsprechen ihm persönlich und seiner beruflichen Spezialisierung? Der Arzt gibt dem Architekten sozusagen die Planungsgrundlagen in die Hand. Er liefert eine genaue Analyse über die Arbeitsabläufe, die voraussichtliche Frequentierung, den Raumbedarf und schließlich den Investitionsrahmen der zukünftigen Praxis. Der Architekt stellt daraufhin das Raumprogramm auf und entwickelt die Leitidee des Entwurfs. Teil seiner Aufgabe besteht auch darin, zu einem möglichst frühen Zeitpunkt alle beteiligten Fachplaner in den Planungsprozess mit einzubeziehen (Abb. 1).

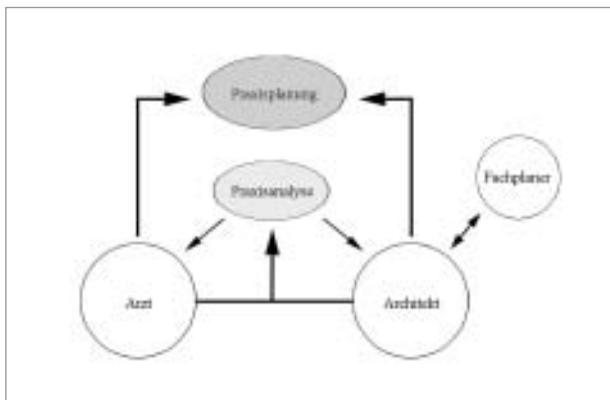


Abb. 1: Funktionsschema: Planungsvorbereitung

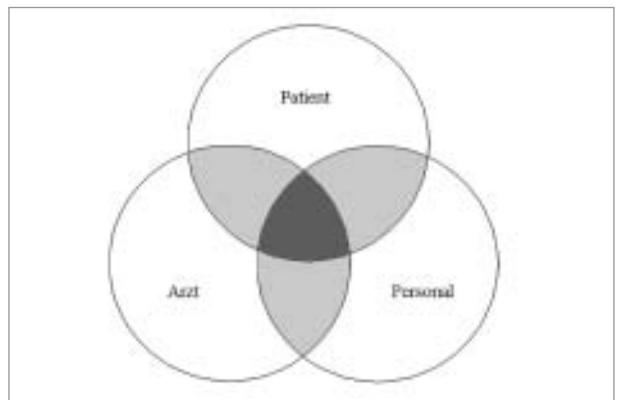


Abb. 2: Funktionsschema: Funktionsbereiche

Funktion

Der erfolgreiche Betrieb einer Zahnarztpraxis obliegt in erster Linie der Optimierung der Funktionsabläufe. Diesbezügliche Planungsfehler drücken sich später nur schwer korrigierbar in der Wirtschaftlichkeit der Praxisführung aus. Allgemein lässt sich eine Zahnarztpraxis in drei wesentliche Funktionsbereiche unterteilen: den Patientenbereich, den Arztbereich sowie den Personalbereich, wobei die einzelnen Bereiche sich teilweise überschneiden (Abb. 2).

Der Empfangsbereich ist funktionell wie räumlich der Mittelpunkt der gesamten Praxis. An diesem zentralen Ort der Kommunikation und Koordination findet die Annahme und Verteilung der Patienten statt, hier hat das Personal den Überblick über alle Bewegungsabläufe. Dem Empfangsbereich unmittelbar angegliedert, jedoch dem Besucherverkehr entzogen, liegen die Verwaltungs- und Büroräume sowie die medizinisch-technischen Räumlichkeiten, also das Labor, der Sterilisationsraum und das Röntgen.

Der Arztbereich umfasst mindestens zwei Sprech- oder Behandlungszimmer etwa gleicher Größe sowie das Arztzimmer. Dessen Lage im Grundriss wird durch funktionale Gesichtspunkte bestimmt und individuell abgestimmt (Abb. 3 und 4).

Haupttätigkeit des Patientenbereichs ist das Warten. Sinnvollerweise ist dieser Bereich in der Randzone der Praxis angeordnet. Offene, fließende Warteräume in zentraler Lage sind aufgrund der unerwünschten Kontrolle des Patienten über den Praxisablauf zu vermeiden. Die Garderobe sollte in der Nähe des Eingangs und im Blickfeld des Empfangstresens positioniert werden. Bei der Dimensionierung der allgemeinen Verkehrsflächen sind enge Flure zu vermeiden. Oberstes Ziel

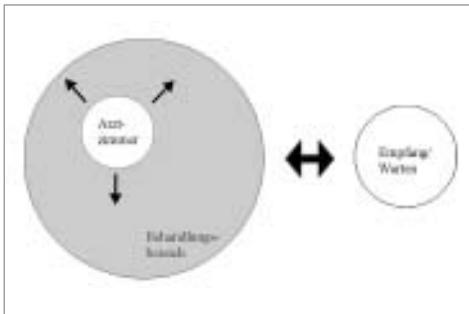


Abb. 3: Funktionsschema: Raumzuordnung

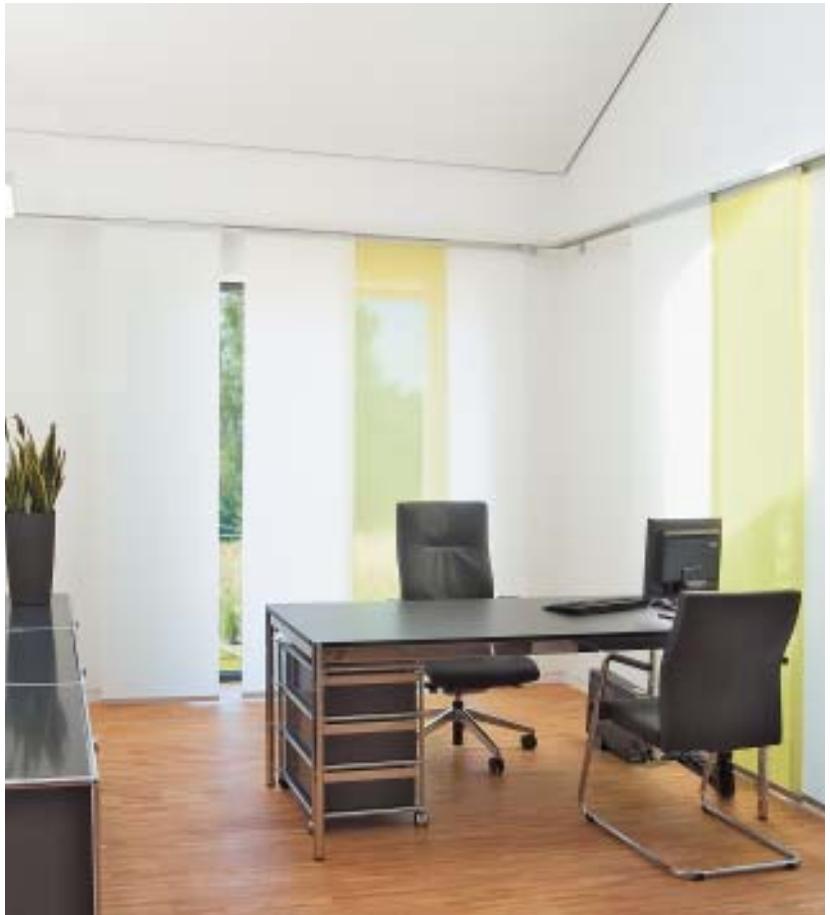


Abb. 4: Beispiel eines Arztzimmers (Praxis Dr. Josef Barta, Birstein, Entwurf Krafft Planungsbüro 2006)

einer integrativen Planung ist hier die Übersichtlichkeit in der Zuordnung der verschiedenen Praxisbereiche. Durch Piktogramme, Leitfarben und/oder Türbeschriftungen kann

dem Patient die Orientierung erheblich erleichtert werden, sie sind aber wohl gemerkt nur sekundäre Hilfsmittel. Effektives Arbeiten bedarf einer guten Orientierung basie-



Abb. 5: Flur (Dr. J. Barta)

rend auf einer klaren Raumstruktur und Ordnung innerhalb des Gesamtgefüges (Abb. 5).

Emotion

Der Besuch beim Zahnarzt ist seit jeher von negativen Empfindungen geprägt. Die klassischen, rein funktionalen Praxisräume erzeugen durch kühle, technische und sterile Gestaltung unliebsame Assoziationen von Unbehagen, Angst vor Unerwartetem und Schmerz. Oberste Prämisse aller Beteiligten sollte dementsprechend das Bestreben nach Wohlbefinden sein. Um die Verweildauer in der Praxis durch eine freundliche Atmosphäre so angenehm wie möglich zu gestalten, ist eine offene nachvollziehbare Raum- und Materialkonzeption unabdingbar. Gute Gestaltung bedeutet spürbar hochwertiger aber zurückhaltend, zeitlos elegant aber nachhaltig sowie kompromisslos funktional aber durchaus emotionalisierend.

Im folgenden Kapitel werden die einzelnen Bereiche aus gestalterischer Sicht mit den un-

mittelbaren Auswirkungen auf die Sinneseindrücke der Beteiligten betrachtet. Die Entwurfsaufgabe darf demnach nicht auf eine reine Optimierung der Funktionsabläufe reduziert werden. Leider sind sich nach wie vor viele Planer der Wichtigkeit von psychologischen Aspekten bei Gestaltungsfragen nicht bewusst, obwohl in den meisten Fällen durch z. B. Einbeziehung von Natur, Tageslicht, Farben, Materialien, Kunstobjekte oder gar Musik eine Wohlfühlatmosphäre ohne großen Mehraufwand erreicht werden kann.

Der erste bleibende Eindruck entsteht im Eingangs- und Empfangsbereich. Dementsprechend sind diese Bereiche mit besonderer Sorgfalt zu behandeln. Eine gute Auffindbarkeit und Orientierung erhöht die Transparenz für den Patienten und trägt infolge einer herabgesetzten Schwellenangst zur einladenden Wirkung bei. Die ohnehin erforderlichen Praxisschilder sind hierfür nicht ausreichend, der Eingang bedarf einer besonderen Ausformulierung z. B. durch ein Vordach, das neben der reinen Wetterschutzfunktion auch der op-



Abb. 6: Anmeldetresen (Dr. J. Barta)

tischen Markierung der Praxis dient. Der Anmeldetresen (Abb. 6) steht meist frei im Raum, um dem Anspruch von Signifikanz und Großzügigkeit gerecht zu werden. Die Forderung nach einer natürlichen Belichtung und dem

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labors

- ▶ VERANET schlichte Eleganz - kostengünstig, effektiv und funktionell
- ▶ MALUMA innovatives Design - modernes Dekor mit mehr Flexibilität
- ▶ FRAMOSIA hochwertig & funktionell - einzigartige Raumnutzung
- ▶ VOLUMA round & straight - exklusives Design für hohe Ansprüche

Ihre Vorteile:

- ▶ Farbenvielfalt - 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- ▶ Optimale Platzausnutzung - große Schubladen
- ▶ Sonderanfertigung nach speziellen Wünschen
- ▶ Keine Lieferkosten

Medizin Praxis

Le-IS Stahlmöbel GmbH

Dental Labor

Friedrich-Ebert-Straße 28A - 99830 Treffurt
 Telefon: +49 (0) 3 69 23 / 8 08 84
 Telefax: +49 (0) 3 69 23 / 5 13 04
 E-Mail: service@le-is.de
 Internet: www.le-is.de

Aktionsangebot:
 Set Praxiszeile FRAMOSIA schon ab:
 (zzgl. MwSt. Verkauf nur über den Fachhandel)

€ 5.758,-

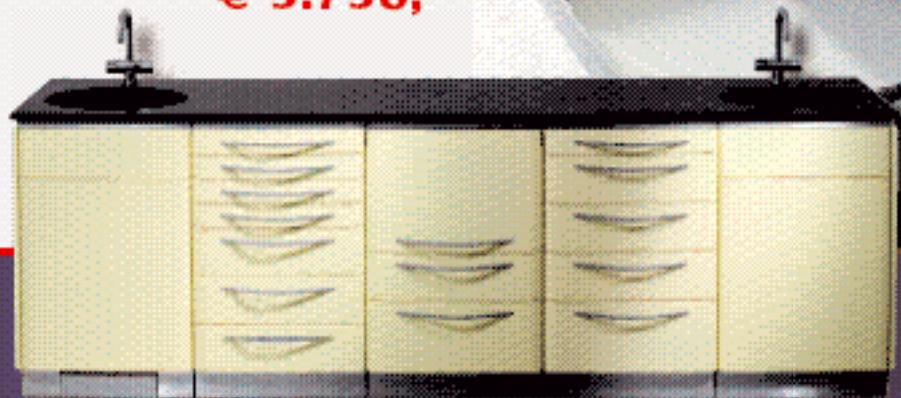
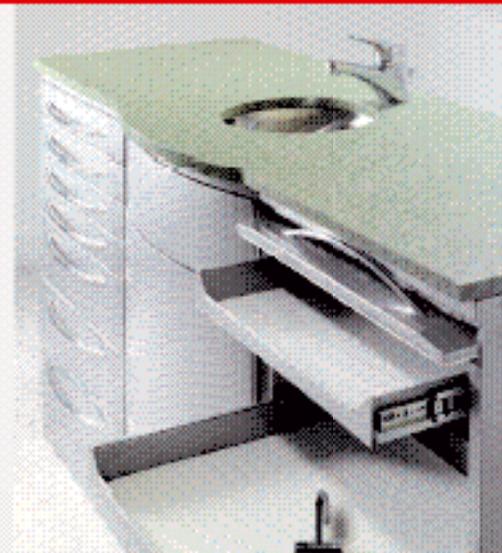




Abb. 7: Behandlungszimmer (Dr. J. Barta)



Abb. 8: Patienten-WC (Dr. J. Barta)

Bezug nach draußen ist aufgrund der zentralen Lage im Grundriss z.T. nur schwer zu erfüllen. Der Wartebereich bildet mit dem Empfangsbereich eine räumliche wie gestalterische Einheit. Da der Patient hier die meiste Zeit in der Praxis verbringt, hat seine architektonische Ausformulierung eine erhebliche Auswirkung auf den Gemütszustand, bevor der Patient zur eigentlichen Untersuchung schreitet. Das Warten sollte kurzweilig und angenehm sein, den Patienten positiv einstimmen und beruhigen. Alle gestalterischen Elemente sollten möglichst pflegeleicht sein und wie aus einem Guss wirken, nicht wie eine Addition von Einzellösungen. Zusätzlich zu den obligatorischen Zeitschriften bieten sich moderne Medien wie z. B. Fernseher, Radio oder Internetanschluss an, die Wartezeit zu überbrücken und den Patienten zumindest kurzfristig von seiner Krankheit abzulenken.

Bei den Untersuchungs- und Behandlungsbereichen ist eine gewisse Großzügigkeit der räumlichen Dimension zu empfehlen, besonderes Augenmerk liegt auf der Gestaltung der Decken, da der Patient viel Zeit im Liegen verbringt (Abb. 7). Problematisch ist die Diskrepanz zwischen der Forderung nach einer natürlichen Belichtung und der gleichzeitigen Abschirmung nach außen mit der Vermeidung von Einblicken. Ist die Lage und Größe der Fenster vorgegeben, stehen dem Architekten verschiedene Maßnahmen wie Lamellen, Jalousien, Klapppläden oder transluzente Gläser zur Verfügung.

Ein weiterer Aspekt ist der Schallschutz, v. a. der Behandlungsräume untereinander. Natürlich sollten keine Arbeitsgeräusche nach außen dringen und z. B. den angesprochenen ersten Eindruck beim Betreten des Empfangsbereiches negativ beeinflussen. Zusätzliche Pufferzonen durch Verteilerflure vor den eigentlichen Behandlungsräumen schaffen hier Abhilfe, allerdings auf Kosten eines erhöhten Flächenverbrauchs.

Die atmosphärische Grundbeleuchtung bedarf einer zusätzlichen Einzelplatzbeleuchtung, die den speziellen Anforderungen wie z. B. Lichtstärke, Farblichkeit und Blendfreiheit gerecht wird. Die Gestaltungskriterien für die Sonder- und Nebenräume wie z. B. WC, Labor, Personalraum oder Büro liegen auf der Hand. Pflegeleichte Materialien, farbreiches Licht und freundliche Farben sind auch hier erstrebenswert (Abb. 8). Für die Toi-

lettenräume steht meist nur eingeschränkt Platz zur Verfügung. Dem kann der Architekt durch raumvergrößernde, entmaterialisierende Maßnahmen wie z. B. einen dunklen Boden bei hellen Wänden, kleinformatige Fliesen oder der geschickten Platzierung von Spiegelflächen entgegenwirken.

Die Personalräume sollten den allgemeinen gültigen Arbeitsstättenrichtlinien entsprechen und Teil abgeschlossener Raumgefüge sein, um ein konzentriertes Arbeiten zu ermöglichen.

Gestaltungsmittel

Wesentliche Mittel zur harmonischen Gestaltung sind Beleuchtung, Farben, Materialien, Möbel sowie die Akustik.

Neben einer grundsätzlich erwünschten natürlichen Belichtung kann mit Kunstlicht entweder funktional-präzises Arbeitslicht und/oder eine atmosphärische Grundbeleuchtung, je nach spezifischem Anforderungsprofil, erreicht werden. Selbstverständlich ist am Behandlungsstuhl eine andere Beleuchtung nötig als z. B. in den Toilettenräumen. Die genaue Abstimmung der Einzelkomponenten Beleuchtungskörper, Leuchtmittel und Lichtverteilung soll hier nicht vertieft werden, in jedem Falle ist die Zusammenarbeit mit einem professionellen Lichtplaner ratsam.

Bei der Materialwahl für Boden, Wand, Decke und Möblierung ist darauf zu achten, dass spezielle Funktionsbereiche stärkere Verschmutzungen aufweisen als andere, weniger beanspruchte Stellen. Pflegeleichte, atmungsaktive und hautfreundliche Oberflächen sind bei der Bestuhlung des Wartezimmers sowie der Bürobereiche zu empfehlen. Wischbare Beläge wie keramische Fliesen oder lackierte Oberflächen lassen sich leicht reinigen und eignen sich demnach für entsprechende Wand- oder Bodenflächen. Bodenbeläge mit großen Einbauhöhen, wie z. B. Natursteinplatten, lassen sich bei Sanierungen bzw. Umbauten nur schwer realisieren. Unproblematischer sind hierfür z. B. Parkett, Linoleum, Gummi oder Naturkautschuk, PVC, Epoxydharz oder Gießharz. Textile Beläge sind aus hygienischen Gründen grundsätzlich nicht zu empfehlen.

Die Decke als obere Raumbegrenzung hat eine große Bedeutung für den Raumcharak-

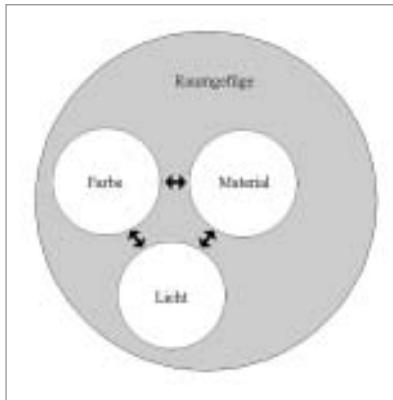


Abb. 9: Funktionsschema: Visuelle psychische Wahrnehmung

ter. Dunkle Decken drücken bekanntlich den Raum, helle dagegen lassen ihn höher erscheinen. Abgehängte Decken haben sich in der Praxis bewährt, weil sie den Nachteil der höheren Investitionskosten durch mögliche Integration der Beleuchtung und zusätzlicher Technischelemente wie Lüftungsröhre mehr als ausgleichen. Außerdem lässt

sich das generelle akustische Problem der ungünstigen Nachhallzeiten bei harten Oberflächen durch den Einbau einer sog. Akustikdecke lösen, die dann zusätzliche teure Maßnahmen wie die Schallabsorption über gelochte oder geschlitzte Wandverkleidungen hinfällig werden lässt. Ein schlüssiges Farbkonzept kann ebenfalls zur positiven Raumwirkung beitragen. Die Psychologie der Farbenlehre ist zu komplex, um an dieser Stelle näher auf sie eingehen zu können. Es sei nur erwähnt, dass Farben stark auf das subjektive Empfinden wirken

können. Durch den gezielten Einsatz von Farbakzenten können Raumproportionen verändert, Geräusche intensiviert oder Gefühle an sich verstärkt werden. Dementsprechend ist z.B. die Verwendung von Rottönen mit der negativen Assoziation von Blut für Arztpraxen generell nicht zu empfehlen. Wohlgermerkt ist die Farbe nur ein Teil der psychischen Wahrnehmung, für eine harmonische Ganzheitlichkeit müssen alle beschriebenen Einzelkomponenten sorgfältig gewichtet und schlüssig verbunden werden (Abb. 9). ◀

autor

Der Verfasser ist als selbstständiger Architekt in Darmstadt tätig und mit der Praxis Dr. Barta in Birstein erfolgreicher Teilnehmer des ZWP Designpreises 2006.

kontakt

Daniel Krafft Planungsbüro
Liebigstraße 50
64293 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/2 79 27 45
E-Mail: info@danielkrafft.de
www.danielkrafft.de

ANZEIGE

D.E.T. CHAIRS



Designed by Emotions



DKL GmbH
An der Ziegelei 1-3 · 37124 Rodorf
Tel. 0551-50 06 0
Fax 0551-50 06 296
www.dkl.de · info@dkl.de

Modell 01
Anzgerät mit Parallelverschiebebahn
(motorisch oder manuell)

Farbe ist ein wesentlicher Informationsträger und darf daher bei der Gestaltung einer Zahnarztpraxis nicht vernachlässigt werden. Denn Studien* veranschaulichen, dass 40–80% aller Informationen, die das menschliche Gehirn aufnimmt, visuelle Informationen sind. Und visuelle Informationen sind immer Farbinformationen, Formen werden nur durch die Farbunterschiede kenntlich.

Praxisfarben als Imagefaktor und Informationsträger

Autorin: Ute Sölch

Patient zu sein, Praxisräume zu betreten, mit allen Erwartungen, Stimmungen und Ängsten ist eine Ausnahmesituation, keine Situation des gewohnten Geschehens. Umso wohltuender ist es von Räumlichkeiten empfangen zu werden, die willkommen heißen und einen entspannten Aufenthalt bieten.

Für den Arzt und sein Team sind dagegen die Praxisräume Alltagsumgebung, es besteht die Erfordernis Räume zu schaffen, die motivieren und konzentriertes Arbeiten ermöglichen. Das Wissen um dieses unbewusste

Wahrnehmen und die Auswirkung auf Menschen, die Räume als ständiges Umfeld erleben oder auch nur temporär als Besucher erfahren, erfordert eine gestalterische Balance.

Farbe und Raumfunktion

Die Funktionszonen einer Zahnarztpraxis lassen sich grob in zwei Bereiche gliedern:

– in den kommunikativen Bereich mit Rezeption, Patientenaufenthalt und Beratungszimmer,

– und den Behandlungsbereich mit Behandlungsräumen, Labors, Sterilisation, Röntgenraum, Mundhygiene etc.

Es gilt diese – in ihrer Funktion konträren – Zonen zu einem gestalterischen Ganzen zu binden, ohne dabei die funktionellen Anforderungen außer Acht zu lassen (Abb. 1–3).

Was erwartet der Patient, welche Anforderungen stellen Arzt und Team an ein optimales Arbeitsumfeld?

Neben oder eingebunden in die Gestaltungs-komponenten Form, Material und Lichtführung kann Farbe die unterschiedlichen Be-

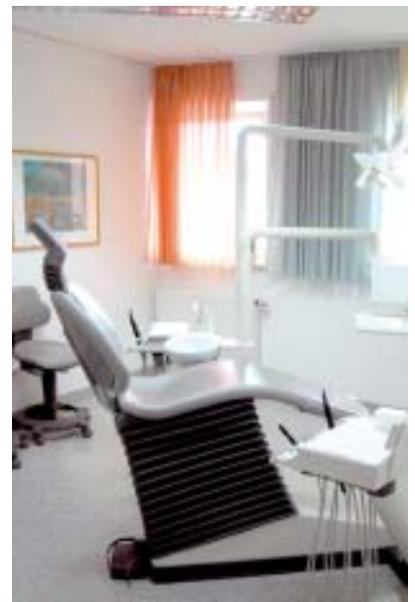


Abb. 1–3: Die einzelnen Funktionszonen sollten gestalterisch ein Ganzes ergeben.

dürfnisse und Ansprüche an die Räumlichkeiten interpretieren.

Farbe, nur um der Farblichkeit willen, also ohne gestalterischen oder thematischen Bezugs einzusetzen, würde eine Rückstufung ihrer Wirkungsmöglichkeit zu oberflächlichem Dekor bedeuten.

Farbe kann viel mehr sein als Dekor, sie kann durch eine warme, lichte Farbgebung im kommunikativen Bereich eine entspannende, beruhigende und freundliche Atmosphäre prägen, oder auch mittels frischen, hellen, klaren Tönen ein konzentriertes, sachliches, hygienisches, wissenschaftliches Klima im Behandlungsbereich erwirken.

Mit welcher Intensität Farbe eingesetzt wird, ist unmittelbar abhängig von weiteren raumbildenden Faktoren. Hier ist die Ausleuchtung der Raumzonen mit natürlichem und ergänzend künstlichem Licht von grundlegender Bedeutung (Abb. 4).

In Abhängigkeit von den räumlichen Vorgaben und Anbindungen habe ich im Wesentlichen drei verschiedene Modellansätze entwickelt:

- Farbe, als durchgängige Farbspur: Exakt abgestimmt auf die visuellen Wirkungsfaktoren der Räumlichkeiten wird eine typische Farbe in allen Bereichen eingesetzt. Farbe ist hier ein wiederkehrendes Akzent- und Erkennungsmerkmal (Abb. 5).
- Farbe als Auftaktthema im kommunikativen Bereich: Für den Empfangsbereich wird eine typische Farbe gewählt, in Abstufungen setzt sich diese Farbgebung in die Funktionszonen Aufenthalt bzw. Behandlung fort (Abb. 6).
- Farbe als Mittelpunktthema in der Rezeption, das einen Farbdialog zwischen gegensätzlichen Farb-(und Funktions-)spektren eröffnet. Für den Bereich Behandlung wird eine typische Farbe gewählt, ebenso für den Bereich Aufenthalt. Beide Farben finden sich – harmonisierend – im Empfangsbereich wieder. Die Rezeption als Schnittstelle zwischen Aufenthalt und Therapie verbindet hier auch die typische Farbgebung der beiden Funktionszonen (Abb. 7).

Innerhalb eines gelungenen Farbkonzeptes werden die unterschiedlichen Stimmungen und Empfindungen, die Farben bei Menschen auslösen, ausgewogen eingesetzt. Ausgleichende und anregende Farbtöne müssen je nach gewollter Wirkung in ihrer Intensität und in ihrer Flächigkeit ausbalanciert werden.

Farbe und Botschaft

Gestaltung hat die Aufgabe, ein individuell optimiertes Umfeld zu schaffen und gleichzeitig die Philosophie des Praxisinhabers zu vermitteln: Sichtbar und spürbar durch die Ausführung der Räumlichkeiten im Innern, nach außen getragen in Form von visuellen grafischen Elementen auf Geschäftspapieren, Homepages etc.

Auch das ärztliche Corporate Design wird – zunehmend – ein Marketingelement. Der Wiedererkennungswert einer Gestaltung kann durch Symbolik oder typische Praxisfarben getragen werden: Farben unterstützen die Erinnerungsfähigkeit.

Aus einem praxisindividuell entwickelten Farbkonzept lässt sich die unmittelbar angebundene Gestaltung für die grafischen Informationsträger weiterführen: die Praxisfarben, z.B. auf einer professionell gestalteten Visitenkarte stellen die Anknüpfung zur 3-D-Konzeption der Praxisräumlichkeiten dar, als signifikantes bzw. typisches Merkmal zur optischen Qualität der Praxis.

Praxisfarben dienen als Identitätsmerkmal, als Informationsträger. Sie sind signifikante Elemente, welche die Philosophie der Praxis nach außen tragen.

Farbe und Therapie

Eine optimal harmonische Wahl der Farblichkeit prägt den Eindruck, den Patienten und Mitarbeiter von den Praxisräumlichkeiten empfangen.

Farben wirken unmittelbar und nachhaltig auf die Sinne. Umso wichtiger der Auftakt, der Empfangsbereich der Praxis. Hier entsteht der erste Eindruck.

Freundliches, serviceorientiertes Personal in einer abweisenden Umgebung steht auf verlorenem Posten, im Umkehrfall genauso. Beides zusammen, Raumatmosphäre und Verhalten kann bereits einen positiven therapeutischen Effekt erzielen.

Wartebereiche in wohnlicher Farbgebung ermöglichen es dem Patienten, vor der Behandlung zu entspannen, Behandlungsräume in angenehmer Farbgebung können ebenso dazu beitragen (Abb. 8 und 9). Ein beruhigter, weniger ängstlicher Patient ist offener für die Therapie, innere Barrieren können abgebaut werden. Farben sind aber auch Hilfsmittel, die dazu beitragen das



» Perfektion im Ganzen zeigt sich erst durch Liebe zum Detail. «

Dr. Thomas Schottmann | 2007


THOMAS SCHOTT
DENTAL

Flensburg 18 • 07316 Wismarstr.
Tel. 0471 9147100 • Fax: 0471 9147103
www.thomas-schott-dental.de

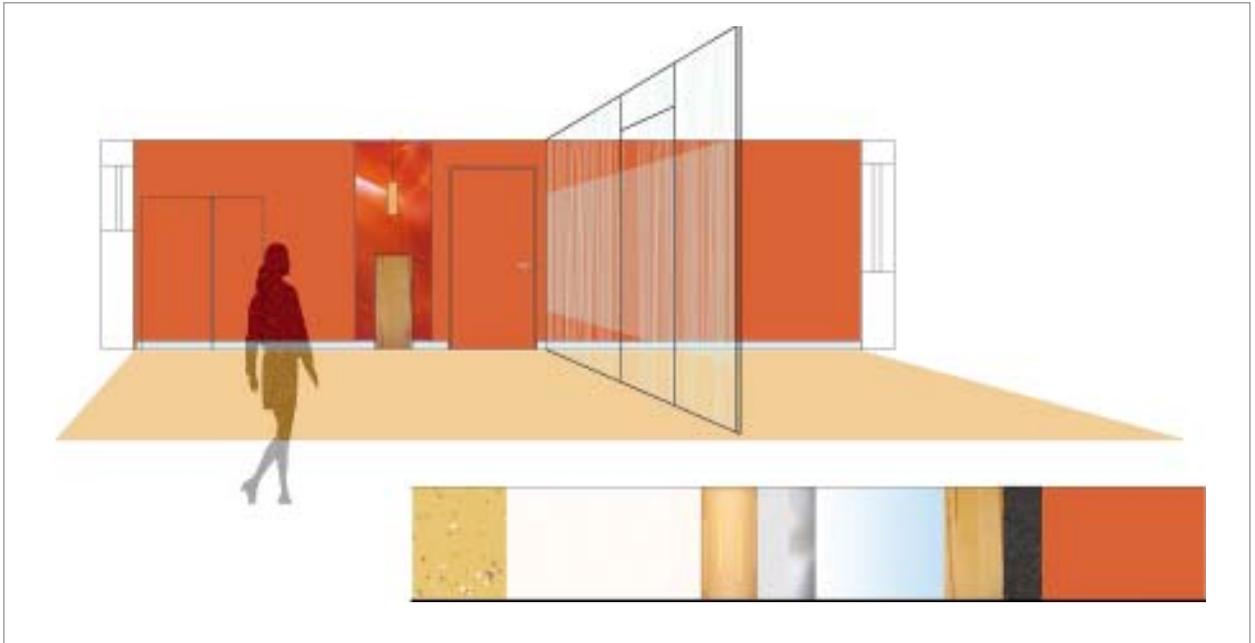


Abb. 4: Farb- und Materialkonzeption

Arbeitsklima positiv zu beeinflussen, eine heitere Atmosphäre verbessert Kommunikationsfähigkeit, und in einer anregenden Umgebung kann Energie getankt werden. Es wird hier bewusst auf die bekannte Zuordnung jeder Farbe zu bestimmten Emotionen verzichtet ... Farbe wird von jedem Menschen intuitiv empfunden und ist nie ohne Wirkung. Dennoch, unabhängig vom kulturellen Hintergrund reagieren die Men-

schen auf Farben ähnlich. Ausführliche Studien und Umfragen zum Thema „Lieblingfarbe“ haben aufgezeigt, dass Farben von Frauen und Männern nahezu gleich bewertet werden.

Aber Farbe wirkt nicht allein – vielmehr kann sie räumliche Qualitäten unterstützen, eine gewollte Wirkung betonen oder aber auch einen Ausgleich schaffen. Letztendlich kann das gewünschte Ergebnis nur

in Verbindung mit einer durchdachten Planung erzielt werden, oder sollte besser noch als Bestandteil in ein stimmiges Gesamtkonzept eingebunden sein.

Farbe und Budget

Farbe hat jedoch auch einen recht pragmatischen Vorteil. Sie ist ungeschlagen eines der effektivsten Hilfsmittel, wenn schnelle, kostengünstige und positive Veränderungen im räumlichen Erscheinungsbild gefragt sind. Interessant vor allem bei Praxisübernahmen, wenn bauliche Änderungen nicht im Budget vorgesehen werden können, dennoch aber ein auf den neuen Inhaber abgestimmtes neues „Make-up“ auch nach außen den Wandel aufzeigen soll.

Unabhängig von den zur Verfügung stehenden Mitteln wird auch eine etablierte Praxis seitens Patient in eine Vergleichsposition gebracht. Farbe ist hier ein Werkzeug, um die Wertschätzung des Arztes gegenüber seiner Klientel zum Ausdruck zu bringen. Die Aufmerksamkeit, die den Patienten entgegengebracht wird, in Service und Umfeld, rundet den Gesamteindruck ab. Das Verweilen in den Praxisräumen wird so nicht auf die reine Behandlung reduziert, sondern durch das Anliegen ergänzt, den Patienten einen entspannten, stressfreien Aufenthalt in der Praxis zu ermöglichen. Die Auswirkungen der Reformen im Bereich Gesundheitswesen sind schwer ab-

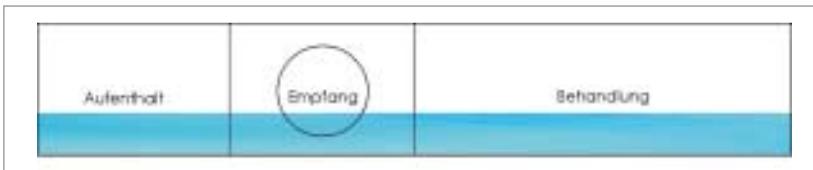


Abb. 5: Farbspur

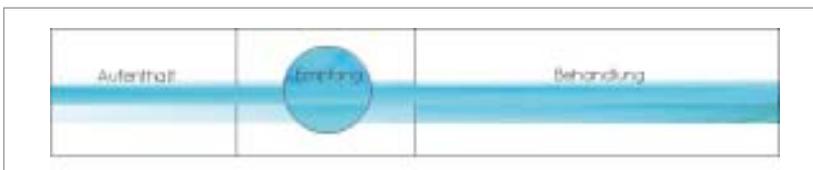


Abb. 6: Auftaktthema



Abb. 7: Mittelpunktthema



Abb. 8–9: Zur Entspannung trägt eine angenehme Farbgebung im Behandlungsraum bei.

zuschätzen. Verstärkt ist jedoch eine Wettbewerbssituation um die Gunst des Patienten zu bemerken – die ansprechende Gestaltung der Räumlichkeiten ist daher ein nicht zu unterschätzender Imagefaktor.

Farbe und Variabilität

Neue Lichttechniken ermöglichen es Räume z.B. jahreszeiten- oder außentemperaturabhängig unterschiedlich wirken zu lassen. Glaswände, in die unterschiedliche Lichtfarben eingespeist werden können, lassen Räume in ihrer Anmutung flexibel werden. Im Einsatz als Trennwand zwischen Aufenthaltsbereich und Empfang kann diese Farblichtwand sich an die Außenverhältnisse anpassen. Kaltes, tristes graues Wetter? ... ein Raum mit warmen sonnigen Farbtönen bietet die ersehnte Zuflucht. Umgekehrt lässt flirrende Wärme den Schatten suchen, jetzt kann die Farblichtwand zu einer frischen, luftigen blauen Fläche werden. Unsichtbar lassen sich LED-Bänder in exponierte Wandflächen integrieren – sie ermöglichen farbig steuerbares Licht, das die

Wandfläche in vielen unterschiedlichen Farbtönen schimmern lassen kann – je nach erwünschter Raumstimmung.

Mit weniger Hightech, aber mit analoger Wirkung gelingt dies durch flexible Akzente in neutralem Raumumfeld.

Große farbige Wandflächen, z.B. Fotografien oder monochrome textile Strukturen, die ausgetauscht werden können, prägen das emotionale Klima der Räume. Sie schaffen abgestimmte Erlebnisräume und können durch ihre Austauschbarkeit auf die wechselnden Umgebungsfaktoren eingehen.

Fazit

Farbgestaltung in der Zahnarztpraxis – nur eine Modeerscheinung? Neuerdings wird häufig von der Renaissance der Farbe gesprochen. Farben sind unwidersprochen ein nachhaltiges Gestaltungsmittel, stets mit einer ganz bestimmten Aussage untermalt. Farbton, -anordnung und -anteil an einer Gestaltungskonzeption sind daher individuell gezielt und sensibel einzusetzen, im Dialog mit – und als Antwort auf – ganz individuelle Anforderungen und Bedürfnisse, nur so wird sich der gewünschte Effekt einstellen. Die Dosierung ist ein maßgeblicher Faktor.

Ein gesunder Mensch befindet sich im Gleichgewicht, innerlich und äußerlich. Eine gelungene Farbgestaltung sollte dies ebenfalls: Alle Faktoren, die wesentlich auf Stimmungen und Verhalten einwirken, befinden sich in Balance. ◀

* fraunhofer institut, IPSI, ingrid crüger, „farbe“, 2000–2004

kontakt

architektur.innenarchitektur.design
Ute Sölch
architektin+innenarchitektin dwb
Schulgasse 2
92637 Weiden
Tel.: 09 61/4 70 14 26
Fax: 09 61/4 70 10 24
E-Mail: utesoelch@t-online.de
www.arcidee.de



» Unsere Charaktere
verstanden
und in die Praxis
umgesetzt. «

Dr. Radtke, Dr. Titzel | 2008


**THOMAS SCHOTT
DENTAL**

Flussweg 10 • 47810 Wintersiek
Tel. 021 51/49 1000 • Fax: 021 51/49 100 03
www.thomasschott-dental.de

Sie haben vor, Ihre Praxis neu zu gestalten? Ob Umbau oder die Planung neuer Räumlichkeiten: Die Entscheidung, die Zahnarztpraxis sowohl funktional als auch gestalterisch neu zu planen, ist eine von großer Bedeutung. Es geht in diesem Artikel nicht um die genaue Umsetzung der einzelnen Schritte während des Umbaus. Wie Sie in dieser Ausgabe und anhand der gelungenen prämierten Praxen sehr deutlich erkennen können, gehören Materialauswahl, Licht- und Farbplanung in die Hände eines Fachmanns.

„Die sieben Geheimnisse der Praxisplanung“

Autor: Jakob Koschdon

Im Fokus stehen diesmal grundsätzliche Fragen, die die Basis für einen erfolgreichen Ablauf der Planung und Umsetzung legen. Der Zahnarzt als Bauherr muss sich über die

Wichtigkeit der Entscheidungen bewusst werden, beeinflussen diese doch grundlegend die Positionierung seiner Praxis bezüglich der Attraktivität für den Patienten. Je-

doch: Was genau ist wichtig? Wie soll man die Sache in die Hand nehmen? Hier ein paar Erfahrungswerte:

Geheimnis 1: Warten Sie nicht ewig

Ihre Praxis ist nicht nur Ihr Reich und Ihre Visitenkarte dem Patienten gegenüber, sondern, vergessen wir es nicht, vor allem Ihre persönliche Finanzgrundlage. Eine eventuell sogar negative Veränderung der Umsatzzahlen bedeutet, dass sich baldmöglichst etwas zu verändern hat. Ein möglicher Grund, der häufig unterschätzt wird, ist die Nachbarpraxis, die dem Patienten neben angenehmerer Atmosphäre auch einen moderneren Gesamteindruck vermittelt und deshalb sein Vertrauen gewinnt. Deshalb: Warten Sie nicht, bis die Karten gemischt sind, sondern positionieren Sie sich und Ihr Praxiskonzept möglichst zeitnah. Nehmen Sie wahr, dass viele Ihrer Kollegen die Möglichkeiten der Modernisierung schon in den letzten Jahren wahrgenommen haben. So etabliert sich im Kopf des Patienten, wer „der modernere Zahnarzt“ ist, den man aufgrund seiner Fortschrittlichkeit aufsucht und weiterempfiehlt. Sichern Sie somit die Zukunft Ihrer Praxis.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Geheimnis 2: Suchen Sie sich einen Spezialisten

Ganz ehrlich: Würden Sie sich von einem Unfallchirurgen am Herzen operieren lassen? Oder würden Sie bei der Stadtgärtnerei Ihren Hochzeitsstrauß binden lassen? Es ist grundsätzlich klug, zu schauen, worauf sich der Architekt/Innendesigner spezialisiert hat. Jemand, der hervorragende Einfamilienhäuser oder Restaurants entwirft, muss noch lange nicht genauso gut darin sein, eine Praxis mit all ihren Besonderheiten zu begreifen und planen zu können. Neben dem Aspekt des Geschmacks und der stilistischen Ausrichtung des Einzelnen spielt hier vielleicht mehr als auf anderen Gebieten das Verständnis für die ge-

nauen Abläufe innerhalb eines Praxisbetriebs eine wichtige Rolle. Auch bei der Zusammenarbeit mit dem medizinisch ausstattenenden Depot ist dies ein großer Vorteil, der Abläufe erleichtert. Nicht zu vernachlässigen ist unter diesem Aspekt auch ein möglicherweise vorhandenes Netzwerk an Kontakten zu Handwerksbetrieben, die sich auf das Gebiet des Praxisausbaus spezialisiert haben.

Geheimnis 3: Welche Referenzen hat der Designer?

Nun sind Sie also auf der Suche nach einem Fachmann fündig geworden: Das Büro hat einige Projekte zum Thema Praxisdesign vorzuweisen und kennt sich mit den Gegebenheiten innerhalb des Themas sehr gut aus. Herzlichen Glückwunsch. Die nächste Frage, die Sie sich stellen sollten: Wie sehen die Projekte aus, die in Vergangenheit realisiert wurden? Haben sie die Funktionalität, die Sie erwarten? Gefällt Ihnen das Design wirklich gut? Jeder Designer hat Fotos und Planungsunterlagen von vorangegangenen Arbeiten vorzuweisen, die Sie sich unbedingt anschauen sollten. Ein kreativer Kopf hat nämlich trotz aller Flexibilität eine stilistische Handschrift – und die sollte Ihnen gut gefallen, falls Sie ein so wichtiges Projekt wie das Ihrer Praxisräume anpeilen. Möglicherweise hat das Designbüro eine Internetseite, auf der Sie schon einmal einen Überblick über die Arbeiten bekommen können. So haben Sie die Möglichkeit zu erörtern, ob genau diese Anlaufstelle die richtige für Sie ist. Falls Sie noch unsicher sein sollten: Vielleicht ist es auch eine gute Möglichkeit, sich eine der Praxen einmal persönlich vor Ort anzuschauen und mit dem Inhaber zu unterhalten, ob er zufrieden ist. Und auch dann sollten Sie immer noch für sich die Möglichkeit sehen, nach Alternativen Ausschau zu halten, falls Sie nicht ganz überzeugt sein sollten. Sind Sie es doch, kommen wir zum nächsten Punkt:

Geheimnis 4: Stimmt die Chemie?

Eines ist sicher: Mit dem Designer werden Sie einige Zeit verbringen. Eine Planung bringt eine enge Zusammenarbeit mit sich, legen Sie doch Ihre Arbeitsweisen, Ihre geschmacklichen Vorlieben, immer aber auch Ihre wirtschaftlichen Zielvorstellungen offen. Der



» **Davon habe ich immer geträumt. Ein perfekter Start.** «

Dr. Jürgen Rosenthal | 2004

THOMAS SCHOTT
D E N T A L

Flugweg 18 • 47816 Witten • Tel. 021 91/37 1000 • Fax 021 91/37 1003
www.thomas-schott-dental.de



Abb. 4

Abb. 1–4: Corporate Identity sollte sich sowohl im Innenraumdesign als auch im Logodesign widerspiegeln. So auch bei der Zahnarztpraxis Martusewitsch aus Dieburg. Eine klassisch reinweiße Praxis mit hochwertigen Beleuchtungslösungen und Kirschbaumholzboden. Logo als optischer Blickfang in allen Räumlichkeiten bis hin zu Details wie Kaffeetassen.

Mensch, der Sie in dieser wichtigen Phase Ihrer Existenzgründung bzw. -erweiterung begleitet, sollte Ihnen schlichtweg auch persönlich sympathisch sein. Sie sollten sich verstanden und aufgehoben fühlen – ansonsten sind nicht nur die Stunden, die Sie gemeinsam mit Planung und Besprechungen verbringen ein Graus, sondern gerade kleine kritische Punkte, die Sie während eines Umbaus erwarten, Herde für Unstimmigkeiten. Verbringen Sie mit demjenigen, der für Sie infrage kommt, einen entspannten Abend, sprechen Sie Ihre Wünsche und Ideen für das Projekt an. Schauen Sie, ob die Chemie stimmt. Es soll schließlich die Basis für eine sehr fruchtbare Zusammenarbeit sein.

Geheimnis 5: Flexibilität mit einplanen

Während eine gelungene Grundrissplanung sowie Funktionalität fixe Punkte in einer Praxisplanung markieren, sollten Sie bei der Planung auch immer darauf achten, dass Sie bei bestimmten Punkten weiterhin flexibel bleiben. Ein ganz simples Beispiel ist die Farbgestaltung: Während zurzeit ein Trend zu knalligen Farben wie Orange oder Grün vorherrscht, prognostiziere ich, dass diese in einigen Jahren kaum jemand mehr sehen kann. In einer

unglücklichen Lage sind dann möglicherweise diejenigen, die sich dazu haben verleiten lassen, große Teile ihrer Räumlichkeiten festdamit zu verbauen. Ähnlich funktioniert es mit technischen Details: Planen Sie so, dass sich die Praxis in Zukunft so problemlos wie möglich aufrüsten lässt. Neue Hygieneauflagen oder eine fortschreitende Digitalisierung sollten Platz finden können, ohne nach wenigen Jahren einen kompletten Umbau und damit entstehende Kosten tragen zu müssen. Als Rechengrundlage sollte man die Zeitspanne von zehn bis fünfzehn Jahren einrechnen. Im Normalfall stehen nach diesem Zeitraum Veränderungen in der Praxisstruktur oder in der Ausrichtung an, die man zum heutigen Zeitpunkt noch nicht vollends planen kann.

Geheimnis 6: Sie bekommen, was Sie bezahlen

Ein Praxisumbau ist eine aufwendige Sache. Er will wohlüberlegt und gut geplant sein. Halbwahrheiten sind und bleiben auch in diesem Bereich Halbwahrheiten. Bei der Raumplanung gibt es die gleichen Regeln, wie auch bei der prothetischen Versorgung eines Ihrer Patienten: Zu knapp kalkulierte Kompromisse sowohl in der Funktionalität als auch in der Ästhetik machen auf Dauer nicht nur unglücklich, sondern können am Ende teuer werden, weil Sie den Wunsch verspüren werden, die Dinge baldmöglichst zu verändern. Und das kostet erneut Geld.

Geheimnis 7: Vergessen Sie nicht den Rest

Während die Planung und Gestaltung der Praxisräume einen wichtigen Grundstein für das moderne Praxisimage legt, sollten Sie darüber hinaus nicht vergessen, auch das restliche Praxisbild anzupassen. Es bietet sich an, jegliche Drucksachen auf Aktualität zu überprüfen und gegebenenfalls gestalterisch zu überarbeiten. Auch das Personal kann sich in das neue Praxisbild einfügen – indem es neue Arbeitskleidung erhält, die Praxislogo und entsprechende Farben aufweist. Und nicht zuletzt ist eine gut und modern gestaltete Homepage im Sinne der Patienteninformation heutzutage wichtiger denn je (Abb. 1–4).

Ach ja – vergessen Sie nicht, dass es sich bei einer Neuplanung immer um eine schöne Sache handelt. Deshalb: Behalten Sie Ihre gute Laune und stecken Sie kleine Dinge, die möglicherweise nicht rund laufen, mit einem Lächeln weg. Freuen Sie sich auf den neuen Lebensabschnitt in Ihrer neuen Praxis. Dann kann nichts mehr schief gehen. ◀

info

„Ein Konzept ist kein Korsett, sondern der rote Faden, den Ihr Projekt braucht.“

Jakob P. Koschdon

Mit einem jungen Team aus Architekten, Handwerksbetrieben und Grafikdesignern werden Designkonzepte geplant und umgesetzt.

kontakt

KOSCHDON

Design + Innenräume

Tel.: 0 61 03/9 88 72 50

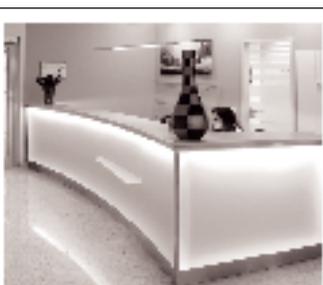
Mobil: 0163/6 35 25 62

E-Mail:

mail@koschdonfrankfurt.com

www.koschdonfrankfurt.com

ANZEIGE



GEHART & KURTH

Praxisplanung
Praxisausstattung

Empfang / Arztzellen / Staff

Tele: (034323) 82.20 00
Web: www.gehart-kurth.de

Designpreis

2007

www.designpreis.org

Deutschlands schönste Zahnarztpraxen

Unsere Redaktion erreichten das ganze Jahr über zahlreiche Anfragen zum Designpreis 2007. Wir haben uns über diese Resonanz sehr gefreut, denn auch für uns ist diese spannende Wahl in jedem Jahr ein absolutes Highlight. Jetzt ist es wieder soweit – zum mittlerweile sechsten Mal kürte die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis mit dem Designpreis 2007 die schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands.

Die Jury, bestehend aus dem Designer Ralf Hug von Development 9 und dem Redaktionsteam der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, hatte es wie immer nicht leicht: Berge von Fotos, Grundrissen sowie Praxisbeschreibungen wurden gewälzt und die kreativen Umsetzungen bestaunt. Ob ein orientalischer Einrichtungsstil, originelle Accessoires oder luxuriöse Materialien – dem Ideenreichtum unserer Bewerber waren offensichtlich keine Grenzen gesetzt.

Das Besondere in diesem Jahr: Weil sich die Jury diesmal für keinen Gewinner entscheiden konnte, kürte sie gleich drei Zahnarztpraxen in den Kategorien „Denkmalgeschützter Altbau“, „Kompletter Praxisneubau“ sowie „Anspruchvollste Innenarchitektur“. So unterschiedlich diese Praxen auch sind, alle überzeugten durch die gelungene Symbiose aus Funktionalität und ansprechendem Design. Die Gestaltung vermittelt den Patienten zum einen ein Wohlfühlambiente und durch das Zusammenspiel von Material, Farbe und Licht einen positiven Eindruck, zum anderen sind sie aber auch durchdacht und effizient eingerichtet.

Im letzten Jahr kam die Vorstellung von allen Bewerbern bei unseren Lesern gut an. Deshalb stellen wir auf den folgenden Seiten auch diesmal wieder alle Einsendungen in Wort und Bild vor. Ein Tipp für die nächsten Bewerbungen: Damit Ihre Praxis wirklich optimal zur Geltung kommt, empfehlen sich immer professionelle Fotos vom Fotografen!

Gewinn



DIE TEILNEHMER



Aesthetika Zahnklinik
Dr. med. Peter Uhlmann, Aue
Praxisgröße: 330 m²
Design/Planung: ABAKUS Bauges.mbH
Lutz Gerlach, Burkhardtsdorf, Dipl.-Des.
Udo Weiss, Halle (Saale), Gelenau
Möbel: Dentalart Einenkel Möbel,
Thum/Erzgebirge
Behandlungseinheit: Anthos



Zahnarztpraxis
Dr. M. Bednarek-Müller, Hamburg
Praxisgröße: 151 m²
Design/Planung: 2A Beunsen, Buchholz
Möbel: Dental 2000 Full-Service-Center
GmbH & Co KG, Leipzig
Behandlungseinheit: A-dec

Dr. Eleni Stylianidou, Mindelheim

Beste Innenarchitektur

Die loftartigen Praxisräume der kieferorthopädischen Praxis Dr. Eleni Stylianidou lassen eine großartige Raumwirkung zu. Sehr gelungen sind die einzelnen skulpturalen Möbel, die die Raumzonen in die Funktionen Anmeldung, Wartebereich und Behandlungszeile gliedern und somit einen fließenden Raumübergang zulassen. Der bewusste Verzicht auf Farbe ver-

stärkt die Formsprache der freistehenden Raumskulpturen, ohne dabei aufdringlich zu werden. Möbel, Wand und Decke werden zu einem Raumkontinuum – zusammengehalten von dem dunkelgrauen Pandomo-Boden. Die organische Formsprache der Möbel setzt sich in der raumübergreifenden Lichtdecke fort, die ohne die typischen Langfeldleuchten im Behandlungsbereich auskommt.



HMER



Praxisklinik CaraLinda
Dr. med. Pierre Olivier Adzessa,
Lörrach
Praxisgröße: 454 m²
Design/Planung: pluradent AG + Co KG,
Karlsruhe
Möbel: Karl Baisch GmbH, Weinstadt,
Mann GmbH, Besigheim-Ottmarsheim
Behandlungseinheit: TGA Weber



Zahnarztpraxis
Dr. Victor Eberle, Ulm
Praxisgröße: 150 m²
Design/Planung:
Henry Schein Dental Depot, Stuttgart
Möbel: Freuding Labors, Stetten
Behandlungseinheit: KaVo

Gemeinschaftspraxis Rage-Holm, Bocholt

Bester Praxisneubau

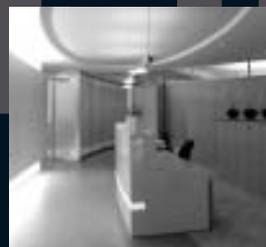
Unter dem Motto „Weniger ist oft mehr“ hat uns der Praxisneubau von der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis Rage-Holm innen- und außenarchitektonisch beeindruckt. Der angenehme Minimalismus und die warme Ausstrahlung wurden durch die edlen Materialien, wie Nussbaum, den Natursteinboden sowie eine angenehme Beleuchtung erreicht.

Bewusst gewählte geradlinige Möbel bringen den Gesamtraum zur Geltung und lassen für den Patienten eine leichte Orientierung zu. Der Wartebereich vermittelt mit seinem Gaskamin eine angenehme, entspannte Ruhe für den Patienten. Auch der Innenhof wirkt durch seine großen Fensterflächen transparent und einladend.

Gewinner



Praxisklinik Dr. Goos & Dr. Gekle, Paderborn
Praxisgröße: 450 m²
Design/Planung: U. Gerstner GmbH, Xanten, Innenarchitektin Gudula Be-Pechhold
Möbel: Christoph Strotmann Innenausbau GmbH & Co. KG, Witten, NWD Gruppe, Münster
Behandlungseinheit: Sirona



Gemeinschaftspraxis Dr. Wolfgang Gutwerk und Kollegen, Aschaffenburg
Praxisgröße: 460 m²
Design/Planung: Breitinger AG, Aschaffenburg, Architekt Franz, Laufach
Möbel: STATURA Breitinger AG, Aschaffenburg
Behandlungseinheit: ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte, KaVo, Sirona

DIE TEILNEHMER



HMED



Dr. Jochen Hilgert, Gabriele Rethmann, Dr. Mareike Hannig, Drensteinfurt
 Praxisgröße: 260 m²
 Design/Planung: Wilhelm H. Klapproth und Markus W. Klapproth, Münster
 Möbel: Krüger GmbH & Co. KG Projekt Büro Wohnen, Münster
 Behandlungseinheit: Finndent, KaVo



hmt zahnmedizin
 Dr. Hörz, Dr. Mestrovic, Dr. Toth, Leinfelden-Echterdingen
 Praxisgröße: 600 m²
 Design/Planung: Stefanie Hörz, Filderstadt, Architekturbüro Stoll, Schönaich
 Möbel: Med+Org. Alexander Reichert GmbH, Niedereschach
 Behandlungseinheit: F1 Dentalsysteme

Gewinner

Dr. Peter Erik Lutz, Dr. Susanne Zeidler,
Nürnberg

Bester denkmalgeschützter Altbau

Bei der Praxis von Dr. Lutz und Dr. Zeidler handelt es sich um eine großbürgerliche Wohnung in einem denkmalgeschützten Gebäude. Eine schwierig zu lösende Aufgabe war die Gestaltung von Anmeldung und Back-Office, da aufgrund von Denkmalschutzrichtlinien der Raum nicht geteilt werden durfte. Die Architekten erreichten die optimale Lösung durch den Einbau einer tageslichtdurchlässigen Plexiglaswand, die optisch durch Natursteinwände gerahmt wird. Das durch indirekte Beleuchtung scheinbar schwebende Frontdesk in hochglänzendem Weiß vermittelt zusätzliche Eleganz und Luftigkeit. Auch das Lichtkonzept verbindet perfekt alt mit neu: Nachbauten historischer Berliner Jugendstillampen harmonisieren sehr schön mit dem Stuck und liefern ein warmes, indirektes Licht.



Praxis Dr. Christine Jann, Potsdam
Praxisgröße: 200 m²
Design/Planung: eichner bastian
Architekten, Berlin
Bauleitung: Firma Iktinos, Berlin
Möbel: Firma BKN - Systemtechnik,
Neuhaus
Behandlungseinheit: Sirona

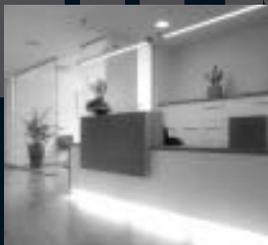


Jurzica & Partner Zahnärzte, Celle
Praxisgröße: 365 m²
Design/Planung: Rüdika Sander
Planungsservice, Edermissen,
MSL-Dental, Bröckel
Möbel: Firma Mann GmbH, Besigheim
Behandlungseinheit: KaVo

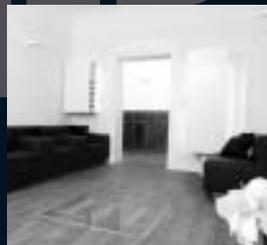
DIE



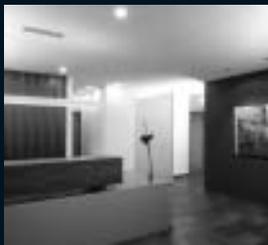
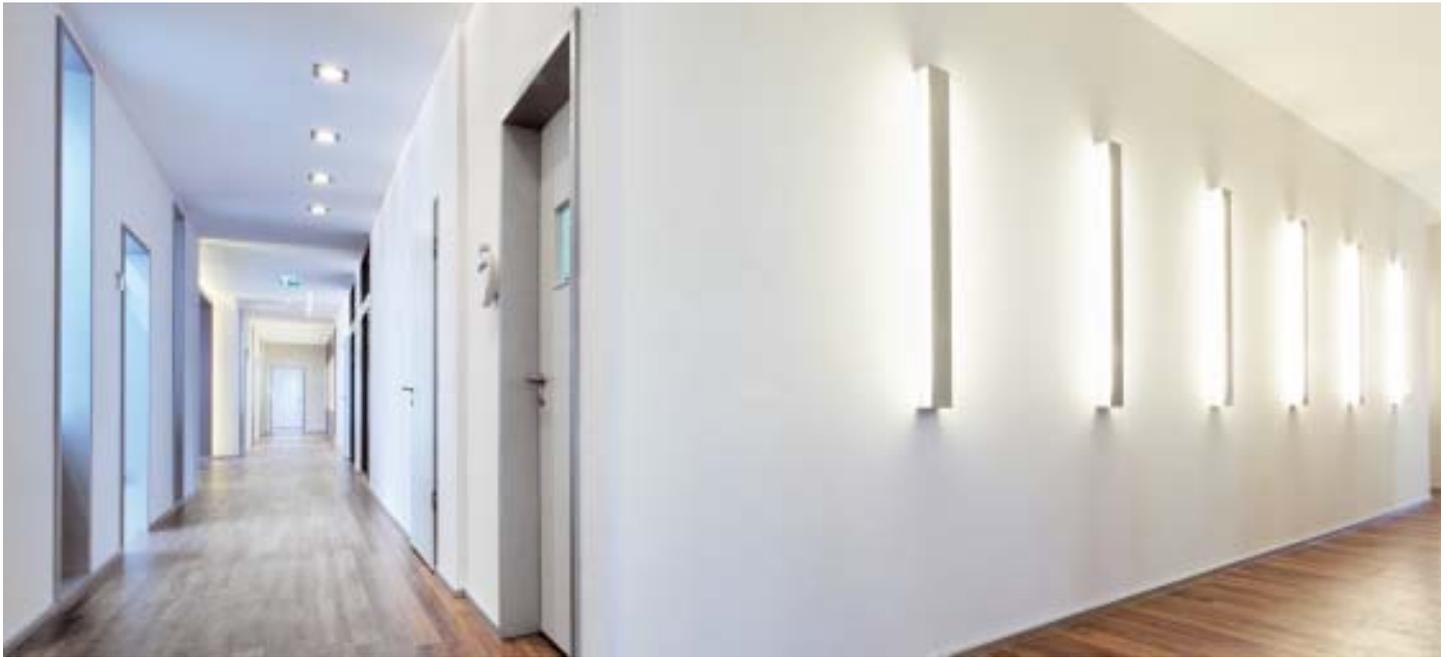
TEILNEHMER



Praxis Dr. med. Stefan Koch, München
Praxisgröße: 372 m²
Design/Planung: pluradent AG & Co KG,
München, Villa Plus, Ampfing
Behandlungseinheit: ULTRADENT Dental-
Medizinische Geräte



Praxis am Prinzregentenufer,
Dr. Peter Erik Lutz,
Dr. Susanne Zeidler, Nürnberg
Praxisgröße: 225 m²
Design/Planung: Bau- und
Einrichtungsplanung 3D-Planung
A. & R. Dornheim, Ebnath
Möbel: Särve Ladenbau, Weiding
Behandlungseinheit: EURODENT

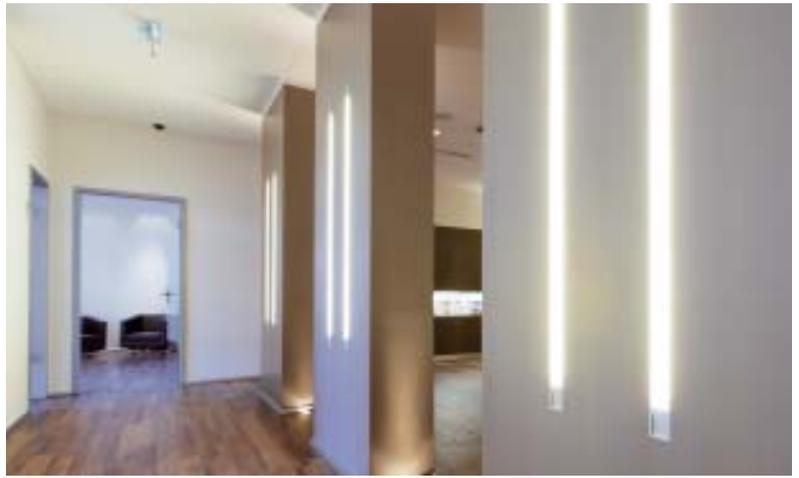


Dr. Johannes Möll, Heubach
 Praxisgröße: 250 m²
 Planung/Design: merz objektbau, Aalen
 Möbel: Hieber Schreinerei
 Möbelwerkstätte, Aalen-Wasseralfingen
 Behandlungseinheit: KaVo



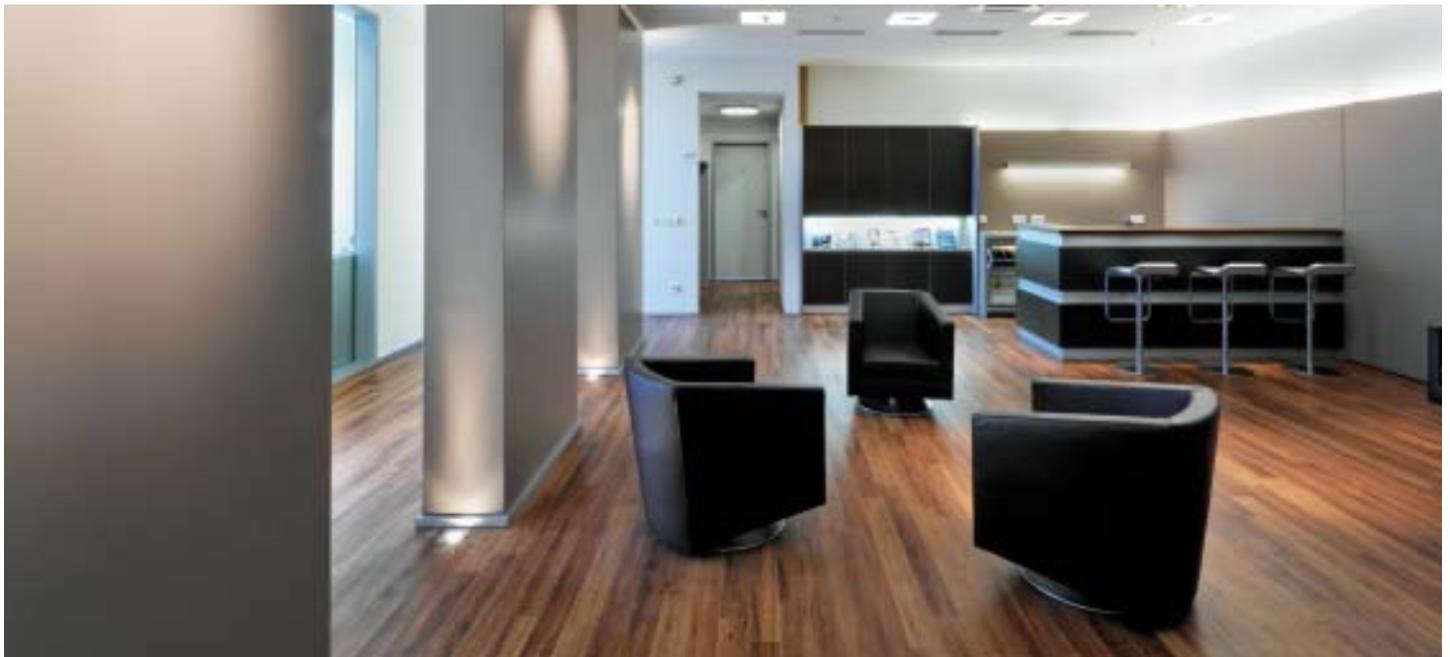
Praxis Dr. med. dent.
 Matthias Niemeyer, Potsdam
 Praxisgröße: 224 m²
 Design/Planung: Focke Atelier, Potsdam
 Möbel: OER Tischlerei,
 Bakum-Hausstette,
 deppe dental GmbH, Firma Trilux
 Behandlungseinheit: Stern Weber

DIE



Clinic im Rheinauhafen
 Dr. Andre Schmitz,
 Dr. Matthias Ollwig,
 Dr. Susie Vogel, Köln

Die Lage der Clinic im Rheinauhafen ist einzigartig! Aus den Behandlungszimmern haben die Patienten einen unvergleichlichen Blick über den Rhein bis in das Siebengebirge.
 Doch auch in der Gestaltung besticht die Praxis durch eine edle Optik: Die Empfangstheke mit ihrem ausgeleuchteten Kubus aus transluzentem Corian® zieht sofort die Blicke der Patienten auf sich. Der großzügig angelegte Wartebereich wird durch drei raumhohe Säulen abgetrennt, die auf der Flurseite mit Lichtbändern ausgestattet sind und so den Weg zum Besprechungsbereich ausleuchten.



TEILNEHMER



Praxisklinik Dr. Dr. Nilius, Dortmund
 Praxisgröße: 410 m²
 Design/Planung: ArtAtWork Andreas Brenneke, Köln
 Möbel: Henry Schein Dental Depot
 Behandlungseinheit: KaVo

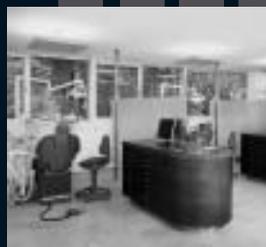


OPUS-DC dental clinic
 Dr. Michael Weiss,
 Dr. Margit Weiss,
 Dr. Engin Aksoy, Ulm
 Praxisgröße: 600 m²
 Design/Planung: Grath Architekten
 Dipl.-Ing., Ravensburg
 Möbel: Firma Pfähler Einrichtung, Ulm
 Behandlungseinheit: KaVo

OPUS-DC dental clinic
Dr. Michael Weiss,
Dr. Margit Weiss,
Dr. Engin Aksoy, Ulm



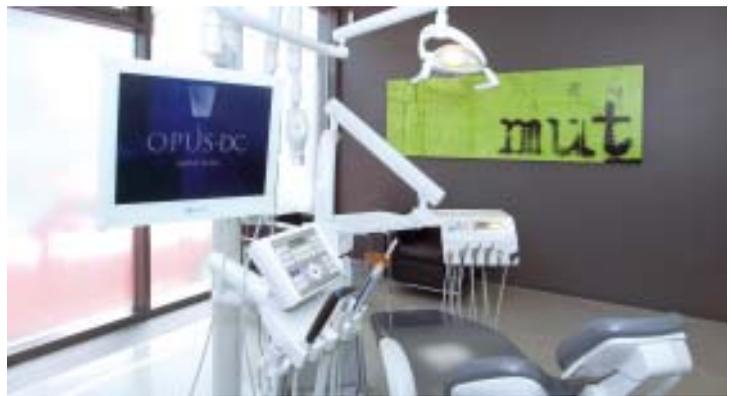
Kieferorthopädische Praxis
Dr. med. dent. Michael Paulus, Passau
Praxisgröße: 250 m²
Design/Planung/Möbel:
Ziegler GmbH Möbelwerke, Offenberg
Behandlungseinheit: MIKRONA



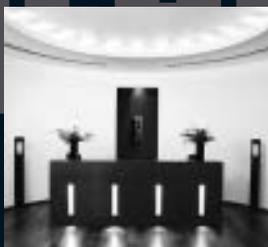
Gemeinschaftspraxis Rage-Holm,
Bocholt
Praxisgröße: 740 m²
Design/Planung: Architekturbüro
Kai Roebrock, Bocholt
Möbel: Firma Baisch
Behandlungseinheit: Sirona

DIE TEIL

In der OPUS-DC dental clinic signalisiert ein großzügiges Raumkonzept Offenheit und schafft vielfältige Blickachsen. Highlight der Praxis ist die modern gestaltete Lounge mit gemütlichem Interieur, das durch schlichte Materialien und kubische Formen besticht. Die geschmeidigen Rundungen, unterbrochen von klar strukturierten Holzflächen, schaffen eine Ausgeglichenheit zwischen der Leichtigkeit der Milchglaspartien und der Festigkeit durch dunkelbraunes Holz. Bequeme Sessel in apfelgrün spiegeln alle Farben der Wände wider. Das frische und zugleich warme Farbklima in der Lounge sorgt dafür, dass sich die Patienten in der Praxis wohlfühlen.



NEUMER



Gemeinschaftspraxis
Dr. Uta Saneke-Schedl,
Dr. Gilbert Varzandeh, Düsseldorf
 Praxisgröße: 450 m²
 Design/Planung: Architektenbüro
 Anraths, Mönchengladbach
 Behandlungseinheit: Sirona



PraxisKlinik Dr. Schlotmann & Partner,
Dorsten
 Praxisgröße: 600 m²
 Design/Planung: Christian Nienhaus,
 Gelsenkirchen
 Möbel: Thomas Schott Dental, Krefeld,
 Dr. Thomas Schlotmann, Thomas P. Schott,
 Ludger Gradel, Gelsenkirchen
 Behandlungseinheit: Finndent



Gemeinschaftspraxis
Dr. Michael Sörgel & Anja Richter,
Siekte
 Praxisgröße: 283 m²
 Design/Planung: Planungsbüro Bretall,
 Braunschweig
 Möbel: Freuding Labors GmbH, Stetten,
 Dentaldepot Adolf Garlichs KG,
 Oldenburg
 Behandlungseinheit: Heka Dental



Zahnarztpraxis Dr. Stefaniak-
Brzuchalski, Bremen
 Praxisgröße: 120 m²
 Design/Planung: Andreas Hohorst,
 Schwanewede
 Möbel: Ulrich Hamerla, KOHLSCHEIN
 DENTAL-TEAM, Altenberge
 Behandlungseinheit: Belmont Takara

DIE TI

Praxisklinik CaraLinda Dr. Pierre Olivier Adzessa, Lörrach

Die Praxisklinik CaraLinda erinnert eher an eine Hotellounge als an eine Zahnarztpraxis. Das aufeinander abgestimmte Farbkonzept basiert auf dem wengefarbenen Fußboden und den cremegetönten Wänden, das somit eine ruhige Grundatmosphäre schafft. Zur Auflockerung dieses Konzeptes wurden Farbakzente in flieder und lindgrün gesetzt. Floral geprägte Tapeten in Flur- und Wartebereich sowie raumhohe Säulen in Marmoroptik unterstreichen das exklusive Ambiente. Den warmen Farben und der opulenten Wandgestaltung wurden kühle Materialien und gerade strenge Formen entgegengesetzt: die Rezeption als schwebender Kubus, silbermetallfarbene Behandlungsmöbel, schwarz lackierte Oberflächen im Wartezimmer und lichtdurchflutete Glasflächen entlang des Flurs. Dieses Konzept gibt der Praxis einen angenehmen und glaubwürdigen Charme.



EIN NUMMER



Praxis für Kieferorthopädie
Dr. Eleni Stylianidou, Mindelheim
Praxisgröße: 270 m²
Design/Planung: landau + kindelbacher,
München
Möbel: Dentaldepot Järident,
Weißenhorn, Engel Möbelwerkstätten,
Stetten-Erisried
Behandlungseinheit: MIKRONA



Praxis Dr. med. dent. Hans Ulrich
Thoneick, Dr. med. dent. Maurice
Thoneick, med. dent. Eddie Thoneick,
Dr. med. dent. Kai Zwanzig, Straelen
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: Heinz Muysers, Straelen
Möbel: dental bauer Meerbusch
Behandlungseinheit: Ritter Concept

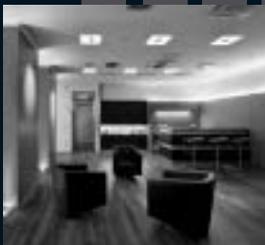


Dr. Johannes Möll, Heubach

Die Praxis Dr. Möll überzeugte uns durch die klare geometrische Linienführung und dem kontrastreichen Zusammenspiel weniger ausgewählter Farben. Die Möbel, bestehend aus kubischen Körpern in silbergrau und Nussbaumholz, stehen mit dem dunkelgrauen Steinfußboden sowie den weißen und wenig akzentuierten maronroten Wandflächen sehr gelungen im Kontrast. Der warme Farbton wird auch in den Behandlungsräumen einem kühleren Grauton gegenübergestellt. Die in erster Linie kubische Form des Gebäudes wurde ohne Kompromisse als Gesamtkonzept im Inneren fortgesetzt.



DIE TEILNEHMER



Clinic im Rheinauhafen
 Dr. med. dent. MSc Andre Schmitz,
 Dr. med. Matthias Ollwig,
 Dr. med. dent. Susie Vogel
 Praxisgröße: 600 m²
 Design/Planung: pd raumplan GmbH, Köln
 Möbel: Woodstar Im- & Export GmbH,
 Drage/Elbe, Dentaldepot Gerl
 Behandlungseinheit:
 ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte



Praxis Dr. Anna-Maria Selbert,
 München
 Praxisgröße: 192 m²
 Design/Planung: Dr. Anna-Maria Selbert
 Möbel: Henry Schein Dentaldepot,
 München, Dr. Anna-Maria Selbert
 Behandlungseinheit: MIKRONA

Dr. Matthias Niemeyer, Potsdam

Nach einem Brand im November 2006 wurde die Praxis von Dr. Niemeyer komplett modernisiert. Für alle Räume wurden neue Farben und moderne Baumaterialien verwendet. Der Empfangsbereich mit seinen runden, fließenden Formen bietet höchstmögliche Bequemlichkeit für die Patienten und Mitarbeiter. Der Tresen ist ergonomisch angepasst und durch eine Scheibenlösung mit Lichtebenen offen gegenüber den Praxisbesuchern. Als teiltransparenter Raumteiler zwischen Arztbüro und Wartebereich wurde ein Aquarium integriert. Dieses lebhaftes Wasser- und Fischmotiv wird praxisweit dezent wiederholt.



**Dr. Christian Siewert,
Mülheim-Kärlich**
Praxisgröße: 230 m²
Design/Planung: Haas-Einrichtung, Salz
Möbel: Bruns & Klein Dentalfachhandel
GmbH, Koblenz
Behandlungseinheit:
ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte



Praxis Dr. Oliver Sommer, München
Praxisgröße: 170 m²
Design/Planung: Bauer & Reif
Dentalhandel und -service GmbH,
München, Dr. Sommer unter Mithilfe von
Frau Glaeser
Möbel: Labor- und Praxiseinrichtungen,
Stettem, Schreinerei Markus Bosch, Zell
Behandlungseinheit: KaVo



Dr. Michael Paulus, Passau

Das hochwertige Design in der Praxis von Dr. Paulus wurde erzielt, indem Holz, Glas und Metall als Stilelemente wirken. Den wohnlichen Touch übernimmt der Olive-Industrie-Parkettboden kombiniert mit Linoleum, der sich in der gesamten Praxis, teilweise auch an den Wänden, hindurchzieht. Die Möbel besitzen High-Touch-Auszüge und sind für den modernen Look in Schichtstoff-Unifarben bzw. Lacktönen ausgeführt.



Zahnarztpraxis Dres. Vogl,
Vellmar
Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: schuh-architekten,
Kassel
Möbel: Tischlerei Pfaar,
Edermünde-Besse, pluradent AG & Co KG,
Kassel
Behandlungseinheit: DKL

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 2008 bei Ihnen, liebe Leser, erneut auf so eine große Resonanz stößt.

Die Planung zum Umbau einer seit Jahren leerstehenden Bankfiliale in eine Kieferorthopädische Privatpraxis übergab Dr. Athanasios Koniaris aus Köln in die Hände des Innenarchitekten Hartwig Göke, der mit seinem Planungsbüro Hartwig Göke Praxiskonzepte mit Sitz in Düsseldorf seit gut vier Jahren den Schwerpunkt seiner Tätigkeit in der Planung, Gestaltung und Einrichtung von Arzt- und Zahnarztpraxen sieht.

Die Atmosphäre in einer kieferorthopädischen Privatpraxis

Redaktion



Empfang wünschte Dr. Koniaris für seine ca. 220 qm große Fläche vier separate Behandlungszimmer, ein Beratungszimmer für eine umfangreiche Patienteninformation sowie die notwendigen Bereiche wie Röntgen, Sterilisation, Mitarbeiteraufenthalt, Büro und Labor.

Beim Betreten der Praxis fällt der Blick sofort auf die Visitenkarte der Praxis, den Empfang, der zum einen von der Größe her und zum anderen von der Gestaltung mit dem integrierten Lichtband dem Patienten als Orientierung dient. Die Größe des Empfanges erlaubt auch bei starker Frequentierung genügend Diskretion. Durch die Materialwahl wurde ein edles und zugleich ansprechendes Ambiente geschaffen. Gleichzeitig dient der Empfang,

Längst zum Geheimtipp avanciert, ging Göke auch in diesem Fall die Planung zunächst streng analytisch an. Oberste Priorität bei der Erarbeitung dieses Praxiskonzeptes hatte die Funktionalität der Praxis, da hier in der Regel die Weiche für ein erfolgreiches, effizientes Arbeiten gestellt wird. Grundrisspezifische Probleme hinsichtlich der natürlichen Belichtung der Praxis mussten gelöst, Vorschriften des Arbeitsschutzes berücksichtigt und gleichzeitig sollte eine optisch ansprechende, moderne, aber dennoch zeitlos wirkende Praxis geschaffen werden, eine Aufgabe, die im intensiven Dialog mit Dr. Koniaris gelöst wurde. Neben einem repräsentativen



Abb. 1 und 2: Der Empfangsbereich großzügig gestaltet mit integriertem Lichtband als Orientierung.

**Gönnen Sie sich
das Besondere!**



U 5000 S

**Premium-
Behandlungs-
einheiten**



U 1500

FORM MEETS FUNCTION.



easy FLY

**Kompakt-
Behandlungs-
einheiten**



easy GO

Fordern Sie jetzt die neuen
Broschüren Premium und easy an!

ULTRADENT

Dental-medizinische Geräte GmbH & Co. KG
81829 München, Stahlgruberring 26
Tel.: 089 / 42 09 92-70
www.ultradent.de



Abb. 3: Der breite Flur mit den teilsatinierten Schiebetüren führt zu den einzelnen Behandlungsbereichen.



Abb. 4: Blick in den Behandlungsraum mit Edelstahl-Behandlungstühlen.



Abb. 5: Mundhygienebereich für den Patienten am Ende des Flures.



Abb. 6: Transparenz von Raum zu Raum.

durch eine Wandscheibe abgegrenzt, als nicht einsehbarer Arbeitsplatz für die Empfangsassistentin. Im unmittelbaren Zugang befinden sich das Wartezimmer sowie das WC, das ebenfalls eine zentrale Rolle im Hinblick auf das Erscheinungsbild einer Praxis spielt.

Über den breiten Flur erreichen Patienten und Mitarbeiter den Behandlungsbereich. Die Anordnung der Behandlungsräume, die Aufstellung der Edelstahl-Behandlungstühle ermög-

lichen höchst effizientes Arbeiten und kürzeste Wege für Arzt und Mitarbeiter. Teilsatinierte Schiebetüren erlauben dem Behandler ein Maximum an Transparenz, optimalen Überblick auf das Geschehen im angrenzenden Behandlungsraum, während der Patient seinen Wunsch nach Diskretion gewahrt sieht.

So wird der natürlich belichtete Bereich optimal für den Behandlungs- und Beratungsbereich genutzt, wobei die Belichtung der innenliegenden Räume teils durch Oberlichter, teils durch großzügig dimensionierte Bullaugen erfolgt.

Der Gesamteindruck wird durch die harmonische Farb- und Materialwahl bestimmt. Helle Töne, kombiniert mit dem warm wirkenden Boden in Holzoptik, akzentuiert durch farbige Details, prägen das hochwertige, zeitlos moderne, aber niemals „overstylte“ Ambiente dieser Privatpraxis.

Die gesamte Möblierung der Praxis wurde individuell geplant, detailliert bemustert und in der Gesamtheit von einem renommierten Praxismöbelhersteller mit dem Wissen um höchste Qualität und Strapazierfähigkeit ausgeführt.

Eigens für diese Praxis wurde ein schlüssiges Beleuchtungskonzept erstellt, das alle Forderungen an Wirtschaftlichkeit und die gültigen DIN-Normen erfüllt.

Aus dem gekonnten Zusammenspiel von Farben, Materialien, Beleuchtung und Funktion der Fläche ist hier eine edle und zugleich einladende Atmosphäre entstanden, die über Jahre hinaus Bestand hat. ◀

info

Seit 2004 planen und gestalten Hartwig Göke und sein Team überregional erfolgreich Arzt- und Zahnarztpraxen.

kontakt

Hartwig Göke Praxiskonzepte
Dipl.-Ing. Innenarchitekt
Schwanenmarkt 4
40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 62 86 88
Fax: 02 11/8 62 86 99
www.goeke-praxiskonzepte.de

pluradent49+ zeigt in der Ausstellung in Osnabrück nicht nur Möbel aus allen Bereichen einer Zahnarztpraxis: Aktuelle Bedeutung erhält pluradent 49+ durch die Einbindung in die Erfolgskonzepte der pluradent. So auch bei dem Erfolgskonzept Kinderzahnheilkunde.

Erfolgskonzept Kinderzahnheilkunde

Redaktion

Unter dem Motto „Kinder sind ein Gewinn für jede Zahnarztpraxis“ ist es pluradent im Rahmen des Erfolgskonzeptes Kinderzahnheilkunde gelungen, eine ganzheitliche Strategie ins Leben zu rufen und dem Zahnmediziner Praxisbausteine an die Hand zu geben, mit denen er seine Praxis erweitern oder für eine entspannte Kinderbehandlung anpassen kann. Denn kleine Patienten sehen die Praxis mit anderen Augen. pluradent49+ bietet dem Zahnmediziner in der Ausstellung eine attraktive Möglichkeit, sich über die reine Zweckmäßigkeit der Einrichtung hinaus von ganzheitlichen, innenarchitektonischen Gesamtkonzepten inspirieren zu lassen: Neben einem erhöhten Betreuungsbedarf sind spezielle Behandlungs- und Kommunikationsmethoden sowie kindgerechte Praxisräume und Behandlungsinstrumente sinnvoll. Die Integration eines auf Kinder ausgerichteten Behandlungskonzeptes bringt dabei viele Vorteile:

- Gewinnung von Neupatienten – Kinder, Familien und Bekannte
- angenehmeres Arbeiten durch Behandlungsprozesse und Praxisräume, die gezielt für Kinder konzipiert sind
- Sicherung der Praxiszukunft
- Imagegewinn.

Das breit gefächerte Spektrum des pluradent 49+-Konzeptes beinhaltet professionelle Innenarchitektur, die Beratung, Planung und Einrichtung einschließt. Unsere Beratungsleistungen sind herstellerunabhängig und individuell auf die jeweiligen Anforderungen maßgeschneidert. Die Möbelausstellung plu-



Abb. 1–3: pluradent 49+ bietet ideale Möbel für eine entspannte Kinderbehandlung.

radent 49+ in Osnabrück ergänzt und erweitert die bundesweite Präsenz an Verkauf- und Beratungszentren. Auf 350 m² Ausstellungsfläche werden ganzheitliche Ansätze der zeitgemäßen Praxisgestaltung präsentiert.

Innenarchitektur

Das Zusammenspiel von ansprechenden Formen, aktuellen Farben und interessanten Oberflächen ergibt ein harmonisches Gesamtbild. Dadurch verlieren Patienten Schwellenängste und das Praxisteam fühlt sich wohl. Innenarchitektur bedeutet bei pluradent 49+ die Synthese aus Qualität, Kreativität und Funktion: Die Planung des ganz persönlichen Arbeitsbereiches ist ein kreativer Prozess, der Phantasie und Fingerspitzengefühl verlangt, aber auch der dafür notwendigen fachlichen Kompetenz bedarf. Zur individuellen Beratung steht ein Team von Fachberatern, Planern und Innenarchitekten zur Verfügung.

Mit kompetenter Unterstützung kann so jeder Zahnarzt seine individuelle Praxiskonzeption oder auch einfach nur umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen zum Wohle der Patienten diskutieren, planen und betrachten. ◀

kontakt

pluradent AG & Co KG
Niederlassung Osnabrück
Ackerstraße 55
49084 Osnabrück
Tel.: 05 41/95 74 00
E-Mail: 49plus@pluradent.de
www.pluradent.de/49plus

Vorspann

Cosmetic Dentistry – Eine **Chance** für die Zukunft?!

Autor:

Moderne Zahnarztpraxen setzen nicht mehr nur auf Funktionalität. Gerade junge Zahnärzte legen Wert auf Design und Atmosphäre. Erfahren Sie im folgenden Artikel mehr zum gelungenen Konzept für eine Wohlfühl-Praxis in Bochum.

Ganzheitliches Konzept für eine Wohlfühl-Praxis

Autor: Jesko Gärtner

„Bin ich hier richtig? Ich wollte eigentlich zum Zahnarzt.“ – Diese Frage hört mein Praxisteam häufig, und ich muss dabei immer ein wenig schmunzeln. Die Frage ist nicht ganz unberechtigt, denn unsere Bochumer Praxis sieht etwas anders aus, als viele Patienten erwarten. Der Grund: Als vor zwei Jahren die Praxiseröffnung anstand, haben wir bei der Gestaltung sehr darauf geachtet, eine möglichst angenehme und entspannende Atmosphäre für unsere Patienten zu schaffen.

Dem positiven Feedback nach zu urteilen, scheint uns das gelungen zu sein. Warum sollte man sich auch nicht in einer Zahnarztpraxis wohlfühlen können? Dunkles Parkett, stilvolle Beleuchtung und modernste Möbel tragen dazu bei, dass sich unsere Patienten eher an ein Wellnesscenter als an eine Zahnarztpraxis erinnern fühlen. Eventuelle Wartezeiten können sie an der Kaffeebar, an den

Online-Terminals oder einfach in den bequemen Ledersesseln verkürzen.

Entspannte Atmosphäre

Doch das ist lediglich ein Teil unseres ganzheitlichen Praxiskonzepts. Wir verstehen uns als Wohlfühl-Praxis. Der Patient soll erst dann mit dem Thema Zahnarzt in Berührung kommen, wenn sich die Tür zu den Behandlungsräumen öffnet. Und das passiert nur dann, wenn ein Patient auch wirklich behandelt werden muss. Die Patientenberatung findet hingegen ausschließlich in meinem Büro statt, das ebenfalls dem Praxisdesign folgt. Hier kann ich mit dem Patienten auf Augenhöhe sprechen: Er sitzt mir gegenüber und nicht vor oder gar unter mir auf der Behandlungseinheit, sodass er zu mir hoch schauen muss. Das schafft eine viel angenehmere Situation – für den Patienten genauso wie für mich.

Gerade Angstpatienten schätzen unser Praxiskonzept. Wir versuchen alles, diesen Patienten so viel wie möglich von ihren Befürchtungen zu nehmen. Zum Beispiel wirken wir dem gerade von Angstpatienten häufig als typisch wahrgenommenen „Praxisgeruch“ mit dem dezenten Einsatz von Duftessenzen entgegen. Patienten, bei denen wir einen größeren Eingriff vorgenommen haben, können sich in unserer Praxis in einem Ruheraum entspannen und erholen. Von dieser Atmosphäre der Entspannung sind die Patienten – insbesondere nach einem chirurgischen Eingriff – sehr begeistert. Ich sehe in meinem Konzept der Wohlfühl-Praxis die Möglichkeit, mich bei den Patienten deutlich zu profilieren. Insbesondere als junger Zahnarzt, der keine Praxis übernehmen, sondern eine neue eröffnen will, ist dies meiner Meinung nach heutzutage sehr wichtig. Sonst besteht kaum eine Chance, am



Abb. 1: Die neue Kollektion von Sirona gab es bei der Praxiseröffnung vor zwei Jahren noch nicht. Aber auch die „normalen“ Sirona-Behandlungseinheiten fügen sich perfekt in das Designkonzept ein.

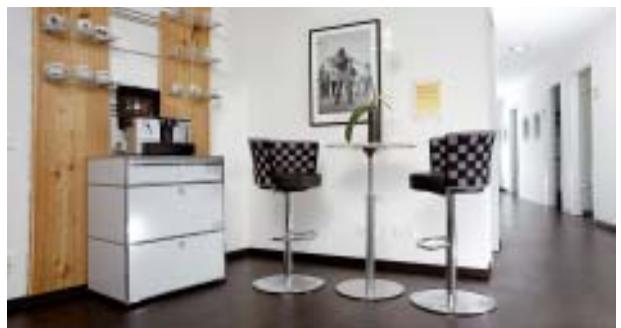


Abb. 2: Das Angebot der Kaffeebar kommt bei den Patienten besonders gut an.

„Markt“ zu bestehen. Zahnärzte sollten sich deshalb im Vorfeld der Praxiseröffnung überlegen, wie genau sie den Traum von der eigenen Praxis realisieren möchten. Wer das nicht tut und keine neuen Ideen entwickelt, scheitert mit einem herkömmlichen Konzept häufig bereits an den Finanzierungsgesprächen mit den Banken.

Innovative Designkollektion

Ein ganzheitliches Praxiskonzept und -design machen mittlerweile nicht mehr an der Tür zum Behandlungsraum halt: Auch die Hersteller von Behandlungseinheiten haben den Trend erkannt und darauf reagiert. Deutlich sieht man dies an der neuen Designkollektion von Sirona. Hier kann der Zahnarzt aus den vier Designwel-

ten Asia, Polar, Savanne und Mediterran auswählen und das Designkonzept seiner Praxis auch in den Behandlungsräumen fortführen. Die richtige Auswahl und Integration der Designkollektion in das übrige Interieur fällt mit dem Sirona-Farbkonfigurator besonders leicht. Im Internet unter www.sirona.de kann man sich ganz einfach virtuell seinen zukünftigen Behandlungsplatz individuell gestalten – oder als angehender Zahnarzt ein bisschen von der eigenen Wunschpraxisträumen. ◀



Abb. 3: Der Empfang erinnert viele Patienten eher an ein Wellnesscenter als an eine Zahnarztpraxis.

kontakt

ZA Jesko Gärtner
Wittener Straße 242
44803 Bochum
Tel.: 02 34/3 24 19-0
Fax: 02 34/3 24 19-20
E-Mail: praxis@mein-zahnarzt-bochum.de
www.mein-zahnarzt-bochum.de

ANZEIGE



**Praxis
erleben!**

ZIEGLER

ein Partner –
ein Konzept.

Design
ZIEGLER

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

Seit über 15 Jahren richtet Thomas Schott Dental Zahnarztpraxen, KFO-Praxen, Operationszentren und Fachpraxen für die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ein. Thomas Schott Dental bietet selbstverständlich das umfassende, sorgfältig zusammengestellte Sortiment eines wirklich gut sortierten Depots. Darüber hinaus stellen sie an sich selbst im Spezialbereich Praxiseinrichtung sehr hohe Ansprüche. Sie richten seit über zehn Jahren Zahnarzt- und KFO-Praxen und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgische Praxen ein. Dabei werden Design und Funktionalität für höchste Ansprüche verwirklicht. Und das zu ausgesprochen günstigen Konditionen.

Die richtigen Entscheidungen für eine erfolgreiche Zukunft

Redaktion

Ob bei einer vollständigen Neuplanung oder bei komplett Um- und Ausbauten macht Thomas Schott Dental mit dem Kunden oder der Kundin ausführliche Workshops und führen Gespräche zu zentralen Fragen, etwa: Planung des Behandlungsortes, passende Praxisräume, Ausrichtung der Praxis. Dabei ist es wichtig, was die 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 konkre-

ten Entwurf der Einrichtung. Ständige Abstimmung 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. In dem Showroom von Thomas Schott Dental in Tönisvorst



können Sie sich verschiedenste Einheiten, Röntgen- und andere Groß- und Kleingeräte ansehen. Vor allem können Sie hier alles ausprobieren. Denn nichts überzeugt mehr als die eigene praktische Anschauung. Wie in allen Bereichen arbeiten sie im Service sehr eng an den Bedürfnissen unserer Kunden. Die erfahrenen, gut ausgebildeten Techniker beheben Probleme schnell, unkompliziert und direkt vor Ort. Das Materiallager umfasst ein Sortiment von über 60.000 Artikeln. Ständig verfügbar und kurzfristig lieferbar. Das ist die technische Seite. Aber sie verstehen sich als sehr ganzheitlichen Dienstleister. Auf Wunsch begleiten wir Praxen mit persönlich auf sie zugeschnittenen Konzepten für ihre Außerdarstellung und Kommunikation. Sie stehen für alle Fragen rund um den Praxisbetrieb zur Verfügung.

Vom Look Book Edition 5

Das Look Book Edition 5 ist das Referenzbuch von Thomas Schott Dental. Es wirkt inspirierend und macht Lust auf Gestaltung, auch für bestehende Praxen. Aber es ist ja weit mehr als eine Vorstellung von sehr verschiedenen Einrichtungen. Darüber hinaus enthält es einen umfassenden Ratgeberanteil zur Praxisneugründung mit vielen wichtigen Informationen. Da werden tatsächlich handfestes Fachwissen weitergegeben, mit dem Sie wirklich arbeiten können. Zudem wird es regelmäßig neu aufgelegt, und es kommen immer neue und attraktive Einrichtungslösungen hinzu. So etwas ist in diesem Stil einzigartig in der Branche. Unser Fazit: Empfehlenswert. ◀



kontakt

Thomas Schott Dental
 Maysweg 15
 47918 Tönisvorst
 Tel.: 0 21 51/6 51 00-0
 Fax: 0 21 51/6 51 00-99
 E-Mail: info@thomas-schott-dental.de
 www.thomas-schott-dental.de



pluradent 49+

Einrichtungsplanung und Innenarchitektur

Die Planung des ganz persönlichen Arbeitsbereiches ist ein kreativer Prozess, der Phantasie und Fingerspitzengefühl verlangt, aber auch der dafür notwendigen fachlichen Kompetenz bedarf.



pluradent
 Raum · Dental
 Innenarchitektur **49+**

Partner, die über diese Qualifikation verfügen, sind selten geworden. Bei uns werden Ihre berechtigten Erwartungen erfüllt.

Kompetenzen + Kreativität + Möbel + Innenarchitektur

[www.pluradent.de]

Pluradent AG & Co KG
 Ackerstraße 55 · 49084 Osnabrück
 Telefon: 05 41 / 9 57 40-0
 E-Mail: pluradent49+@pluradent.de

pluradent
 Ihr Partner für Erfolg

Wie oft sitzt man in deutschen Wartezimmern und lässt ungeduldig die Blicke schweifen. Zu häufig schaut man ins Leere oder der Standard-Wandschmuck – wie z. B. die wenig individuellen Kunstdrucke aus dem Möbelmarkt – haben Einzug gehalten. Man sitzt vis-a-vis mit frühstückenden Hochhausarbeitern oder Warhols Marilyn. Aus diesem Grund hat das Portal wandmode.de die Initiative „Blickfang Praxis“ ins Leben gerufen und bietet zwei Möglichkeiten zur „künstlerischen Modernisierung“ der Praxis.

Einzigartige Kunst für die Praxiswände

Redaktion

Die Künstler von wandmode.de schaffen eine Wunschbild-Serie, bei der der Auftraggeber Farbe, Stil und Größe der Werke bestimmt. Neben den einzigartigen POP-ART-Werken des Initiators und Main-Artist der Aktion „Bernd Bohle“ ist nahezu jeder Stil auf Bestellung abrufbar. Bohle versteht sich in diversen Arten der Kunst und hält gute Kontakte zu gleichgesinnten Künstlern sämtlicher Richtungen. Ob klassische oder abstrakte Malerei, es kann auf die gesamte kreative Palette zurückgegriffen werden – auf die Praxisausstattung abgestimmte, einzigartige, außerhalb der utopischen Galerie- und Agenturpreise, sowie handgefertigte Kunst auf Bestellung.

Eröffnung der eigenen Galerie

Eine Alternative zum Kauf von Kunstwerken stellt der Ausstellungsservice von wandmode.de dar – die Bestückung der Wände mit wechselnden Kunstwerken unterschiedlicher Künstler und Stile zum minimalen Preis und ohne großen Aufwand.

Die Nutzung dieser Möglichkeit geht aber weit über den reinen Blickfang für die Patienten hinaus. Ein positiver Effekt ist auch bei den stetigen Nutzern der Praxisräume

zu beobachten. Abwechslung, abgestimmte Farben und Werke, die einem mehr als einen Blick abringen, sind Motivation für die Belegschaft. Eine Tatsache, die nicht zu unterschätzen ist und mithilfe von wandmode.de unkompliziert eingeleitet werden kann.

Da eine Praxis natürlich auch ein wirtschaftlich geführtes Unternehmen ist, muss die erhöhte Aufmerksamkeit von Presse und Öffentlichkeit an dieser Stelle ebenfalls erwähnt werden. Die Lokalredaktionen werden bei Ausrichtung einer solchen Aktion reges Interesse zeigen. Wie





wäre es denn zum Beispiel mit einer kleinen Vernissage bei einem Ausstellungswechsel in den eigenen Räumlichkeiten? Freunde, Bekannte, Patienten und die Redaktion des Kulturteils der örtlichen Tageszeitung werden gleichermaßen von der interessanten Verbindung von Medizin und Kunst begeistert sein!

„Blickfang Praxis“

Die abgebildeten Fotos zeigen Werke des wandmode-Schöpfers Bernd Bohle, der sich in seinem „freien“ Stil der POP-ART verbunden fühlt. Der Künstler bewegt sich äußerst sicher auf diesem Gebiet und gestaltet aus Überzeugung vorwiegend Werke dieses Genres. Ist es die Schwäche, sich als Konsument beeinflussen zu lassen oder sind doch die Kenntnisse der Materie „Werbung“ dafür verantwortlich? Vielleicht ein Mix aus beidem. Fest steht, dass die Ausbildung zum Betriebswirt mit Schwerpunkt Marketing ihm jene Fähigkeit gegeben hat, hinter die Glamour-Fassade der bunten Bilder zu schauen und den



psychologischen Aspekt wahrzunehmen. So entstanden das Interesse und die Faszination, für die „Kunst“ Emotionen hervorzurufen. Der Hang zu grellen Farben und auffälligen Motiven sowie die Thematisierung der Werbung in der POP-ART waren und sind natürlich Merkmale, die im Schaffen des Künstlers Einzug gehalten haben. Farb- und Motivzusammenstellung konzentrieren sich in erster Linie darauf als Eye-Catcher zu fungieren, um sich bei längerer Betrachtung zum Emotionskatalysator zu entwickeln. Die „große Botschaft“, von der bei einigen Künstlern des Öfteren die Rede ist, soll durch die Werke nicht in die Welt hinausgetragen werden. Warum auch? Ziel ist es ganz im Sinne der Stilrichtung POP-ART, Kunst verstehbar zu halten und auffällige Präsentationsobjekte zu schaffen. Kreativität heißt bei Bohle aber auch gleichzeitig Flexibilität. Eine Eigenschaft, die ihn zum Auftragsmaler verschiedenster Stile hat werden lassen, und eine Eigenschaft, die der Aktion „Blickfang Praxis“ vorangegangen ist. Alles in allem also Fähigkeiten und Verbindungen, die genutzt werden wollen. Der Auftraggeber wird zum „Mitschaffenden“ und erhält Individualität nach seinem Geschmack.

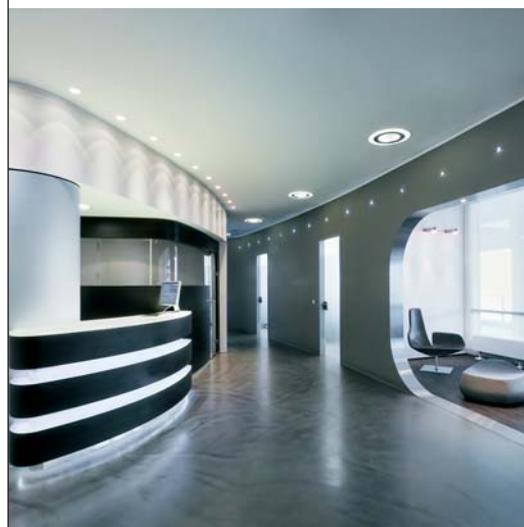
So profitiert man heute selbst von bisher ungenutzten oder vernachlässigten Wandflächen der Praxis. wandmode.de schafft die visuelle Überbrückung von Wartezeiten! Ein Besuch des Portals unter wandmode.de wird zu einem Atelier-Besuch mit Shopping-Charakter. Ein einfaches, übersichtliches und niedrig angesiedeltes Preissystem nehmen die Scheu, sich im künstlerischen Terrain zu bewegen. Mehr Informationen und Anregungen finden Sie unter www.wandmode.de ◀

kontakt

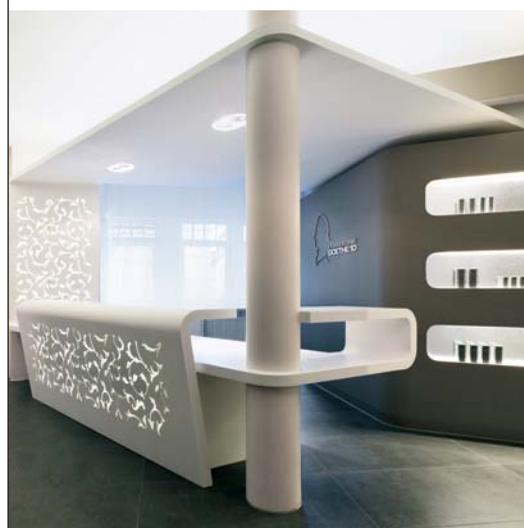
wandmode.de
 Bernd Bohle
 Am Bismarckstein 5
 37075 Göttingen
 Tel.: 05 51/2 30 09
 E-Mail: fragen@wandmode.de
www.wandmode.de



Räume für höchste Ansprüche



Planung Gestaltung Abwicklung



Eine exklusive Praxis mit modernen Behandlungsstühlen und Patienten, die sich regelrecht darum reißen, darauf Platz zu nehmen – in der ersten virtuellen Zahnarztpraxis in „Second Life“, einer dreidimensionalen Simulation im Internet, ist alles möglich. Werfen wir einen Blick hinter die Kulissen ...

Die virtuelle Zahnarztpraxis im Internet

Autor: Bernd Bitzer

Die Online-3-D-Welt „Second Life“ existiert schon seit 2003. Sie wurde in den Linden Labs in San Francisco erdacht und war die praktische Umsetzung einer komplizierten Formel des Firmengründers Philip Rosedale. Erst Ende 2006 kam die Lawine plötzlich ins Rollen. Der Grund: „virtueller Grundbesitz“ und die ständige Verbesserung der Darstellungsqualität bringen die Zweitwelt sprunghaft in die Schlagzeilen der Medienwelt, die zunächst ungläubig über unbekannte Pixeluniversen und das wundersame Treiben darin berichtet. Alles scheint möglich. Denn Linden Labs liefert im Gegensatz zu Internetspielen nur die Basis, die „Welt“ als solche. Jedes Haus, jedes Kleidungsstück, vom Weltraumbahnhof bis zur mittelalterlichen Fantasiewelt wurde und wird ausschließlich von den Bewohnern erdacht, gebaut von den Avataren selbst mit Werkzeugen, die jeder „ingame“, also innerhalb von Second Life kostenlos einsetzen kann, um jede denkbare Form, jedes mögliche und un-

mögliche Objekt zu schaffen. Fast zehn Millionen Avatare sind mittlerweile im Zweitleben angekommen, davon ständig rund 30.000 weltweit an den Servern in San Francisco angemeldet und so aktiv, dass jeden Tag über eine Million Euro in Second Life umgesetzt werden. Für Dinge, die es nicht gibt – und die doch jeder haben will. Denn die finanzielle Grundstruktur ist der eigentliche Antrieb der Zweitwelt und deren unverhohlene Daseinsberechtigung. Der Keim des Kapitalismus steckt in jedem Detail: ein Klick auf das Objekt der Begierde genügt und das Konto ist um einige Lindendollar ärmer, der allumfassenden Währung in Second Life. Natürlich ist vieles kostenlos, so wie der Zugang selbst. Doch die Verlockungen tausender Einkaufsmeilen und noch mehr detailreich gestalteter Objekte von Leder-täschchen bis Designerkleidung wecken zwangsläufig Begehrlichkeiten. Endlich die Luxusjacht am Landungssteg der eigenen Villa und abends mit virtueller Freundin in den Sonnen-

untergang tuckern? Machbar und für einige Euros durchaus bezahlbar.

Viele Firmen haben den Wert virtueller Ware zwischenzeitlich erkannt und sind mit eigenen Niederlassungen in Second Life vertreten, bieten Mercedes C-Klasse-Probefahrten, virtuelle Produkterfahrung am neuen Apple-iphone auf Apfeland oder die Jagd nach der geheimnisvollen Briefmarke auf der Post-Insel. Auch die „hmt zahnmedizin Leinfelden“ ist als erste virtuelle Zahnarztpraxis mittlerweile sehr erfolgreich im Internet (Abb. 1).

In der Online-Praxis ...

Ferris Ferraris macht blau. Dösen und im bequemen Liegestuhl auf der Praxisterrasse den Sonnenaufgang genießen, ist seine Lieblingsbeschäftigung. In dieser Zeit versorgt Dr. med. dent. Dipl.-oec. med. Wolfgang Hörz seine Patienten im echten Leben, hilft bei Parodontitis, setzt Implantate und liefert mit seinen Kollegen der hmt-zahnmedizin in Leinfelden bei Stuttgart zahnmedizinische Rundumversorgung. Ferris Ferraris ist das Zweit-Ich im Zweitleben von Dr.

ANZEIGE

Das LOOK BOOK Edition 5

Bestellen Sie unser
LOOK BOOK mit
über 140 Seiten
Inspirationen.





THOMAS SCHOTT
D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst
Tel. 0 21 51/65 100 0
Fax 0 21 51/65 100 49
www.thomas-schott-dental.de

Schutzgebühr: 19,90 €



Abb. 1



Abb. 2

Hörz. „Der Kontakt gelingt hier wunderbar unkompliziert“, so Dr. Wolfgang Hörz. „So ganz ohne den üblichen Arzt-Patienten-Abstand unterhält man sich mit netten Menschen aus der ganzen Welt. Es macht einfach Freude, dann auch noch ein paar Tipps für gesündere Zähne unterzubringen.“ Im Eingangsbereich der virtuellen Zahnarztpraxis, gleich hinter dem modernen Empfangstresen aus poliertem Edelholz und halbtransparentem Rauchglas, informieren große Tafeln über die optimalen Methoden, die Zähne zu putzen und über die neuesten Erkenntnisse bei der Zahnaufhellung. „Sobald ein Avatar – so heißen die virtuellen Menschen hier – eine dieser Infotafeln berührt, bekommt er automatisch eine Kopie der Information ausgehändigt, die er mit ‚nach Hause‘ nehmen kann“, erklärt Dr. med. dent. Dipl.-oec. med. Kresimir Mestrovic, bei hmt mit den Tätigkeitsschwerpunkten ästhetische Zahnheilkunde, Endodontie und Implantologie, einer der drei leitenden Ärzte. Als virtuellen Zahnarzt „Kreshi McBride“, sonnengebräunt und studiogestählt, trifft man ihn in seinen Arbeitspausen in Second Life. „So ist unser Angebot rund um die Uhr präsent. Doch zählt der Spaß an der Sache. Und der macht diesen Zugang so interessant – mehr als bei einer gewohnten Website.“

Dr. med. dent. Dipl.-oec. med. Christian Toth ist Oralchirurg bei hmt und als „Krisztian Tomorrow“ virtuell unterwegs. Der gebürtige Ungar kennt die Ängste seiner Patienten: „Unter uns – wer geht schon gerne zum Zahnarzt? Einfach mal auf einen Sprung in die Praxis, ein freundlicher Plausch zwischendurch? Hier doch eher selten ... in unserer virtuellen Praxis aber völlig normal und immer wieder Grund für ein Extralächeln.“ In Deutschland leiden über 12 Millionen Menschen unter der heillosen Angst vor dem Zahnarzt – schon der bloße Gedanke an Bohrer und Spritze lässt sie beben und hat der Bohrer-Panik sogar einen eigenen Fachbegriff eingebracht: Oralophobie. Viele gehen nur unter großen Ängsten zum Zahnarzt. Oder nur dann, wenn der Schmerz gar nicht mehr nachlässt. Dr. Christian Toth sieht daher in der virtuellen hmt-Praxis eine Chance, spielerisch auf den

Zahnarztbesuch vorzubereiten und so die Hemmschwelle zu senken. „Es funktioniert – und es freut uns natürlich besonders, wenn wie gestern ein neuer Patient aus dem doch weiter entfernten Korntal-Münchingen zu uns kommt. Weil ihm die Praxis in Second Life so gut gefallen hat.“

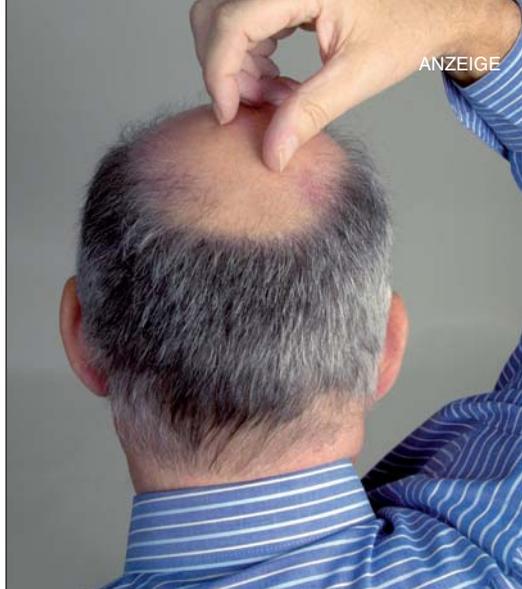
Ausblick

Rundum-Service kommt bestens an. Bei hmt findet sich das gesamte Spektrum der Zahnmedizin unter einem Dach. Die Zusammenarbeit von Fachärzten (Abb. 2) garantiert einen effektiven und reibungslosen Behandlungsablauf – und das in einer Atmosphäre, in der sich Praxisteam und Patienten gleichermaßen wohl fühlen. So wohl, dass man mit gleich zwei Zahnarthelferinnen den Kreis der 22 festgestellten Mitarbeiter erweitern möchte. Gesucht wird mit einer Anzeige in regionalen Publikationen und natürlich parallel in der virtuellen Praxis, die ihrem Vorbild demnächst auch optisch exakt nachgebaut wird. Dr. Kresimir Mestrovic: „Wir haben vor, unser tatsächliches Praxisgebäude in der virtuellen Welt mit so vielen Details wie möglich nachbauen zu lassen, sodass jeder den Besuch bei uns vorher regelrecht ‚üben‘ kann. Und was man vorher geübt hat, fällt in der Wirklichkeit leichter.“

Und auch Dr. Wolfgang Hörz hat für die Zukunft große Pläne: „Wir planen in der nächsten Ausbaustufe Life-Veranstaltungen zu verschiedensten Zahnthemen, Fortbildungen in einem eigens eingerichteten Vortragssaal und einen regelmäßigen Tag der Mundgesundheit in Zusammenarbeit mit der Stadt Leinfelden-Echterdingen. Dieser findet parallel dann auch in unserer realen Praxis statt, wird via Video in Second Life übertragen und ist so weltweit für jeden zugänglich. Was für Möglichkeiten ...“ ◀

kontakt

hmt zahnmedizin Leinfelden
Dr. Hörz, Dr. Mestrovic, Dr. Toth
Schulstraße 2
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 07 11/75 65 66
Fax: 07 11/9 03 56 52
E-Mail: info@hmt-zahnmedizin.de
www.hmt-zahnmedizin.de



Kribbeln im Kopf.

Planen. Gestalten.
Einrichten.

HARTWIG GÖKE Praxiskonzepte

Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Innenarchitekt BDIA
Schwanenmarkt 4
40213 Düsseldorf
Telefon 0211 8628688
www.goeko-praxiskonzepte.de

Auf die Ideen kommt es an.



Kompetent. Fair.
Begeisternd.

HARTWIG GÖKE Praxiskonzepte

Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Innenarchitekt BDIA
Schwanenmarkt 4
40213 Düsseldorf
Telefon 0211 8628688
www.goeke-praxiskonzepte.de



Integrierter Endo- und Chirurgieantrieb

Das intelligente, flexible Behandlungssystem ESTETICA E80 wurde unter ergonomischen Gesichtspunkten konzipiert und gewährleistet dadurch reibungslose Bewegungsabläufe für eine gesunde, belastungsfreie Körperhaltung. Ein absolutes Novum der Einheit ist die Integration von Endo- und Chirurgieantrieb. Damit werden nicht nur teure Zusatzinstrumente überflüssig, sondern gleichzeitig der Workflow optimiert und die Arbeitsergonomie verbessert. Integriert in der ESTETICA E80 besitzt der neue, kollektorlose und sterilisierbare KL 702 Motor neben seinem normalen Drehzahlbereich eine spezielle Endofunktion mit einstellbarer Drehmomentbegrenzung. Zur Optimierung des Workflows können des Weiteren die Parameter für sechs verschiedene endodontische Arbeitsschritte abgespeichert werden.

Neben der klassischen Bestückung des Instrumententrägers kann der Chirurgie-Lichtmotor KaVo SL 550 als siebtes Instrument in die ESTETICA E80 integriert werden. Damit stehen dem Anwender uneingeschränkt die Funktionen eines modernen Chirurgiegerätes zur Verfügung. Die ESTETICA E80 erkennt automatisch, welches der KaVo Chirurgie-Lichtinstrumente verwendet wird und stellt die richtige Untersetzung ein. Auf der Programmebene können Programmschritte für bis zu sechs Implantate erstellt werden. Die maximalen Drehmomente eines jeden Arbeitsschrittes werden erfasst und liefern wichtige Informationen zur Beurteilung der Primärstabilität der Implantate. Durch die Adaption des Chirurgiemotors über eine Schnellkupplung können Versorgungsschlauch und Motor nach der Behandlung problemlos für die Sterilisation abgenommen werden. All diese innovativen Lösungen erzielen für den Anwender einen Gewinn an Sicherheit, Zeit und Geld.

KaVo Dental GmbH
Tel.: 073 51/56-0
www.kavo.com

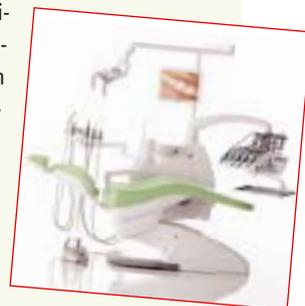
Absolute Bewegungsfreiheit

Kompakt und vielseitig soll die Klasse A9 von Anthos für optimale Raumausnutzung und absolute Bewegungsfreiheit sorgen, indem sie ergonomische Lösungen für den Zahnarzt und seine Assistenten bietet. Klasse A9 ermöglicht die vollständige Kontrolle über alle Bedienungssituationen, sodass sich Zahnarzt und Assistent ausschließlich auf den Patienten konzentrieren können. Dabei ist die Behandlungseinheit hochkompakt und zeichnet sich durch optimale Beweglichkeit aus. Dank neuen ergonomischen Designs konnte der Arbeitsraum weiter optimiert werden. Das Assistentenmodul mit Doppelgelenkarmen kann vertikal ausgerichtet werden und erlaubt eine ideale Instrumentenpositionierung. Die motorbetriebene entfernbare Speischale kann um bis zu 270° gedreht werden. In Stand-by-Stellung ist sie im Gehäuse der Wassereinheit verstaut und soll so den der Assistentin zur Verfügung stehenden Platz vergrößern. Der vom Schweizer Hersteller Bien-Air entwickelte MX-Induktions-

motor gehört inzwischen zur Standardausstattung von Klasse A9 und bietet einen Drehzahlbereich von 100 U/min. – 40.000 U/min. Er ist autoklavierbar, wasserdicht

und zeichnet sich durch Funktionen aus, dank denen er für die Verwendung bei Zahnbehandlungen ab einem Drehmoment von 0,3 Ncm geeignet ist. Die totale Kontrolle der Instrumentenparameter macht den MX sicher und genau. Anthos bietet eine wachsende Palette an Instrumenten und Technologien für den Zahnarzt. Garantiert seien dabei vollkommene Zuverlässigkeit, Funktionalität und höchste Leistungsstärke.

Anthos
Tel.: 0 22 25/99 96 40
www.anthos.it



Neue Freiräume dank neuem Design

Die Dental-Manufaktur ULTRADENT präsentiert zur IDS 2007 wieder eine Weltneuheit im Bereich kompakter Behandlungseinheiten. Mit einer zweiten, ganz neuen, speziell für die junge Zielgruppe entwickelten Linie, setzen die Münchener Spezialisten auf modernste Werkstoffe und junges Design. Es entstand ein völlig neues System einer modernen Behandlungseinheit, das sowohl als Schwebetisch-Einheit easy FLY und als Cart-Einheit easy GO angeboten wird. Besonders auffällig ist die Leichtigkeit, die die gesamte Behandlungseinheit ausstrahlt. Das Ergebnis ist eine durchdachte Formensprache, die ganz gezielt bei der Ergonomie ansetzt und von da aus einen Arbeitsplatz gestaltet, der allen Anforderungen des Behandlers, der Assistenz und des Patienten berücksichtigt. Dabei wurde auch den Punkten Hygiene, Servicefreundlichkeit und Langlebigkeit hohe Aufmerksamkeit gewidmet.

Die neue Konstruktion des Patientenstuhls ermöglicht einen sehr nahen und direkten Zugang zum Patienten. Die besonders kompakte und kurze Bodenplatte bietet viel Bewegungsfreiheit für Behandler und Assistenz. Die besondere ULTRADENT-Modulbauweise erlaubt für alle easy-Behandlungseinheiten die Ausstattung mit hochwertigen Instrumenten und kann dadurch nahezu alle Wünsche des Zahnarztes erfüllen. Mit der Entwicklung von easy FLY und easy GO wurde eine ganz neue

Geräteklasse geschaffen, die viele unerwartete Ausstattungsdetails bereits serienmäßig anbietet. Auch die easy Zahnarztgeräte sind Neuentwicklungen, die in Sachen Positionierung und Bedienung höchstes Niveau repräsentieren. Die einfache, symboldefinierte Steuerung umfasst alle Instrumente und die Stuhlpositionen. Die Trayablage bietet bei allen Versionen Platz für zwei Normtrays. Sogar ein spezielles Multimediasystem wurde für easy entwickelt, das kostengünstig via Praxis-PC die Bildkommunikation integriert. Viele Details, wie das Echtglas-Display, ein optionaler Funk-Fußanlasser und der einfache Zugang zum tropffreien Filtersystem erleichtern die Behandlung, die Wartung und den Service.

Alle ULTRADENT Behandlungseinheiten verfügen über automatisierte Programmfunktionen zur Einhaltung von Hygienevorschriften. Die RKI-Spülung ist bei easy serienmäßig integriert, die Intensiv- und Permanent-Entkeimung sind für easy optional erhältlich.

Die neue easy-Klasse verwirklicht mit ihrer Ausstattung viele technische Visionen und schafft mit der harmonischen Gesamtkonstruktion eine Faszination und eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten. Fordern Sie die ULTRADENT Broschüre zum Thema easy an:

**ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG**
Tel.: 0 89/42 09 92-70
www.ultradent.de



TGA
WEBER GmbH



Optimale Lösungen für die Hygiene

Hygienevorschriften sind ein wichtiges Thema, deshalb sucht die Le-iS Stahlmöbel GmbH nach neuen Alternativen, die Vorschriften in die Möbel bzw. das Zubehör zu integrieren. Hauptproblem Desinfektionsmittelpender: Le-iS hat verschiedene Möglichkeiten. Eine davon ist der Hygieneschrank, in welchem alle Arbeitsmittel (Seifen- und Desinfektionsmittelpender, Papierhandtücher, Handschuhe, Mundschutz und Becherspender) untergebracht sind. Die zweite Variante ist, die berührungslosen Desinfektionsmittel und Seifenspender hinter dem Waschbecken auf der Arbeitsplatte anzubringen. Die neueste



Entwicklung der Le-iS Stahlmöbel GmbH wurde auf der IDS in Köln zum ersten Mal vorgestellt. Einzelne Module in denen unterschiedliche Arbeitsmittel untergebracht sind, z.B. Desinfektionsmittel- und Seifenspender und Handtücher oder Mundschutz und Handschuhe, Becherspender oder einfach nur ein Modul für Materialien. Diese können dann so zusammengestellt werden, wie es benötigt wird, nebeneinander, übereinander oder auch einzeln. So kann der Praxisraum farblich und formschön gestaltet werden. Ebenfalls bietet Le-iS die Möbelzeile für den Steriraum. Unreine und reine Strecke werden durch den neuen Steri-Hochschrank getrennt. In diesem Schrank können

zwei Geräte sowie die Wasseraufbereitung untergebracht werden. Die Möbelzeile kann individuell zusammengestellt werden, um den räumlichen Bedingungen, und nicht zu vergessen den RKI-Richtlinien, gerecht zu werden. Natürlich werden auch weiterhin die bewährten Praxismöbel FRAMOS, VOLUMA und VERANET produziert. Ständige Entwicklung und Qualitätskontrolle garantieren optimale Funktionalität. Die Linie VOLUMA zeichnet sich durch Vollauszüge und das Dämpfungssystem aus. Das formschöne Design rundet das Ambiente des Praxisraumes ab. Auch die Hygienevorschriften können durch die passenden Hygienemodule mit Desinfektionsmittel- und Seifenspender umgesetzt werden.

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

Die Behandlungseinheit mit dem gewissen Etwas

Die Aufgabenstellung war, chirurgisch arbeitende Zahnärzte von Zustellgeräten so weit als möglich zu befreien. Ferner sollte es möglich sein, unterschiedliche Stuhlprogramme abzurufen, ohne dafür die Hände benutzen zu müssen. Die Lösung heißt D1-plus: In dieser Behandlungseinheit ist der Implantologiemotor bereits integriert und die Stuhlprogramme sind über den Kreuzfußschalter abrufbar. Was wollen Sie mehr? Für die D1-plus Behandlungseinheit wurde zusammen mit der Firma W&H eine Steuerung entwickelt, die es ermöglicht, den Implantologiemotor komplett in die Einheit zu integrieren. Der Vorteil dieser Konstruktionsweise leuchtet

sofort ein: Sämtliche Arbeitsschritte zum Einbringen eines Implantats sind über ein einziges Bedienelement abrufbar. Und weil das so ist, kann der Behandler auf Zustellgeräte verzichten, was Platz und Kosten spart. Weiterhin wurde der Kreuzfußschalter so modifiziert, dass gespeicherte Stuhlprogramme per Fußdruck abgerufen werden können und der Behandler dafür nicht auf seine Hände zurückgreifen muss. Schließlich kann auch die Unitleuchte mit dem Fuß ein- und ausgeschaltet werden und auch die Implantologieprogramme sind per Fußdruck abrufbar. Ob als Cart-Variante, Parallel-Verschiebebahn manuell oder gar als motorische Parallel-Verschiebebahn. In alle Modelle kann der Implantologiemotor integriert werden. Mit den

hochwertigen Materialien im Blick und der Philosophie dieser Behandlungseinheit im Rücken schafft der Behandler für seine Patienten eine angenehme Atmosphäre, in der sie sich wohlfühlen können oder zumindest ein wenig Unbehagen verlieren.



DKL GmbH
Tel.: 05 51/50 06-0
www.dkl.de

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

IMPRESSUM

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

Tel.: 03 41/4 84 74-1 30

c.hartmann@oemus-media.de

Ein Supplement von



