



*Praxiseinrichtung/
Digitales Röntgen*



Schöne Praxen sind erfolgreicher

Eine schöne Praxis, dies wird jeder bestätigen können, ist eine sehr angenehme Sache. Man fühlt sich wohl, ist stolz, arbeitet ohne Frage entspannter. Patienten loben die angenehme Atmosphäre und Kollegen schauen ein wenig neidisch auf den attraktiven Arbeitsplatz. Jedoch steht eine Frage für jeden Behandler im Raum, die nahezu wichtigste, weit vor den Faktoren des reinen Wohlfühlens: Ist eine finanzielle Investition in ein hochwertiges Praxisdesign tatsächlich rentabel? Nützt mir als Investor der finanzielle Aufwand wirklich?

Während andere Branchen wie die Gastronomie die Attraktivität der Innenarchitektur schon seit Jahrzehnten selbstverständlich für sich nutzen, wird die Designpraxis in Deutschland teilweise noch als „nicht notwendig“ oder „unrentabel“ angesehen.

Seit einigen Jahren, auch mit fortlaufend entstehenden attraktiven deutschen Praxen, bestätigt sich eine Vermutung mehr und mehr: Schöne Praxen sind erfolgreicher.

Nicht nur die Patientenzahlen wachsen in diesen Praxen, auch die Bereitschaft zu mehr, höherwertigen und aufwendigeren Behandlungsmethoden seitens der Patienten steigt. Nicht nur in verwöhnten Großstädten, sondern auch in suburbanen Gebieten ziehen behagliche Praxisräume Patienten in ihren Bann und lassen Angstpatienten zu Dauergästen werden, die sich auf ihre regelmäßige Prophylaxe freuen. Aus eigenen Projekten und aus Gesprächen mit erfolgreichen deutschen Pra-

xisdesignern kann ich das Fazit ziehen, dass die Erfolgserwartungen jedes bisherigen Bauherrn erfüllt, nahezu immer aber auch übertroffen wurden. Mehr Patienten als gedacht, größere Akzeptanz höherwertiger Behandlungsmethoden, bessere Etablierung regelmäßiger Prophylaxe – ja, es funktioniert. Das Geheimnis liegt in dem positiven Gesamteindruck des Patienten, der einen Vertrauensvorschuss mit sich bringt. Einer perfekt geplanten und attraktiv wirkenden Praxis wird weit mehr Professionalität und Modernität in den Behandlungsmethoden zugetraut. Des Weiteren existiert der sogenannte „weiche“ Faktor: Der Patient fühlt sich so wohl, ist so beeindruckt von den Räumlichkeiten, dass er sich nicht nur freut, wiederzukommen, sondern den Namen der Praxis noch nach außen weiterträgt. In mehreren unserer Projekte brachte allein dieses Verhalten in den ersten Monaten über hundert neue Patienten in die Praxen – für alle völlig unerwartet. Eine Zahnärztin sagte zu mir: „Selbst wenn ich die angenehmen Aspekte der neuen Praxis weglasse und die Rentabilität isoliert betrachte – es hat sich definitiv gelohnt.“

Beim Blättern und Erkunden des aktuellen Supplements ZWP spezial wünsche ich Ihnen deshalb nicht nur positive Anregungen und das Finden überzeugender Anbieter, sondern auch das gute Gewissen, bei der Planung eines anstehenden Umbaus oder einer Verschönerung in Ihren Praxiserfolg zu investieren.



Jakob P. Koschdon,
Praxisdesign & Innenarchitektur,
KoschdonFrankfurt



Der Besuch einer Zahnarztpraxis ist bei einer Vielzahl von Patienten oft assoziativ verknüpft mit Angstgefühlen, unentspannten Wartezeiten in engen Räumen, dem Geruch von Desinfektionsmitteln und Atmosphären geprägt durch Praxiseinrichtungen ohne erkennbares Konzept. Diesen emotional negativ besetzten Bildern sowie der körperlichen und geistigen Anspannung kann durch ein ausgewogenes und an Patientenwünschen ausgerichtetes Gestaltungskonzept in Neubau oder Modernisierung entgegengewirkt werden.

Planung von Anfang an: Entwurfsskizze Empfangsbereich Zahnarztpraxis.
Grafik: eichner bastian architekten

Praxiseinrichtung mit Konzept

Autor: Dipl.-Ing. Marc Eichner

Die Berücksichtigung des Wohlfühlaspektes für den Patienten in der Zahnarztpraxis rückt gegenüber der obligatorischen Optimierung von organisatorischen, fachlichen, funktionalen und hygienischen Aspekten immer mehr in den Vordergrund.

Vom Patienten zum Kunden!

Praxisanalysen der letzten Jahre und Berichte von Unternehmensberatern für medizinische Einrichtungen zeigen speziell für Fachpraxen, in denen zunehmend privat abzurechnende Leistungen angeboten werden, dass aus dem Patienten (aus dem Lateinischen: der Leidende, der Erduldende) ein anspruchsvoller Kunde mit hohen individuellen Ansprüchen geworden ist. Für die Praxisauswahl ist nicht mehr überwiegend nur das fachliche Können und der gut erreichbare Praxisstandort entscheidend, sondern ein hohes Niveau bei Service, Dienstleistung und patienten- also: kundenfreundlichem Ambiente. Eine angenehme, freundliche Praxisatmosphäre, gepaart mit einer professionellen und ambitionierten Gesamtkonzeption,

ist nicht nur für die Praxisbesucher wichtig; auch für die Mitarbeiter wirken sie am

ist nicht nur für die Praxisbesucher wichtig; auch für die Mitarbeiter wirken sie am



Klare Linien und individuelle Lichtplanung prägen den Empfangsbereich der Praxis.
Foto/Quelle: Scheer Surface Solutions GmbH

täglichen Arbeitsplatz motivationsfördernd. Speziell die Zahnarztpraxis ist also ein Ort, der durch das Spannungsfeld zwischen hohen Anforderungen an Funktionalität, Ergonomie und Hygiene einerseits und Aspekten wie Atmosphäre, Ästhetik, Attraktivität und Wiedererkennungswert gekennzeichnet ist.

Kompetenz – Emotion – Wirtschaftlichkeit

Durch die Qualität der Praxisgestaltung und -einrichtung sollen sowohl die hohen technischen Standards und die fachliche Kompetenz des Zahnarztes und seiner Mitarbeiter zum Ausdruck gebracht als auch beim Patienten ein Gefühl von Geborgenheit, Wohlbehagen und größtmöglicher Entspannung generiert werden.

Hierbei ist es von größter Wichtigkeit, dass das Ambiente sich orientiert an der beruflichen Ambition, am Selbstverständnis und der Persönlichkeit des Zahnarztes, seiner fachlichen Ausrichtung und seiner Patientenstruktur. Denn nur wenn hier ein erkennbarer Einklang herrscht, entsteht der für die Patientenbindung gewünschte Effekt. Nur so kann eine ambitionierte Praxisgestaltung ein wesentlicher und nachhaltiger Marketingfaktor mit Alleinstellungsmerkmal am Markt sein.

Jede Komponente zählt!

Ist der geeignete Praxisstandort gefunden, die durch exakte Funktionsanalysen unter-

mauerte Praxiskonzeption entworfen und der wirtschaftliche Rahmen abgesteckt, müssen vom Zahnarzt vielfältige Punkte innerhalb folgender grundlegender Ausbauelemente abgewogen und entschieden werden:

- Ausbaumaterialien
- Möblierung
- Farbenkonzept
- Lichtplanung.

Die fachliche Kompetenz des Zahnarztes und seiner Helferinnen, kurze Wartezeiten, das optimale technische Equipment und perfekte Hygiene werden im Allgemeinen von den Patienten als obligatorisch vorausgesetzt. So kann bei der Wahl der Zahnarztpraxis die signifikante und ambitionierte Praxisgestaltung den kleinen Unterschied machen.

Für den Praxisbesucher wirken Farben, Licht, Oberflächen, Akustik und Gerüche zwar sehr unmittelbar, werden dennoch oft nur beiläufig und im Unterbewusstsein wahrgenommen. Der Gesamterfolg einer „Wohlfühlpraxis“ ergibt sich stets aus der Qualität aller ein-

zelnen Details und aus deren ausgewogenem Zusammenspiel in der Summe. In der praktischen Umsetzung eines Zahnarztpraxisausbaus oder einer Modernisierungsmaßnahme ist es entscheidend, dass eine intensive Zusammenarbeit von Zahnarzt, Architekt, den Ausstattungsfirmen für medizinisches Mobiliar und den Fachfirmen für Gebäudetechnik stattfindet. Technisch wie gestalterisch ist für die Schaffung eines patienten- und mitarbeiterfreundlichen Ambientes von großer Wichtigkeit, dass die zu treffenden Entscheidungen sich an einem grundsätzlichen „roten Faden“ orientieren. Denn der gestalterische Bruch zwischen individuell und patientenfreundlich entworfenen Empfangs- und Wartebereichen zur „steril ausgestatteten Welt der Behandlungsräume“ wirkt beispielsweise im Sinne einer dauerhaften Patientenbindung ähnlich kontraproduktiv, wie das willkürliche Zusammenstückeln von Katalogmobiliar „von der Stange“ oder eine modische Innenarchitekturidee, die der Ambition des Zahnarztes, seines Teams und der Patienten-klientel nicht entspricht.

Ausbaumaterialien

Die optimale Auswahl der Ausbaumaterialien und Oberflächen für die Ausgestaltung einer modernen Zahnarztpraxis bedeutet grundsätzlich die gelungene Synthese aus funktionalen, wirtschaftlichen und atmosphärischen Aspekten:

- Farbe, Maserung und Oberflächentexturen
- Hohe hygienische Eigenschaften und gute Reinigungsfähigkeit
- Lange Lebensdauer und gute Alterungsfähigkeit
- Haptik, Akustik und Geruch
- Preis, Nachhaltigkeit, Erneuerbarkeit und leichte Pflege.

Insbesondere gilt dies für die Auswahl der geeigneten Bodenbeläge für die verschiedenen Funktionsbereiche einer Zahnarztpraxis.

Sehr strapazierfähig sind grundsätzlich alle harten Plattenbeläge wie: keramische Fliesen, Kunststeinplatten, Betonwerksteine, Natursteinplatten.

Den hohen hygienischen Anforderungen an die Fußböden insbesondere in den Behandlungsräumen werden homogene, fugenlose Materialien wie: Linoleum, PVC, Gummi oder Naturkautschuk am besten gerecht.

In den letzten Jahren haben sich, aufgrund einfacher und fugenloser Verlegung, hoher Strapazierfähigkeit und leichter Reinigungsfähigkeit Bodenbeschichtungen aus Polyurethan, Epoxidharzen oder Gießharzen durchgesetzt; auch kommen zunehmend oberflächenversiegelte und eingefärbte Estriche und Gussasphaltböden zum Einsatz. Für Empfang und Erschließungszonen bieten sich nach wie vor „Klassiker“ an, wie Teppichbeläge, Parkett- oder Dielenböden.



Strapazierfähige Materialien mit dezenter Farbgebung bestimmen das Erscheinungsbild der Praxis.
Foto/Quelle: Scheer Surface Solutions GmbH



Versiegelter Parkettfußboden in den Behandlungsräumen schafft eine behagliche Atmosphäre.
Zahnarztpraxis Dr. Christine Jann, Potsdam
Planung: eichner bastian architekten
Foto: profil – Marek Lange

Die Wahl der Fußbodenbeläge sollte bei der Praxisplanung möglichst frühzeitig getroffen werden, da aufgrund der Forderung von Schwellenlosigkeit entsprechende bauliche Vorhaltungen hinsichtlich der materialbedingten Fußbodenaufbauhöhen getroffen werden müssen. Besonders großzügig und deshalb besonders für kleine Zahnarztpraxen geeignet sind Konzepte, die mit einem homogen verlegten Bodenbelag für die Gesamtläche auskommen.

Oberflächenmaterialien beeinflussen neben ihren haptischen und optischen Qualitäten wesentlich die Raumakustik und die Geruchswelt der Praxisräume. Entscheidet sich der Zahnarzt zum Beispiel für sehr hygienische, also glatte und harte Beläge, besteht die Gefahr, dass die Räume akustisch „hallig“, kalt und unpersönlich wirken. Hier kann dann durch spezielle Akustikdecken oder die Verwendung von weichen, schalldämpfenden Wandmaterialien oder Fenstervorhängen gegengesteuert werden. Linoleumböden zum Beispiel haben nachhaltig einen materialeigenen Geruch, so auch unversiegelte Holzböden oder Teppichböden; dies sollte der Zahnarzt bei der Auswahl berücksichtigen.

Neben der Gestaltung der Wandflächen durch Beläge und Farben stellt die Auswahl der Türen innerhalb einer Zahnarztpraxisgestaltung einen wesentlichen funktional-baulichen, aber auch emotionalen Faktor dar.

Als ideal für Behandlungsräume haben sich Glastüren oder zumindest Holztüren mit großen Glasausschnitten bewährt. Hier kann individuell entschieden werden, wie viel Ein- und Ausblick, Transparenz und Lichteinfall in die Flurzonen gewährt wird. Besonders platzsparend und somit zur Schaffung kleiner und doch effizienter „Raumwunder“ geeignet sind Schiebetürsysteme, die durch die optimale Ausnutzung der Verkehrswege große Vorteile

gegenüber normal aufschlagenden Türen haben. Hierbei sind jedoch potenzielle Einbußen im Schallschutz und somit der Diskretion zu berücksichtigen.

Möbelplanung

Grundsätzlich muss unterschieden werden zwischen dem Mobiliar in den Patientebereichen, in den Behandlungs- und Technikräumen und den Räumen für Mitarbeiter und Zahnarzt. Hier sind zum Teil signifikante Unterschiede in den Qualitätsanforderungen gegeben, deren konsequente Entsprechung in der Umsetzung jedoch dem Anspruch einer „Zahnarztpraxis aus einem Guss“ nicht entgegenstehen muss.

Der Empfangsbereich mit dem signifikanten Rezeptionstresen ist die Visitenkarte einer jeden Praxis. Gute Auffindbarkeit, die symbolische Qualität der Offenheit und freundlichen Begrüßung sind essenziell.

Er stellt den kommunikativen Dreh- und Angelpunkt der Praxis dar. Er ist erste Anlaufstelle der Patienten, muss dem Personal den bestmöglichen Überblick über das Praxisgeschehen ermöglichen und ist moderner Computerarbeitsplatz zugleich.

Die optische Gestaltung des Empfangstresens und die Benutzbarkeit im täglichen Gebrauch gibt Zeugnis von der Praxisorganisation; – dies im Guten wie im Schlechten.

Häufig begegnen Patienten Empfangstresen, die gekennzeichnet sind von einem Chaos aus Zettelwirtschaft, Karteikarten, Musikanlage, EDV-Geräten und -kabeln. Offene, unsortierte Regal- oder Schrankwände bilden den optischen Hintergrund solcher Kulissen. Der im negativen Sinne „rühmliche Abschluss“ einer solchen Melange stellt dann oft das Sparschwein für die Kaffeekasse und ein vertrocknetes Blumengesteck von der letzten Geburtstagsfeier dar.

Ein optimal gestalteter Empfangsbereich zeichnet sich dadurch aus, dass einerseits ein funktional-optimiertes Arbeiten des Personals möglich ist und andererseits dem Patienten beiläufig der Eindruck einer perfekt organisierten, „aufgeräumten“ und gut strukturierten Praxis vermittelt wird.

Der Zahnarzt und sein Planer müssen hier also folgende funktionalen Punkte detailliert und sehr individuell abstimmen:

– Anzahl der festen und temporären Arbeitsplätze

Kribbeln im Kopf.

Planen. Gestalten.
Einrichten.

HARTWIG GÖKE Praxiskonzepte

Dipl.-Ing. Hartwig Göke

Innenarchitekt BDIA

Schwanenmarkt 4

40213 Düsseldorf

Telefon 0211 8628688

www.goeke-praxiskonzepte.de

- Art der Möblierung als hohe Theke, flacher Tresen, „Welcome-desks“ als freistehende Stehpulte oder offene Arbeitsplätze
 - Ausrichtung der einzelnen Bereiche zu den umgebenen Raumbezügen (Praxiseingang, Wartebereich, Behandlungsräume etc.)
 - Patientenaufkommen
 - Gliederung der notwendigen Schrank- und Arbeitsflächen
 - Klärung aller technisch notwendigen Gerätekomponenten, deren Kabelkanäle und -anschlüsse sowie die Positionierung in den Möbeln
 - Lage und Installation von EDV-Geräten, wie Bildschirme und Tastatur
 - Unterbringung von Patienteninformationsmaterial und Praxiskasse
 - Festlegung der ergonomisch sinnvollen Arbeits- und Stehhöhen der Einzelbereiche des Tresens unter Berücksichtigung von Taschenablage, Pultflächen zur Testierung von Rezepten, Sichtblenden
 - Material- und Farbkonzeption
 - Beleuchtung der Arbeitsflächen und des Besucherbereiches
 - Kratzfestigkeit und Reinigungsfähigkeit der Oberflächen hinsichtlich der Anforderungen im täglichen Gebrauch.
- Zur Verwendung kommen für Möbelfronten und Arbeitsplatten Oberflächenmaterialien wie Furniere, Kunststoffe, HPL-Beschichtungen, Lackierungen, Stein, Glas, Metall, Kunststein, mineralische Werkstoffe.

Gerade für die Möbel in den Behandlungsräumen, die im Besonderen einer hohen hygienischen, chemischen und mechanischen Beanspruchung ausgesetzt sind, kommen immer häufiger moderne mineralische Werkstoffe für Arbeitsplatten und Fronten zur Anwendung. Diese tischlermäßig zu bearbeitenden Materialien sind meist acrylgebundene Mineralwerkstoffe. Sie sind besonders hart, widerstandsfähig und hitzeunempfindlich und weisen mit bis zu 85% Quarzanteilen steinähnliche, nahezu porenfreie Oberflächen mit idealen hygienischen und kratzfesten Eigenschaften mit hoher Lebensdauer und leichter Reinigungsfähigkeit auf. Ideal für Arbeitsplatten in Behandlungsräumen und Steril-Räumen, da sie Keimen und Bakterien keinen Nährboden geben und zugleich beständig gegen zahlreiche Chemikalien, Desinfektionsmittel, Antiseptika und Alkohol sind. Zudem steht hier eine Vielzahl von Farben zur Verfügung. Interessant also auch für die Ablagen und Fronten für den Empfangstresen. Grundsätzlich lassen sich aus derartigen Materialien auch sehr hochwertige Fußbodenbeläge realisieren, da die Materialien als Plattenware in sehr geringer Materialstärke, großen Formaten und mit den geforderten Rutschfestigkeitsklassen ausgeführt werden können. Gerade in Modernisierungs- und Ausbauprojekten muss häufig mit geringen Aufbauhöhen ausgekommen werden; hier sind mineralische Plattenbeläge eine gute

Alternative zu Teppichböden oder Parkett, gerade auch zu PVC- oder Linoleumbelägen in den Behandlungsräumen.

Farbkonzept

Die Farbgestaltung ist einerseits das simpelste und billigste Mittel, um Atmosphären zu stiften und Stimmungen zu generieren, andererseits ist durch die Vielfältigkeit der Möglichkeiten die Entscheidungsfindung für den Zahnarzt oft schwierig.

Die gezielte Farbgebung von Wänden, Decken und Böden können Raumeindrücke und die Wahrnehmung der Raumgeometrie völlig verändern, hervorheben oder optisch korrigieren. Mit den ausgewählten Farben, Mustern oder Motiven assoziieren die Patienten Werte wie „Weite, Enge, Wärme, Kälte, Sauberkeit“. Großformatige Fotografien, farbige Grafiken oder plakative Raumbeschriftungen machen die Wände zu Informationsträgern und verleihen den Praxisräumen Einzigartigkeit. Eine ausgewogene „Farbigkeit“ sollte banaler „Buntheit“ vorgezogen werden. Überzeugende und sehr elegante Ergebnisse sind vor allem dann zu erzielen, wenn Farbigkeit durch die Oberflächen der verwendeten Ausbaumaterialien selbst gegeben wird.

Lichtplanung

Rein technokratisch sind die Mindestanforderungen an die Beleuchtung der verschiedenen Zahnarztpraxisbereiche in der DIN 5035 geregelt. Für den unmittelbaren Behandlungsbereich ist unabhängig vom Licht der OP-Leuchte eine Beleuchtungsstärke von 1.000 Lux gefordert. 500 Lux werden im näheren Arbeitsumfeld des Zahnarztes, im Labor und den anderen ständigen Arbeitsplätzen verlangt. Ein zu starker Abfall der Lichtstärke vom unmittelbaren Behandlungsplatz zur Peripherie ermüdet schnell die Augen. Für die übrigen Praxisbereiche sind ca. 100–200 Lux ausreichend, wobei am Empfangstresen auf eine bildschirmarbeitsplatzgerechte Beleuchtung (mit sog. BAP-Leuchten) für die blendungsfreie Arbeit zu achten ist. Empfangsbereich und Wartebereich sollte, wo immer möglich, natürlich belichtet sein. Allerdings ist es den Patienten nicht in jeder Zahnarztpraxis vergönnt, vor ihrer Behandlung den Blick durch die Fenster nach drau-



Moderne Ausstattung und exakte Gestaltungsdetails versinnbildlichen die zahnärztliche Kompetenz. Zahnarztpraxis Dr. Christine Jann, Potsdam
Planung: eichner bastian architekten
Foto: profil – Marek Lange



Historische Bausubstanz und ergänzte Ausbauelemente fügen sich zu einem einprägsamen Gesamtbild. Zahnarztpraxis Dr. Christine Jann, Potsdam
Planung: eichner bastian architekten
Foto: profil – Marek Lange

ßen schweifen zu lassen. Wo ein Außenbezug nicht zu realisieren ist, sollte der innenliegende Wartebereich eher artifiziell mit differenzierter und atmosphärischer Beleuchtung geplant werden; dies z.B. durch Indirektbeleuchtung oder individuelle Objektleuchten mit warm-weißen Lichtfarben. Eine Beleuchtungsstärke von durchschnittlich 100 Lux ist hier völlig ausreichend, eine Dimmbarkeit wünschenswert.

Da die genannte Beleuchtungsstärke von 500–1.000 Lux für den Behandlungsraum erfahrungsgemäß von Zahnarzt wie von Patient als zu hell empfunden wird, ist auch hier die Möglichkeit einer stufenlosen Dimmung angeraten. Grundsätzlich sollten die Leuchten für den Behandlungsbereich mit Leuchtmitteln in Tageslichtqualität bestückt werden. Zur Vermeidung von verfälschten Farbeindrücken ist in den Behandlungsräumen einer Zahnarztpraxis auf „Spielereien“ mit atmosphärisch wechselnden Farblichtstimmungen tunlichst zu verzichten, die durch moderne LED-Technik technisch durchaus möglich sind. Derlei Beleuchtungskonzepte können z.B. für die Wartebereiche oder Flure jedoch sehr wohlthuend und einprägsam sein.

Durch die liegende Position des Patienten auf dem Behandlungsstuhl kommt der Deckenbeleuchtung im Behandlungsraum eine essenzielle Bedeutung zu.

Hohe Anteile von indirekter Beleuchtung über die Streuwirkung der hell gestrichenen Decke vermeiden eine Blendung des Patienten. Hier ist die Lichtausbeute zwar niedriger, das entstehende Raumambiente dafür deutlich angenehmer, das Licht „weicher“ als bei den üblichen Spiegelrasterdecken.

Die Erschließungszonen von Zahnarztpraxen werden oft als Bildergalerie genutzt. Entsprechend ist hier die Beleuchtung auszulegen, was in der Regel warm-weißes bis neutral-weißes Licht bedeutet. Durch spannungsvolle Lichtführung in Verbindung mit den gewählten Ausbaumaterialien und Farben kann selbst ein schnöder Flur zum Raumerlebnis werden und den Patienten beim Gang zur Behandlung positiv einstimmen und entspannen.

Angemessenheit – Augenmaß – Prioritäten

Nun ist der Neuausbau einer Zahnarztpraxis oder die Durchführung von Modernisierungsmaßnahmen mit nicht unerheblichen

finanziellen Investitionen verbunden. Zudem gehen solche Maßnahmen stets mit einem gehörigen Organisations- und Planungsaufwand einher.

Insbesondere dann, wenn modernisierende Umbaumaßnahmen unter laufendem Betrieb vorstattengehen müssen, ist ein hohes Maß an organisatorischer Disziplin bei allen Projektbeteiligten notwendig. Grundsätzlich sei hier jedoch festgestellt, dass der messbare Erfolg eines Zahnarztpraxenausbaus oder einer ambitionierten „Frischzellenkur“ für eine bestehende Zahnarztpraxis nicht zwingend verknüpft ist mit einem hohen finanziellen Budget. Entscheidend ist vielmehr die Authentizität, das Augenmaß für das Angemessene und das gezielte Setzen von Prioritäten. Meist entscheidet nicht der Preis der verwendeten Ausbau- und Ausstattungsmaterialien über die Wirkung, sondern deren ausgewogener Einsatz. Gefragt ist das gestalterisch und wirtschaftlich wohl austarierte Zusammenspiel aller Komponenten vom Praxisstandort bis zum kleinsten Ausbaudetail. ◀

service

Individuelle Beratung, kurzfristige Beantwortung von konkreten Rückfragen sowie die Erstellung von Grundrissen zur Praxisplanung und themenbezogene Checklisten unter: info@arztpraxenplanung.de

kontakt

Dipl.-Ing. Marc Eichner
eichner bastian architekten
Kantstraße 165, 10623 Berlin
Tel.: 0 30/88 92 36 60
Fax: 0 30/88 92 36 55
E-Mail: info@eichner-bastian.de
www.arztpraxenplanung.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

Seit gut vier Jahren plant Hartwig Göke Praxiskonzepte mit Sitz in Düsseldorf überregional Arzt- und Zahnarztpraxen. Seit gut zwei Jahren ergänzt Praxiskonzepte Plus als separate Vertriebsfirma für Einrichtungen, Leuchten und Accessoires die erfolgreiche Arbeit des Innenarchitekten. Die ZWP-Redaktion sprach mit Dipl.-Ing. Hartwig Göke über seine Arbeit.

Praxisplanung und Einrichtung professionell realisieren

Herr Göke, uns interessiert, wie Sie das Thema Praxisplanung angehen!

Nun, das Thema Praxisplanung ist, wie Sie wissen, sehr vielfältig. Ich unterscheide in erster Linie zwischen dem Renovierer und natürlich dem klassischen Neugründer, der entweder eine Praxis übernimmt oder aber neue Räume bezieht. Beides sind interessante Aufgaben. Der Renovierer arbeitet in der Regel seit geraumer Zeit in der Praxis, Arbeitsabläufe haben sich etabliert, aber optisch ist die Praxis in die Jahre gekommen, der Betreiber wünscht sich einen moderneren Gesamteindruck. Häufig sind neue Hygienevor-

schriften der Anstoß, unter Umständen nicht nur den Teppichboden zu entfernen, sondern auch insgesamt etwas für die Optik zu tun,

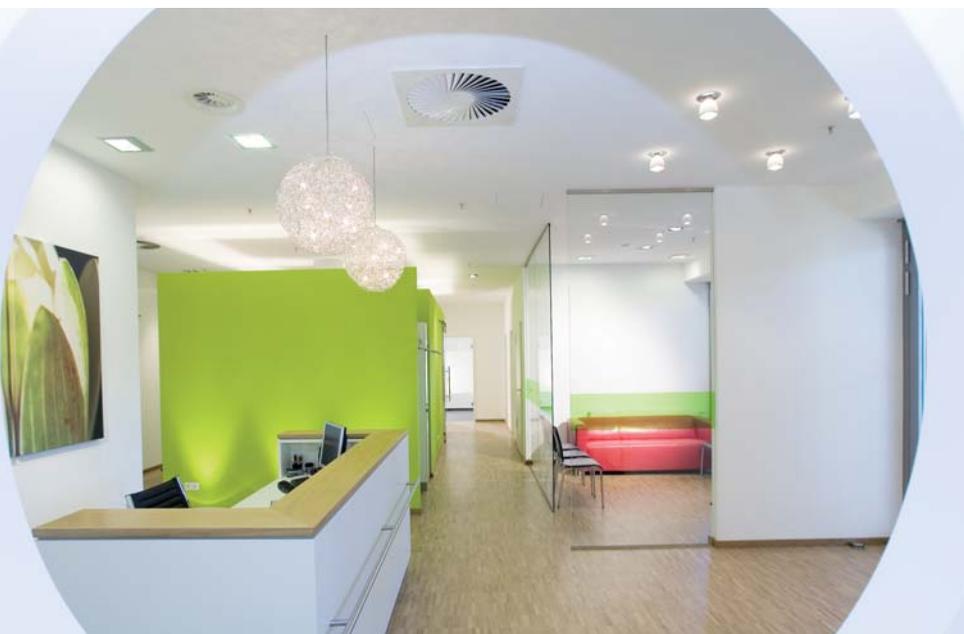


Großzügig, hell und modern – die Beleuchtung unterstreicht die klare Gestaltung.

was auch mit der Modernisierung des Empfangs und des Wartebereiches einhergeht. Der Neugründer, der eine etablierte Praxis-



Zeitlose Eleganz.



übernimmt, steht vor ganz ähnlichen Fragen. Wo setzt er seinen Schwerpunkt? Investiert er in die Technik oder in die Optik?

Was sollte er aus Ihrer Erfahrung tun?

Die Frage ist nicht ganz leicht zu beantworten. Aus meiner Sicht kann ich in erster Linie zu einer optischen Lösung raten. Ich bin der Ansicht, dass der Übernehmer frischen Wind in die Praxis bringen muss, es bedeutet aber nicht, dass er die komplette Praxis umkrempleln muss. Wie schon zuvor kurz beschrieben, ist durch einen zeitgemäßen Bodenbelag, frische Farbe an den Wänden und einen neuen oder veränderten Empfang viel getan.

Aber Sie richten doch Praxen auch komplett ein?!

Selbstverständlich. Im Grunde genommen richte ich Praxen vom ersten Strich, der grund-



Auch in dieser Praxis – ein Empfang, der seinen Namen verdient.

sätzlich im Dialog mit dem Kunden entsteht, bis hin zur nahezu kompletten Fertigstellung ein. Dabei gehe ich mit jedem neuen Kunden immer ganz ähnlich vor. Zunächst steht die Analyse des Grundrisses bzw. der Praxisfläche an. In dieser Phase bringen sowohl der Kunde als auch ich Ideen ins Gespräch, die ich im Anschluss zeichnerisch umsetze. Mein Ziel ist hier immer, die bestmögliche Nutzung der Fläche zu erreichen. Diese Form der Ideenfindung geschieht bei mir immer noch von Hand. Diese Handskizze erläutere ich dem Kunden, es gibt Ansätze für Änderungen usw., es ist eigentlich eine Diskussionsgrundlage. Wichtig für den Kunden: diese Handskizzen sind für ihn kostenfrei und unverbindlich. Erst nach diesem Planungsstand und einer durchdachten Grundrisslösung gehen wir eine Bindung in Form einer Planungsvereinbarung ein. Diese Planungsvereinbarung ist je nach Aufgabe gestaffelt und reicht von der Entwurfsphase, eben für den vorgenannten Renovierer, bis hin zu einer kompletten Ausführungs- und Installationsplanung. Der Kunde bestimmt den Umfang selbst.

Auf welcher Basis berechnen Sie Ihre Arbeit?

Wie schon beschrieben, staffelt sich mein Honorar zum einen nach der Aufgabenstellung und zum anderen nach der Praxisgrundfläche, also der Größe der Praxis.

Und wie sehen die ansässigen Dentaldepots Ihre Tätigkeit?

Sicher, es gibt Dentaldepots, die mich als Konkurrenten sehen, aber es gibt doch auch einige Depots, und es werden immer mehr, mit denen ich sehr erfolgreich zusammenarbeite, was im Grunde für den Kunden die optimale Variante darstellt.

Verraten Sie unseren Lesern Trends in der Praxisgestaltung?

Trends zu nennen ist immer schwierig. Im Moment werden die Praxen wieder hell, vermehrt oft wieder in weiß gehalten, da Weiß in der Zwischenzeit zur absoluten Trendfarbe geworden ist. Aber ich muss deutlich machen, dass ich kein Freund von übertriebenen Trends bin. Modern ja – modisch, und damit kurzlebig – nein! Dafür sind die Investitionen zu hoch! Trendige Praxen mit gebogenen Wänden und futuristischem Gesamteindruck, wie sie zum Teil von meinen Mitbewerbern geplant werden, halte ich nicht für zeitlos. Mein Ziel ist immer eine langfristige Gestaltung! Weiß, auch in Verbindung mit einer klaren Linie u.a. in der Möblierung, ist z.B. immer eine hervorragende Plattform für Kunst gewesen, im Übrigen ein wunderbares Gestaltungselement, das in der Lage ist, einer Praxis ein absolut individuelles Gesicht zu geben, und das auf Wunsch immer wieder ohne großen Aufwand geändert werden

kann! Das ist meines Erachtens nichts Neues, aber doch oftmals entscheidend!

Sehr interessant! Eine Frage zum Schluss: Hartwig Göke Praxiskonzepte und Praxiskonzepte Plus, wo ist da der Unterschied?

Das ist ganz einfach zu erklären: Seit Januar 2004 plane ich mit Hartwig Göke Praxiskonzepte in der Form, wie ich es gerade beschrieben habe. Im Laufe der Zeit hat sich aber gezeigt, dass meine Kunden nicht nur die Planung wünschen, sondern vielmehr ein komplettes Einrichtungspaket, d.h. eigentlich alles, was zu einer Praxiseinrichtung gehört, von der Empfangsmöblierung und Behandlungsmöbel über die Praxisbeleuchtung bis hin zum Bild an der Wand. Also das komplette Rundum-Sorglos-Paket. Um diese Ansprüche erfüllen zu können, habe ich im April 2006 Praxiskonzepte Plus als separate Vertriebsfirma gegründet.

Herr Göke, dass Sie mit Ihrem Konzept den Nerv Ihrer Kunden treffen, zeigt Ihr inzwischen überregionaler Erfolg! Wir bedanken uns für das Gespräch!



Hartwig Göke,
Praxiskonzepte Plus

kontakt

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

Zahnärzte entdecken die Innenarchitektur. Für die Praxisneugründung, die Praxiserweiterung, die Renovierung oder die Praxisübernahme: Immer steht die individuelle Gestaltung im Mittelpunkt aller Bauer & Reif Dental-Planungsaktivitäten.

3-D-Praxisdesign – vom Lebensraum zum **Lebenstraum**

Redaktion

Das Münchner Familienunternehmen Bauer & Reif Dental GmbH setzt seit knapp zwei Jahren eine detailgetreue und eine besonders realitätsnahe 3-D-Architekten-Planungssoftware ein. Auf moderner Großbildleinwand verfolgen Interessenten das kreative Entstehen der eigenen Praxis: Handskizzen vom ersten Entwurf bis hin zur Visualisierung in „lebendiger“ dreidimensionaler Form begeistern jeden Auftraggeber.

Dabei greift das mittelständische Unternehmen auf eine mehr als 20-jährige Erfahrung in der Planung und Umplanung von Zahnarztpraxen zurück. Namhafte Praxen im Raum Bayern wurden von dem Münchner Depot individuell geplant und darüber hinaus über Jahre hinweg, bei Umbauten, Umzügen und Erweiterungen erfolgreich betreut.

Bauer & Reif Dental setzt auf eine nahekata Planung mit einem ansprechenden Praxisdesign, welches sich stark nach dem auftraggebenden Zahnarzt richtet.

Der Arzt kann seine Vorstellungen und Wünsche mit in die Planung einbringen, sodass



Die Praxisplanung.

sich seine eigene Persönlichkeit mit seinen individuellen Ansprüchen an die neu gestaltete Praxis decken.

Modernste medizinische High-End-Geräte werden von der Bauer & Reif Innenarchitektin Frau Kathrin Gläser in Zusammenarbeit mit den Produkt- und Geräteprofis des Unternehmens in funktionelle Abläufe eingebunden. Ergebnisse sind perfekt durchdachte Raumkonzepte für eine reibungslose Arbeitsweise und einen effektiven Workflow.

Lassen Sie Ihre Patienten vergessen, wo sie sind!

Durchschnitt und Mittelmaß waren gestern. Setzen Sie Zeichen und damit innere Werte.

Zeigen Sie Mut. Verbinden Sie Design und Funktionalität mit Ihrem persönlichen Ästhetikgeschmack. Die Bauer & Reif Dental 3-D-Raumperspektiven simulieren auf angenehmste Art und Weise Ihre zukünftige Raumgestaltung. Ihr persönliches Leitmotiv steht bei der Konzepterstellung im Mittelpunkt. Entscheidend ist Ihr Praxis-Wiedererkennungswert, der sich für das Vertrauen Ihrer Patienten mitverantwortlich zeigt. Dazu zählt ebenso ein professionell ausgearbeitetes Corporate Design wie eine innenarchitektonische Corporate Identity. Damit Sie sich von Ihren Kollegen differenzieren, übernimmt Bauer & Reif Dental mit Ihrer Hilfe das ganzheitliche Gestalten Ihres Logos, Ihrer Visitenkarten und Flyer, über Ihre



Die Praxisplanung.



Die 3-D-Planung.



Feng-Shui inspirierte Wohlfühlpraxis für Ihre ängstlicheren Patienten. Lassen Sie Ihre Wünsche und Ihre Vorstellungen in professionellen Bildern und Farben auf sich wirken. Vom Lebensraum Zahnarztpraxis zum Lebensraum Wohlfühlpraxis!



Der Eingangsbereich.



Der Empfang.

Homepage bis hin zu Ihren Räumlichkeiten: komplett und kostengünstig aus einer Hand. Klare und funktionelle Raumkonzepte sind die Erfolgsrezepte, die den Praxisablauf und Arbeitsfluss des Arztes unterstützen und den Aufenthalt des Patienten so angenehm wie möglich machen. Medizinische Abläufe werden dem Patienten soweit wie möglich vorenthalten und schaffen eine angstfreie, entspannte und beruhigende Atmosphäre. Ansprechende, hochwertige Materialien, die selbstverständlich den Hygienevorschriften und RKI Richtlinien entsprechen, aber vor allem Wohlfühlatmosphäre vermitteln, sind das Handwerkszeug für Ihre Konzeptrealisierung.

Dazu gehört auch eine professionelle Beleuchtungsplanung, die Ihre Praxis ins richtige Licht setzt. Die Ausleuchtung der Behandlungsräume, aber auch die gezielte Lichtsetzung in den Bereichen Warten und Empfang sind für die Atmosphäre entscheidend, in der sich Ihr Patient wohlfühlt. „Ausgesuchte Farbspektren können sogar in Bereichen der Behandlungsräume therapeutisch wirken und sich positiv auf das Wohlbefinden der Patienten auswirken“, weiß

die erfahrene Bauer & Reif Dental Detailspezialistin Christel Giblin.

Genießen Sie Ihre Praxis aus dem Blickwinkel Ihrer Patienten mit der Bauer & Reif 3-D-Darstellung. Erleben Sie die kühle Eleganz für Ihre anspruchsvollen Patienten oder die

Weitere Informationen erhalten Sie gerne bei Bauer & Reif Dental GmbH, München, von Frau Kathrin Gläser, Dipl.-Ing. der Innenarchitektur (FH) unter Tel.: 0 89/76 70 83-27 oder mailen Sie Ihre Fragen an glaeser.k@bauer-reif-dental.de, www.bauer-reif-dental.de ◀



Der Wartebereich.



Die Behandlungsräume.



Frühzeitig den anstehenden Bauprozess zu erkennen und zu optimieren heißt, wertvolle Zeit und Kosten zu sparen. Delegieren Sie diese Verantwortung nicht zufällig an Dritte oder lassen diese nebenher mit überwachen. Ein Vermieter, Praxisplaner oder Einrichter ist letztendlich ebenso ungern Bauleiter wie Sie als Zahnarzt.

Die konkrete Planung der Bauleistungen wird oft unterschätzt

Autor: Holger Brummer

Bei der Suche nach neuen Praxisräumen spielt neben der Standortwahl, Flächengröße und Miete ein anfangs oft unterschätzter Punkt eine wichtige Rolle: Die für die Umsetzung der Praxisplanung notwendigen Bauleistungen. Bei der Anmietung von neuen Praxisflächen ist mit umfangreichen Bauleistungen zu rechnen. Wer bekommt aber die bauliche Aufgabe zugeteilt? Ist es der Vermieter, der dem Mieter die Räume nach Wunsch um- und ausbaut, oder erhält der Mieter/Zahnarzt einen Baukostenzuschuss und nimmt den „Ausbau selbst in die Hand“. Die Praxisplanung übernimmt in der



Ausbau: Der zukünftige Rezeptionsbereich.

Regel ein beauftragtes Dentaldepot oder ein Praxisplaner. Die Weichen für eine optimale Realisierung der Bauleistungen jedoch soll-



Fertig: Rezeptionsbereich nach dem Umbau.

ten parallel zur Praxisplanung ebenso besprochen und gestellt werden. Grundsätzlich wird vor konkreten Mietverhandlungen ge-

prüft, ob und mit welchem Aufwand die Nutzung der Mietfläche als zukünftige Zahnarztpraxis möglich ist. Bei dieser Vorabprüfung geht es generell darum, ob die für einen Anschlusspunkt notwendige Wasser- und Abwasserversorgung, die Druckluft-, Saug- und Steuerleitungen sowie Leerrohre zu den geplanten Behandlungseinheiten überhaupt verlegt werden können. Im Idealfall befindet sich unter der Praxisfläche ein Keller, durch den sämtliche Installationsleitungen entlanggeführt werden. Sind die Anschlusspunkte nicht von den Unterdecken her zu erschließen, so müssen individuelle Lösungen oder sogar eine andere Praxisfläche gesucht werden. Eine moderne Zahnarztpraxis baut auf einer komplexen Vernetzung sämtlicher Räume und deren technischer Geräte auf. Alleine für den Anschlusspunkt einer Behandlungseinheit wird eine Vielzahl an Sanitärleitungen, aber auch Elektro- und Datenleitungen benötigt. Dem Vermieter wird spätestens jetzt klar, dass es sich bei einer Zahnarztpraxis zwar um eine langfristige



Ausbau: Büroraum, jetzt Behandlungszimmer.

Anmietung und einen sicheren Mieter handelt, aber bis es soweit ist, müssen die angesprochenen Punkte technisch geklärt und umgesetzt werden. Um der Anforderung einer Praxisplanung und Vorstellungen des Zahnarztes gerecht zu werden, bedarf es mehr als nur Renovierungsarbeiten.

Bei der Mietverhandlung sind sich beide Parteien bewusst, dass neben der Mietfläche, der Gesamtlaufzeit, sonstigen Optionen und dem Mietzins der Faktor Baukosten ein entscheidender Punkt der Verhandlung sein wird. Einige Vermieter sagen grundsätzlich,



Fertig: Behandlungszimmer.

dass sie die Baumaßnahme nichts angeht. Andere Vermieter pochen darauf, dass nur ihre bekannten Hausfirmen mit dem Ausbau beauftragt werden dürfen, da beim Ausbau einer Zahnarztpraxis größere Eingriffe in

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

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

Ihre Vorteile:

- ▶ Farbvielfalt - 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:

5er-Praxiszeile **FRAMOSA** schon ab:
 (zzgl. MwSt. Verkauf nur über den Fachhandel.)

€ 5.758,-



haustechnischen Anlagen vorgenommen werden. Die Baukosten werden über einen entsprechend höheren Mietzins abgegolten. Dieses Vorgehen klingt einleuchtend und hat für den Zahnarzt einen großen Vorteil, er muss sich nicht mit der Steuerung und Kontrolle der Bauarbeiten beschäftigen. Bei dieser Variante eröffnet sich aber für den Vermieter neben der eigentlichen Vermietung ein zusätzliches Geschäft. Dies wird sich bei der Baukostenermittlung zum ersten Mal widerspiegeln. Die Baukosten werden mit hoher Wahrscheinlichkeit erhöht ausfallen, weil sich hinter den vielen unbekannt Faktoren zum Ausbau einer Zahnarztpraxis spezielle Risiken verbergen und diese durch entsprechende Schätzungen und Sicherheitspuffer kalkulatorisch die Gesamtumbaukosten nach oben treiben. In meiner langjährigen Erfahrung beim Um- und Ausbau von Arzt- und Zahnarztpraxen musste ich wiederholt feststellen, dass die vom Eigentümer vorgelegten Baukostenschätzungen ca. 1/3 höher lagen als die tatsächlich notwendigen Baukosten. Die Bau-



Beispiel für einen Stuhlanchluss unter der Kellerdecke.



Ausbau: Eingang Büro und Labor.

schlusspunkte für Wasser-, Abwasser, Datenleitungen, Leerrohre, Steckdosen, Schalter etc. zu entnehmen. Der Vermieter interessiert sich aus kaufmännischer Sicht weniger für das konkrete Gelingen des Praxisumbaus als für die schnellstmögli-



Fertig: Eingang Büro und Labor.

kosten werden vom Vermieter oftmals zu hoch angesetzt, da die Ungewissheit und fehlendes Wissen über die technische Ausrüstung einer Zahnarztpraxis zur Bildung von Kalkulationspuffern führen.

Dies ist aber nicht unbedingt nur auf ein erhöhtes Risikobewusstsein des Vermieters zurückzuführen. Für eine hohe Baukostenschätzung kann es einen zweiten Grund geben. Je höher die ermittelten Umbaukosten ausfallen, desto berechtigter scheint die Erhöhung des Mietzinses. Unabhängig davon, wer letztendlich die Baumaßnahme realisiert, ist es ratsam, eigene Kostenangebote einholen zu lassen. Damit aber keine Äpfel mit Birnen verglichen werden, ist es notwendig, dass allen Kostenermittlungen eine

che Amortisation seiner Investition. Mit den richtigen Partnern an der Hand ist es für den Zahnarzt ratsam, den Ausbau seiner neuen Praxis selbst in die Hand zu nehmen.

Die Vorteile und Chancen, die sich für ihn ergeben, sind flexiblere und kürzere Entscheidungswege während der Ausbauphase. Notwendige oder kostenoptimierende Änderungen können flexibler realisiert werden. Folge ist ein möglicher Zeitgewinn durch weniger Fremdbestimmung. Die Kommunikation zwischen Praxisplaner und den Bauunternehmen kann besser gesteuert und kontrolliert werden. Die Verantwortung für das Gelingen des Ausbaus der Zahnarztpraxis wird nicht aus der Hand gegeben. ◀



Ausbau: Praxisflur.



Fertig: Praxisflur.

vergleichbare Kalkulationsgrundlage vorliegt. Dies ist i. d. R. die Vorabplanung des Praxisplaners. In dieser sind alle grundlegenden Informationen wie Ist- und Sollzustand der Praxisfläche, Angaben der Raumnutzung und Ausstattung, sämtliche An-

Fotos wurden in der Zahnarztpraxis Dr. med. Olaf Löffler in der Salomonstraße 21 in Leipzig gemacht.

kontakt

AlpinVeris
 Inhaber: Holger Brummer
 Plautstraße 80
 04179 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 84 69-41
 Fax: 03 41/4 84 69-21
 E-Mail: kontakt@alpinveris.de
 www.alpinveris.de

Die Kopfstütze MultiMotion von Sirona ist auf der diesjährigen CeBIT mit dem iF product design award 2008 ausgezeichnet worden, einem der international renommiertesten Designpreise. Für die Gestaltung der manuell verstellbaren Patientenkopfstütze war die Darmstädter Agentur Puls Design und Konstruktion verantwortlich, die seit 2004 für Sirona arbeitet. Puls-Gesellschafter Andreas Ries schildert, welche Faktoren beim Design dentaltechnischer Produkte wie MultiMotion eine Rolle spielen – und warum dabei Ingenieurkenntnisse unerlässlich sind.

Design im Dienste der Ergonomie

Autor: Andreas Ries

Der Prozess der Produktgestaltung orientiert sich an zwei zentralen Aspekten: der äußeren Erscheinung und der Funktion. Beim ersten Aspekt geht es allein um die sinnliche Wahrnehmung; beim zweiten um die Frage, ob das Produkt zweckgemäß gestaltet ist. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn sich das Produkt gut in die Behandlungsabläufe des Zahnarztes einfügt bzw. diese, wie im Fall MultiMotion, sogar erleichtert. Zunächst soll



Abb. 2: Ausgezeichnete Unterstützung der Behandlungsabläufe des Zahnarztes: MultiMotion im Profil.

hier der erste Aspekt betrachtet werden. Gutes Design muss den Betrachter ansprechen, ihn für sich gewinnen und ihn einladen, sich mit dem Produkt auseinanderzusetzen. Design lebt vom Zusammenspiel emotionaler und vernunftgeprägter Wahrnehmung. Zu den Anforderungen an die Gestaltung eines dentaltechnischen Produktes zählt auch der Anspruch, dass es selbst dann noch nicht veraltet wirkt, wenn es bereits 20 Jahre in einer Praxis steht, was keineswegs unüblich ist. Das Design sollte deshalb eher langfristig ausgerichtet sein und auf kurzlebige Trends verzichten.

Komplexe Anforderungen an das Design

Die Produkte von Sirona zeichnen sich seit Jahren dadurch aus, dass sie hohen gestalterischen Ansprüchen genügen. Im Vorjahr war das 3D-Röntgensystem GALILEOS mit dem iF product design award ausgezeichnet worden. Darüber hinaus wurden in den vergangenen Jahren zahlreiche Produkte des Unternehmens mit Designpreisen prämiert: So wurden die Schleifmaschinen CEREC MCXL und inLab MC XL ebenso mit dem red dot design award gewürdigt wie der Dental Scanner inEos und die Turbinen und Hand- und Winkelstücke der

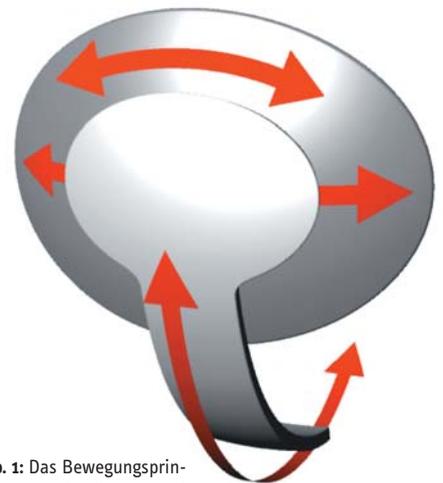


Abb. 1: Das Bewegungsprinzip von MultiMotion ermöglicht eine optimale Patientenlagerung und damit eine einwandfreie Körperhaltung des Behandlers.

SIROPure-Instrumentenfamilie. Nun richtet das Unternehmen zum ersten Mal selbst einen Wettbewerb zum Thema Gestaltung aus (siehe Infokasten auf Seite 23). Der zweite Aspekt, der Anspruch an die Funktionalität eines Produkts, spielt für Sirona eine weitere maßgebliche Rolle. Da es sich um professionelle Arbeitsgeräte handelt, folgt die Formensprache in erster Linie funktionalen Anforderungen. Neue Produktkonzepte sind bei Sirona oft ergonomisch motiviert. MultiMotion ist ein Beispiel dafür: Ziel der Entwicklung war es, eine Patientenkopfstütze zu gestalten, die dem Zahnarzt ergonomisch verbesserte Behandlungspositionen ermöglicht. Das heißt: Er sollte bei jeder Behandlung optimale Sicht auf das Arbeitsfeld haben, ohne dafür eine ungesunde Körperhaltung einnehmen zu müssen. Die zu behandelnde Indikation sollte zum Behandler gelangen – und nicht umgekehrt. Ein weiterer Wunsch bestand in der einfachen Bedienbarkeit mit einer Hand, und zwar ohne Mitwirkung des Patienten, sowie in einer optimalen Umsetzung der Hygieneaspekte. Neben den Anforderungen des Zahnarztes hatten wir

➤ Einfach und Sicher!

aber auch die des Patienten zu berücksichtigen. Für ihn ist es wichtig, dass sein Kopf entspannt und sicher liegt, sodass er auch längere Behandlungen nicht als unangenehm empfindet. Das Beispiel veranschaulicht die Komplexität der Ausgangssituation beim Design dentaltechnischer Produkte. Mit Patient, Arzt und Assistentin sind an der Behandlung in der Regel drei Personen beteiligt, deren ergonomische Bedürfnisse mitunter schwer in Einklang zu bringen sind. Zahnarzt und Assistenten gehen kurz gefasst darum, dass die jeweils erforderlichen Instrumente sowie der Mundraum des Patienten einfach und unter Vermeidung ergonomischer ungünstiger Haltungen zugänglich sind. Dem Patienten wiederum ist es wichtig, dass er bequem liegt und zugleich nicht das Gefühl hat, der Behandlung hilflos ausgeliefert zu sein.

Lösung in Form von Kugelsegmenten

Zur Bewältigung dieser komplexen Anforderungen bezieht uns Sirona frühzeitig in die Produktentwicklung ein. Der Entwicklungsprozess ist geprägt durch die intensive und offene Zusammenarbeit von Design, Konstruktion, Marketing und Vertrieb.

Uns kommt dabei die Aufgabe zu, konzeptionelle Lösungen zu erarbeiten, die Sirona in die Lage versetzen, die hohen Ansprüche an Ergonomie und Funktionalität zu erfüllen. Bei MultiMotion entstand diese Lösung aus einer gründlichen Analyse der Beweglichkeit des menschlichen Kopfes. Wir erkannten, dass die Patientenkopfstütze drei Bewegungsarten verarbeiten musste: 1) Neigung des Kopfes nach vorne und hinten; 2) Neigung nach links und rechts; 3) Drehung nach links und rechts. Davon ausgehend entwickelten wir die Grundidee: das Prinzip eines Kugelsegments, das in einem zweiten Kugelsegment frei beweglich gelagert ist (siehe Abb. 1) – und das, gemäß der Vorgabe, mit einer Hand bedient werden kann. Der Patient wiederum liegt entspannt und findet sicheren, komfortablen Halt. Das Funktionsprinzip von MultiMotion wurde von Sirona zum Patent angemeldet.

Dieses Konzept bildete die Grundlage für die weitere Entwicklung der Kopfstütze MultiMotion, die anschließend in Datensätzen, Modellen und Prototypen Form annahm. Zugleich wurden geeignete Materialien ausgewählt, die technische Umsetzbarkeit untersucht und das Produkt von uns konstruktiv

ausgearbeitet. Bei allen Produktentwicklungen stehen Sirona und damit auch unsere externen Berater und Anwender zur Verfügung, die das Produkt in den verschiedenen Entwicklungsstadien unter die Lupe nehmen. Hinzu kommen nicht zuletzt eigene Erkenntnisse über Ergonomie, Handling und Abläufe, etwa durch das Erproben von Behandlungspositionen und die Bedienung von Instrumenten und Geräten. Auf der IDS 2007 hat Sirona die Kopfstütze MultiMotion erstmals der Fachwelt präsentiert, die Auslieferung begann Ende Juli vergangenen Jahres. ◀

info

Sirona sucht Behandlungszimmer mit bestem Design

Sirona sucht das schönste und bestgestaltete Behandlungszimmer im Land. Mit dem Wettbewerb „Sirona Räume“ zeichnet das Unternehmen Zahnarztpraxen aus, die bei der Gestaltung der Behandlungszimmer Optik und Ergonomie mit Funktionalität in Einklang gebracht haben. Zur Teilnahme aufgerufen sind alle in Deutschland tätigen Zahnärzte mit einer Sirona-Behandlungseinheit. Einsendeschluss für die Bewerbungsunterlagen ist der 31. März 2008. Als Preis winkt unter anderem ein Wochenende für zwei Personen in Barcelona (weitere Informationen unter www.sirona.de).



kontakt

Andreas Ries
Puls Design und Konstruktion GbR
Nieder-Ramstädter-Str. 247
64285 Darmstadt
E-Mail: info@puls-design.de



SMU-LC
121°C/134°C

Einweg-Helixstest (DIN EN 867-5)

SteamSensor
121°C/134°C

Chemischer Indikator Klasse 5
(DIN EN ISO 11140-1)



Sterilisations-
tagebuch 2008

Dokumentation lt. MPBetreibV

RDG-
Tagebuch 2008

Dokumentation lt. MPBetreibV



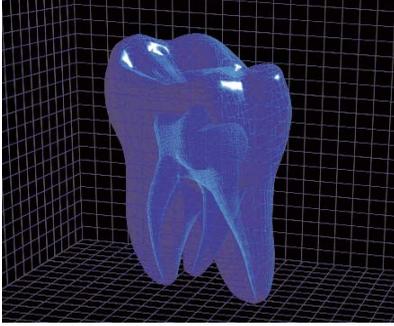
Wash-Checks

Reinigungsindikatoren
für RDG

Weitere Informationen zu unseren Produkten und Hygiene-Workshops finden Sie unter www.stericop.com

stericop

Biedrichstraße 10 | 61200 Wölfersheim
T +49 (0) 6036-98433-0 | F +49 (0) 6036-98433-21
E info@stericop.com | www.stericop.com



Digitale Volumentomografen (DVT) sind seit der IDS 2007 das zentrale Thema für eine fortschrittliche, speziell implantologisch orientierte Diagnostik und Behandlungsplanung.

Wie das CT erzeugen diese Geräte einen dreidimensionalen Datensatz der Untersuchungsregion. Dieses Untersuchungsfeld, die Handhabung und die erforderliche Dosis sind dabei speziell auf die Belange des Zahnarztes oder MKG-Chirurgen hin optimiert.

Vielversprechende Zukunft für die digitale Volumentomografie

Redaktion

Durch diese Optimierung ist es heute möglich, dentale 3-D-Darstellungen und Planungen mit Bruchteilen der Exposition durchzuführen, die für ein CT erforderlich wären. Die für die DVT erforderlichen Dosen dürften bei einigen Herstellern noch unter der Summe von Panorama- plus Fernröntgenseitenaufnahmen liegen – was selbst für die Kieferorthopädie bislang nicht für möglich gehaltene Perspektiven eröffnet.

Unterscheidungsmerkmale

Das primäre Unterscheidungsmerkmal der heute angebotenen DVT ist zunächst das Untersuchungsfeld. Hier lassen sich derzeit vier Gruppen unterscheiden: Geräte mit einem Feld kleiner als der Kieferbogen von UK oder OK; Geräte mit einem Feld etwa gleich dem Kieferbogen, aber ohne vollständige Darstellung von Nachbarstrukturen wie der Kieferhöhle; Geräte mit vollständiger Darstellung der Nachbarstrukturen (Kieferhöhle, Unterkiefer), und schließlich Geräte, die in ihrem Abbildungsumfang noch darüber hinausgehen.

Jede dieser vier Kategorien hat spezifische Charakteristika – mit einer fundierten Beratung wird sich dennoch relativ schnell eine Wahl herauskristallisieren, die dem persön-

lichen Behandlungskonzept am besten entspricht. Nicht vergessen werden sollte dabei die Handhabung von Hard- und Software. Kleinigkeiten könnten hier langfristig jede Freude mit den fantastischen diagnostischen Möglichkeiten verderben, die die DVT bieten – die individuelle Erfahrung und Anpassung ist wichtig.

Vielfältige Möglichkeiten

DVT sind in der industriellen Werkstoffprüfung seit vielen Jahren im Einsatz; seit knapp zehn Jahren ist ein Gerät für die Zahnheilkunde bekannt. Der jetzige Trend bei vielen Herstellern zu einer flächendeckenden Versorgung mit 3-D-Bildgebung dürfte auf drei Ursachen beruhen: Erstens der Wunsch nach einer qualitativ hochwertigen Zahnmedizin und damit Diagnostik, zweitens die weite Verfügbarkeit hochleistungsfähiger Rechner und drittens, die heute sehr großen und kontrastreichen Bildschirme, die diese Darstellungen und Diagnosen erst ermöglichen. Genau diese Möglichkeiten, die 3-D-Diagnostik entsprechend zu visualisieren, sind es auch, die eine zunehmende Nachfrage nach den DVT erzeugen werden. Hierzu zählen zum Beispiel der Blick des Patienten auf den eigenen knöchernen Schädel in der geren-

derten 3-D-Ansicht, die Möglichkeit, diese Ansichten mittels Viewer-Programm auf CD sofort mitzugeben, und natürlich der DICOM-Export in Implantat-Planungsprogramme, speziell auch an Überweiser. Insgesamt gesehen fällt es leicht, der digitalen Volumentomografie in der Zahnmedizin eine glänzende Zukunft zu bescheinigen.

Für Ihre Fragen zu dem komplexen Thema „3-D“ steht Ihnen gerne Herr Carsten Smollich, Produktmanager Praxis-IT, zur Verfügung unter Telefon 0 69/8 29 83-0 oder per E-Mail: carsten.smollich@pluradent.de.

Unter www.pluradent.de finden Sie Ihre Ansprechpartner der pluradent IT-Spezialisten in den Niederlassungen in Ihrer Region.

kontakt

pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach
Tel.: 0 69/8 29 83-0
Fax: 0 69/8 29 83-2 71
E-Mail: offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Dr. Thomas Wagner ist seit 1985 als Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg tätig und zertifizierter Implantologe. 1997 eröffnete er mit der Schwannseelklinik in Weimar eine private, staatlich konzessionierte Fachklinik für Kiefer- und Gesichtschirurgie sowie kosmetische und plastische Operationen. Den Anteil oraler Behandlungen schätzt er auf 30 Prozent. Seit Oktober vergangenen Jahres arbeiten er und seine zehn Mitarbeiter mit dem Volumentomografen Picasso Trio der Firma orangedental. Im folgenden Interview berichtet er über seine ersten Erfahrungen mit dem Gerät, die Reaktionen seiner Patienten sowie die Vorteile, die das Gerät sowohl ihm als auch seinen Patienten bietet.

„Ein von A bis Z faszinierendes und perfekt durchdachtes Gerät“

Redaktion

Dr. Wagner, Sie arbeiten seit einigen Monaten mit dem Volumentomografen Picasso Trio. In welchen Bereichen arbeiten Sie mit diesem Gerät?

Die Anschaffung des Picasso Trio diente in erster Linie der Implantologie. Es präzisiert die Planung und vereinfacht das millimetergenaue Einsetzen von Implantaten. Mithilfe der Implantatplanungssoftware kann man Implantate vorab virtuell am Bildschirm einsetzen und so die Genauigkeit der späteren Behandlung um ein Vielfaches erhöhen. Zudem liefern die Aufnahmen viel umfangreichere Informationen als normale Röntgenbilder, was die Arbeit enorm erleichtert. Auch bei der Erstellung der Bohrschablonen leistet das Gerät hilfreiche Dienste. Die gewonnenen Dicom-Daten können problemlos in alle gängigen Programme exportiert werden.

Bei der Entfernung von Weisheitszähnen lässt sich die Lage dieser exakt bestimmen, und Komplikationen können nahezu vollständig ausgeschlossen werden. Genauso hilfreich ist der Einsatz des Picasso Trio in der Kieferorthopädie, um die räumliche Po-

sition verlagelter Zähne genau zu definieren.

Weitere Einsatzgebiete sind die Kieferhöhlendiagnostik, die Parodontologie sowie die Traumatologie, wenn es um Gelenkfrakturen oder Frakturen im MKG-Bereich geht.

Auch bei Nasenkorrekturen profitieren wir von der Genauigkeit des Gerätes. Durch die exakte Darstellung erkennt man selbst die verstecktesten Knochenverwachsungen und kann die genaue Knochendicke sehr schnell und einfach bestimmen.

Können Sie Ihre ersten Eindrücke von der Arbeit mit dem Gerät beschreiben? Haben sich diese bestätigt?

Das Gerät ist mit seinen 310 Kilogramm relativ groß und wurde in unserer Praxis in einem eher kleineren Raum untergebracht. Wir hatten die Befürchtung, es könne auf die Patienten zuwichtig wirken und Ängste verursachen. Wir sollten jedoch eines Besseren belehrt werden, denn der Picasso Trio ist sehr patientenfreundlich. Und zwar nicht nur, was die Ausstattung mit Kopf-

stütze, Kinnpolster, Schläfenstützen und die Standhilfe betrifft. Das Gerät kommuniziert mit dem Patienten. Es gibt in deutscher Sprache akustische Anweisungen, sodass sich der Patient jederzeit sicher fühlt und keine Sorge haben muss, sich falsch zu bewegen oder zu positionieren.

Wir waren überrascht, wie schnell wir uns alle an das doch sehr komplexe Gerät gewöhnt haben und gut damit umzugehen wussten. Auch die Integration der Software ging sehr schnell vonstatten, da sie, wie das gesamte Gerät, sehr bedienerfreundlich ist.



Die Installation lief reibungslos und der Service der Firma orangedental ist rundum kundenfreundlich.

Sie haben bereits angesprochen, dass die Aufnahmen des Picasso Trio sehr viel informativer sind als herkömmliche Röntgenaufnahmen. Welche weiteren Vorteile bietet das Gerät?

Besonders faszinierend finde ich die geringe Strahlenbelastung des Picasso Trio. Im Vergleich zu herkömmlichen Aufnahmen in Krankenhäusern konnte die Strahlendosis erheblich gesenkt werden. Die Strahlenbelastung einer herkömmlichen Röntgenaufnahme entspricht in etwa einem DVT-Scan mit etwa 300 Teilaufnahmen. Das herkömmliche CT hat eine ca. 30-fach höhere Dosis als ein DVT-Scan. Die Aufnahmen sind nicht nur, wie bereits gesagt, hervorragend, sondern auch sofort verfügbar. Zudem benötigen OPG- und CEPH-Datensätze nur etwa 6 MB Speichervolumen. Ich arbeite mit vielen Kollegen zusammen, die mir Patienten überweisen. Der große Vorteil des Picasso Trio liegt darin, dass ich diesen Kollegen die benötigten Aufnahmen ganz bequem auf einer CD-ROM mitgeben kann. Alles in allem können wir durch fantastische 3-D-Einblicke mit einer sehr viel höheren Genauigkeit und Sicherheit arbeiten und können den Patienten direkt in die Behandlungsplanung einbeziehen. Das Gerät erleichtert oftmals auch die Aufklärung des Patienten. Dank der qualitativ hochwertigen Aufnahmen sehen sie ganz genau, wo das Problem liegt oder wie die Behandlung vonstatten gehen wird. Natürlich ist auch der Marketingeffekt im Patientengespräch nicht von der Hand zu weisen.

Kurz gesagt: Ein von A bis Z faszinierendes und perfekt durchdachtes Gerät, das aus unserem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken ist.

Bei einem solchen Gerät handelt es sich ja um eine große Investition. Wie verhält es sich also mit den Kosten für die Patienten?

Da mir die Aufnahmen des Picasso Trio eine große Sicherheit bei der Planung und Durchführung meiner Arbeit geben, berechne ich Patienten in komplizierten Fällen wegen meiner eigenen Risikominimierung nichts für das Röntgen. Bei Implantatbehandlungen zum Beispiel ergibt sich oft die fachliche Notwendigkeit für eine DVT-Aufnahme, welche als private Leistung mit in die Kosten der Implantatplanung eingeht. Probleme gibt es dabei nicht – schließlich ist den Patienten eine sichere, gut geplante und risikominimierte Behandlung wichtig. ◀



kontakt

Schwanssee-Klinik® GmbH
 Fachklinik für Kiefer- und Gesichtschirurgie
 Dr. med. Thomas Wagner
 Schwansseestraße 3
 99423 Weimar
 E-Mail: schwansseeklinik@t-online.de
 www.schwansseeklinik.de

Durchblick mit Farbe bei Material- und Instrumentenorganisation plus Wiederaufbereitung gemäß RKI-Richtlinien



Ein durchdachtes System:

Farbcodierte Materialwannen sowie Trays, sterilisierbare Halter und Auflagen für Instrumente und Bohrer ermöglichen einfaches und schnelles Erkennen aller Materialien und Instrumente für die jeweilige Behandlung.



Der Inhalt von Trays und Wannens wird mit einem verriegelten Klarsichtdeckel gegen Verstauben und Kontamination geschützt.



Waschtrays, Container und Instrumentenhalter erleichtern die Wiederaufbereitung und sparen enorm viel Zeit beim Sortieren.



Alle ZIRC Kunststoffprodukte haben eine anti-bakterielle Ausstattung und verbessern so Hygiene und Sicherheit.



Die neuen EZ-ID Ringe und EZ-ID Tapes dienen zum einfachen Farbcodieren von Instrumenten, Behältern, Schubladen uvm. Validiertes Verfahren zur Wiederaufbereitung gemäß ISO 17664.



Fordern Sie noch heute das Zirc-Lieferprogramm mit dem Color-Code Handbuch an!

LOSER & CO
öfter mal was Gutes...



GERD LOSER & CO GMBH · VERTRIEB VON DENTALPRODUKTEN
 BENZSTRASSE 1c, D-51381 LEVERKUSEN
 TELEFON: 02171/70 66 70, FAX: 02171/70 66 66
 email: info@loser.de

Für das 3-D-Röntgensystem GALILEOS bietet Sirona neue Tools an. Vor allem der Datenaustausch ist jetzt für Überweiserpraxen deutlich einfacher geworden.

3-D-Röntgensystem mit neuen Funktionen

Redaktion

Ein neuer, zusätzlicher Viewer erleichtert den Datenaustausch zwischen GALILEOS-Anwendern und Praxen, die bisher nicht mit einem eigenen 3-D-Röntgensystem arbeiten. Mithilfe des neuen Viewers können auch sie die 3-D-Diagnostik aktiv nutzen.

Dieses und weitere Features sind beim Neukauf eines GALILEOS-Systems von Anfang an integriert. Bestehende GALILEOS-Anwender erhalten über ihren Fachhandel ein kostenloses Update.

Die Weitergabe des Viewers ist denkbar einfach: Der GALILEOS-Anwender speichert das komplette 3-D-Volumen als ansehbaren Datensatz auf CD-ROM. Zahnärzte ohne eigenes GALILEOS-System können dann die 3-D-Daten problemlos auf ihrem Computer aufrufen und nahezu alle Ansichtsmöglichkeiten der Original-3-D-Röntgensoftware GALAXIS nutzen – ohne das Programm dafür installieren zu müssen. Wenn Zahnärzte regelmäßig mit GALILEOS-Anwendern zusammenarbeiten, können sie den bisherigen Viewer ins-

tallieren. Dieser bietet die Möglichkeit, die 3-D-Daten nicht nur darzustellen, sondern auch in SIDEXIS zu archivieren.

Auch das OP-Reporting ist jetzt einfacher geworden. Die Zeitersparnis für Überweiserpraxen wird damit weiter erhöht. Der Anwender kann sich per Mausklick sowohl die Übersichtsseite des Implantatplans als auch Detailseiten für jedes einzelne Implantat anzeigen lassen. Alle wichtigen Informationen zu Hersteller, Modellreihe, den Maßen und der Seriennummer sind dadurch schnell auf einen Blick verfügbar. Der Report lässt sich aus dem Vorschaufenster entweder drucken, als Bild speichern oder in der Röntgensoftware SIDEXIS ablegen. Anwender können die Reports mit ihrem eigenen Praxislogo individuell gestalten und so für ihr Praxismarketing nutzen.

Die Datenmenge des 3-D-Volumens kann nun durch Kompression stark reduziert werden. Dank dieses kleineren Datenvolumens läuft der gesamte Röntgenvorgang deutlich schneller ab. Auch die Archivierung ist dadurch vereinfacht. Um die Datenmenge zusätzlich zu reduzieren, kann der Anwender jetzt zwischen zwei Scan-Programmen wählen. Das Programm V01 bietet eine hohe Auflösung und ist damit für die Detailrekonstruktion geeignet, beispielsweise bei der Darstellung des Parodontalspaltes oder in der Endodontie. Für Kontrollaufnahmen eignet sich das schnellere Programm V02 (Standard-Scan) mit geringerer Datenmenge. Dies führt zu einem verbesserten Praxis-Workflow.

Darüber hinaus hat Sirona die – ohnehin im Vergleich zu anderen 3-D-Röntgensystemen



Sirona bietet neue Tools für das 3-D-Röntgensystem GALILEOS an.

sehr gute – Bildqualität von GALILEOS weiter verbessert. Eine unabhängige Studie der US-amerikanischen Columbia University hatte GALILEOS bereits im Jahr 2007 zum Spitzenreiter in Sachen Bildqualität gekürt. Jetzt ist GALILEOS durch stärkere Kontraste in der Lage, Details in allen Darstellungsarten noch deutlicher abzubilden.

„Seit der Markteinführung von GALILEOS hat sich Sirona ständig mit Zahnmedizinern und Wissenschaftlern ausgetauscht und ihre Anregungen und Verbesserungsvorschläge aufgegriffen“, berichtet Jens Reichenbach, Marketingleiter Bildgebende Systeme von Sirona. „Die neuen GALILEOS-Features sind das Ergebnis dieses Prozesses und der intensiven Forschungstätigkeit am Standort Bensheim/Deutschland.“ Auch in Zukunft wird Sirona das GALILEOS-System weiterentwickeln und neue Software für unterschiedliche Anwendungsbereiche auf den Markt bringen. ◀

kontakt

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31, 64625 Bensheim
Tel.: 0180/1 88 99 00
Fax: 0180/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de



Ein neuer, zusätzlicher Viewer erleichtert den Datenaustausch zwischen GALILEOS-Anwendern und Praxen, die bisher nicht mit einem eigenen 3-D-Röntgensystem arbeiten.

Mit dem Veraviewepocs 2D verstärkt J. Morita Europe seine Produktpalette um ein modular auf 3-D-Darstellung erweiterbares Röntgengerät. Man erkennt es sofort: Gestochen scharfe und hochauflösende Digitalaufnahmen eröffnen der kieferorthopädischen und der zahnärztlichen Diagnostik signifikant bessere Voraussetzungen.

Klare digitale Aufnahmen für die Diagnostik

Redaktion



Neue Flexibilität: der Veraviewepocs 2D für Panorama- und cephalometrische Aufnahmen.

Verantwortlich für die auffallend kontrastreiche Bildqualität ist unter anderem die reduzierte Pixelgröße von 48 µm. Weitere Verfahren, wie eine permanente Belichtungsautomatik (DDAE), welche die Feinjustierung von Röhrenspannung und Stromstärke steuert, sowie eine automatische Bildverbesserung (AIE), sorgen zusätzlich für mehr Kontrast und Dichte. Damit lassen sich gerade in sehr hellen oder sehr dunklen Untersuchungsregionen Details exakter erkennen. Für individuelle Anforderungen können Stromstärke und Röhrenspannung auch manuell vom Anwender angepasst werden. Aus den relativ kurzen Belichtungszeiten von 4,9 Sekunden für einen cephalometrischen Scan sowie 7,4 Sekunden für digitale Panorama-Aufnahmen im Fein-Hoch-

geschwindigkeits-Modus resultieren für die Patienten merklich verringerte Strahlenbelastungen. In Zahlen ausgedrückt: Bei cephalometrischen Aufnahmen tritt laut J. Morita Europe nur 1/10 der Strahlenbelastung auf, die bei herkömmlichen, mit einer Filmbelichtung operierenden Systemen üblich sind. Bei Panorama-Aufnahmen beträgt dieser Wert rund ein Viertel der Strahlenbelastung bei vergleichbaren filmbasierten Verfahren. Die kurzen Belichtungszeiten vermeiden zudem Bewegungsartefakte der Patienten während der Aufnahme. Dies ist besonders hilfreich bei der Behandlung von Kindern, da auf Aufnahmewiederholungen verzichtet werden kann. Ein weiterer Pluspunkt des Veraviewepocs 2D ist dessen hoher Automatisierungsgrad. Der Autofokus gleicht den Abstand zwischen der Röntgenquelle und dem Patienten ab und justiert automatisch den rotierenden C-Arm in die korrekte Schichtlage. Das erleichtert dem ärztlichen Personal die Patientenpositionierung.

Die variable Bildprozesstechnologie, Herzstück des Veraviewepocs 2D von J. Morita Europe, bildet ein CCD-Sensor mit 32-bit-Mikroprozessor, sorgt für differenzierte Grauskalenwerte und schafft damit gute Bedingungen für eine verbesserte Diagnostik. Der Zahnarzt erhält mit nur einer einzigen Aufnahme wesentlich exaktere Informationen zum Hart- und Weichgewebe. Differenzialdiagnostisch ebenso interessant ist die Auswahl an verschiedenen Vergrößerungen und Projektionsmöglichkeiten. Die Bandbreite bei den Vergröße-

rungen reicht von 1,3-Fach bis 1,6-Fach. Da die Vergrößerungen nicht mittels Interpolation der Werte der Standardvergrößerung errechnet werden, kommt es auch nicht zu Qualitätseinbußen bei der Aufnahme. Last, but not least lassen sich durch den Einsatz verschiedener Verfahren, wie z.B. einer Standard-Panorama-Aufnahme, einer Orthoradial-Panorama-Aufnahme oder einer schattenreduzierten Panorama-Aufnahme, die Überlappungen benachbarter Zähne in der Röntgenaufnahme reduzieren oder verdeckende Schatten verringern. Eine weitere Option bietet die Kiefergelenk-Vierfach-Aufnahme, welche die exakte Darstellung der anatomischen Form und der relativen Position der TMJ-Kiefergelenk-Köpfchen ermöglicht. Im Bereich der dentomaxillofazialen Diagnostik weist der Hersteller auf die detailreichen Aufnahmen der gesamten Kieferhöhlenregion hin. So stellt zum Beispiel die Sinus-Panorama-Aufnahme die vorderen oder hinteren Kieferhöhlen klar dar. ◀

kontakt

J. Morita Europe GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 0 60 74/8 36-0
Fax: 0 60 74/8 36-2 99
E-Mail: Info@JMoritaEurope.com
www.JMoritaEurope.com

Vorspann

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

Autor:

Rückenfreundliche Arbeitshaltung

Der Bambach Sattelsitz von Hager & Werken hat sich weltweit vor allem in der Zahnarztpraxis durchgesetzt, weil er als ergotherapeutischer Spezialsitz die arbeitshaltungsbedingten Rückenprobleme wirksam löst. Hinter dem Bambach Sattelsitz steckt eine fast unglaubliche Erfolgsstory. Die australische Ergotherapeutin Mary Gale hat diesen Spezialsitz entwickelt – basierend auf der Grundlagenforschung, dass die Belastung beim Sitzen auf einem Pferdesattel derjenigen in stehender Haltung entspricht. Der Druck auf Wirbelsäule und Bandscheiben ist signifikant geringer als im Sitzen auf einem Stuhl. Die „rückenfeindlichste“ Haltung ist die auf einem Sche-



mel ohne Rückenlehne in gebeugter Haltung. Deshalb ist es kein Wunder, dass Rückenbeschwerden besonders in den Zahnarztpraxen so gravierende Ausmaße annehmen. Eine Studie von Gandavadi et al. über die „Auswirkung zweier Sitzpositionen auf die Funktion der Arme“ hat gezeigt, dass sich die Geschicklichkeit, mit der eine manuelle Tätigkeit ausgeübt wird, in der Sitzposition mit nach vorne gekipptem Becken erhöht. Das spricht für den Bambach Sattelsitz, der

Bestandteil dieser Pilotstudie war. Dieser Sitz zeichnet sich durch seine sattelförmige Sitzfläche aus, die im Sitzen den natürlichen, S-förmigen Verlauf der Wirbelsäule unterstützt. Das Ergebnis ist eine ausgeglichene, rückenfreundliche

Sitzhaltung. Der Sitz erlaubt, die aufrechte Stellung von Becken und Wirbelsäule, wie sie automatisch im Stehen eingenommen wird, auch im Sitzen beizubehalten. Dadurch wird der Rücken geschont und Rückenbeschwerden vorgebeugt. Neben der Höhe lässt sich der Neigungswinkel der Sitzfläche verstellen. Das kommt der typischen, nach vorne geneigten Arbeitshaltung des Praxisteams am Behandlungsstuhl entgegen. Inzwischen ist der Bambach Sattelsitz weltweit hunderttausendfach erfolgreich im Einsatz. Wer sich davon überzeugen möchte, kann jederzeit das Angebot von Hager & Werken zum kostenlosen Probessitzen in der Praxis in Anspruch nehmen.

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Tel.: 02 03/9 92 69-0
www.hagerwerken.de

Sterilisator für absolute Sicherheit

Die Hygiene in der Zahnarztpraxis ist seit Jahren ein Thema von großer Brisanz. Immer neue Erkenntnisse zeigen, dass der Sterilisationsprozess an vielen Stellen noch optimiert werden muss, um wirkliche Sicherheit zu erreichen. Hier unterstützt der Sterilisator von W&H. Ausgehend von dem großen Erfolg des ersten Lisa Autoklaven brachte das Unternehmen mit den Lisa Serien 300 und 500 revolutionäre Geräte auf den Markt. Forscher und Entwickler haben Jahre geprüft, probiert und getestet, um die bereits vorhandene Technologie noch weiterzuentwickeln. Ergebnis dessen ist unter anderem der patentierte ECO-B-Zyklus und das „Air detection System“. Ersterer erlaubt die Verminderung der Laufzeit, indem der Mikroprozessor voll ausgenutzt wird. Der Mikroprozessor kann die Höhe der Belastung messen und optimiert die Zeiten für die Trocknungsphasen, die nötig sind, um den korrekten Sicherheitskreislauf zu beenden. Das „Air detection System“ überprüft die Restluft in der Sterilisationskammer, die beim Eindringen von Dampf hinderlich ist. Man hat also absolute Kontrolle über den Sterilisationsprozess! Mit dem ECOB, dem kürzesten echten „Klasse B-Zyklus“, der neuen Turbo-Vakuum-pumpe und den programmierbaren Zyklusstartzeiten stellt Lisa einen neuen Rekord in Schnelligkeit und Wirtschaftlichkeit auf. Und wie schon beim Vorgängermodell legte W&H Sterilization neben Sicherheit und Technologie auch sehr großen Wert auf das Design der Lisa – der Autoklav wirkt wie ein Gerät aus einer fernen Zukunft. Lisa ist tatsächlich ein Technik- und Designwunder.



W&H Deutschland GmbH
Tel.: 0 86 82/89 67-0
www.wh.com

Innovative Hygienemodule

Die neueste Entwicklung der Le-iS Stahlmöbel GmbH zur Umsetzung der RKI Richtlinien sind einzelne Hygienemodule, in denen unterschiedliche Arbeitsmittel untergebracht sind. Ein Modul beinhaltet sensorgesteuerte Desinfektionsmittel- und Seifenspender sowie Handtuchspender, Mundschutz, Einmalhandschuhe oder Patientenservietten. Auch der formschöne Becherspender wird zum Blickfang in der Praxis. Für alle Le-iS

Hygienemodule stehen 180 RAL Farben und verschiedene Plexiglas oder Glasscheiben zur Verfügung. So kann jede Praxis farblich und formschön gestaltet bzw. ergänzt werden. Aber auch die Le-iS Praxis-möbellinien Veranet, Fr-



mossa, Maluma und Voluma lassen keine Wünsche offen. Besonders Voluma sorgt mit dem einzigartigen Dämpfungssystem für mehr Ruhe und Konzentration bei optimaler Platzausnutzung. Mehr Informationen finden Sie auch im Internet unter www.le-is.de. Unsere verschiedenen formschönen Blenden und die perfekte Funktionalität in der Praxisgestaltung garantieren Ihnen, Ihren Mitarbeitern und natürlich Ihren Patienten eine Wohlfühlpraxis. Alle Le-iS Möbel sind ausschließlich über den Fachhandel erhältlich.

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

Perfektionierte Behandlungsgeräte

Auf der Basis der ersten Clesta Systeme von 1991 sind die neue Generation der Belmont Takara Behandlungsgeräte weiter perfektioniert worden und überzeugen durch ihre hohe Stabilität und Lebensdauer. Der Erfolg von Clesta beruht auf dem nahezu unverwüstlichen ölhydraulischen Stuhlantrieb, der keinerlei Gewichtsbeschränkungen kennt und maximale Betriebssicherheit gewährleistet. Leise, ruckfreie Bewegungsabläufe stehen dabei für Wohlbefinden und entspanntes Behandeln. Die wichtigsten Schaltelemente der Clesta II werden pneumatisch angesteuert, wobei elektronische Bauteile auf das Notwendige reduziert bleiben. Äußerlich besticht der Behandlungsplatz durch ein schlankes



Design. Seine glatten und leicht zu reinigenden Flächen sowie die Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten machen ihn sehr wartungsfreundlich. Zur Wahl stehen neben voll integrierbaren Intraoralkameras auch Flachbildschirme, kollektor- oder kollektorlose Elektromotore sowie Entkeimungs-

systeme. Eine digitale Funktions- und Drehzahlanzeige sowie eine schwenkbare Speischaile für den Patienten runden das Angebot für die Clesta II ab. Der Zahnarzt kann zwischen den Clesta II-Modellen Holder mit großem Ablagetisch, Schwingbügel, fahrbarem Cart oder jetzt neu die Kombination mit Knickstuhl und neuer bodenmontierter Speifontäne wählen. Auch Linkshänder erhalten mit Clesta II ihre spezielle Unit. Damit passt sich die Serie nicht nur allen individuellen Behandlungskonzepten an, sondern findet auch in allen Räumen Platz. 17.000 Zahnärzte aus aller Welt entscheiden sich jedes Jahr für Behandlungsplätze von Belmont.

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

Aufbereitung nach RKI

Die Aufbereitung von keimarm oder steril zur Anwendung kommenden Instrumenten in der Zahnarztpraxis steht seit 2006, auch bei behördlichen Begehungen, verstärkt im Fokus. Die Stericop GmbH & Co. KG entwickelt, produziert und vertreibt innovativ und professionell hergestellte Kontrollsysteme für die Dampfsterilisation, mit deren Hilfe die einwandfreie Aufbereitung von Medizinprodukten überwacht werden kann. Im Mittelpunkt des Unternehmens steht das eigen entwickelte und weltweit patentierte System der Sterilization Monitoring Unit-SMU. Die SMU-LC ist ein Einweg-Helixsystem nach DIN EN 867-5 zur Überwachung und Freigabe des Dampfsterilisationsprozesses für Kritisch B Instrumentarium. Der Vorteil des Systems liegt in der einfachen Handhabung. Die SMU-LC wird komplett vormontiert geliefert und zur Beladung in die Sterilisationskammer gelegt und mitsterilisiert. Nach dem Prozessende wird der Helixtest an der Aufreißflasche geöffnet und der Farbumschlag des Indikators überprüft. Keine Vorbereitungszeit, keine Fehlermöglichkeiten. Zur Überwachung und Freigabe von semikritischem und Kritisch A Instrumentarium bietet das Unternehmen einen kostengünstigen Prozessindikator Klasse 5 nach DIN EN ISO 11140-1 für alle Dampfsterilisatoren an. Anders als ein Behandlungsindikator dokumentiert der SteamSensor nicht nur die Behandlung im Dampfsterilisator, sondern überwacht als zeitgesteuerter Indikator darüber hinaus die drei kritischen Sterilisationsparameter (Zeit, Temperatur und Sattdampfbedingungen). Unterschiedliche Dokumentationshilfen und eine Vielzahl von Dienstleistungen runden das Angebot des Unternehmens ab. Darüber hinaus erhalten Zahnärzte und das Fachpersonal in regelmäßig stattfindenden Workshops ausführliche Informationen zum Thema „Hygiene in der Zahnarztpraxis“.

Stericop
GmbH & Co. KG
Tel.: 0 60 36/98 43 30
www.stericop.com



Optimaler technischer Service

Seit Jahren ist beim Dental-Reparaturservice Rüdiger Brückner eine steigende Tendenz in der Anzahl und der Größe der Reparatureinsätze zu verzeichnen. Waren es im Jahr 1996 noch ca. 500, sind es heute schon bis zu 2.500 Reparaturen im Jahr. Qualitative Sprünge sind immer dann zu verzeichnen, wenn es neue Hygienegerichtlinien gibt. Wer da alles richtig machen will, ist schnell mit dem Reparaturservice im Kontakt. Den größten Sprung erlebte die Firma aus Thüringen mit

der Einführung der Pflicht zum Autoklavieren der Winkelstücke. Die materiellen Anwendungen für die Praxen halten diesen Anforderungen bei Weitem noch nicht stand. Saubere und vom Kompressor getrocknete Luft sowie richtig eingestellte Behandlungseinheiten mit einer optimalen Spraymenge und gesicherter Rückluftführung sind jedoch genauso wichtig wie ein gefühlvolles Händchen des Behandlers. Vertrauen zu seiner Technik heißt auch Vertrauen zu seinem Techniker zu haben. Obwohl weniger manchmal auch mehr ist – weniger Chemie, weniger Druck, weniger Wasser – kann es ruhig ein Mehr sein, wenn es

darum geht, alle Geräte in die Wartung mit einzubeziehen: Kompressor, Saugmaschine und alle anderen Versorgungseinrichtungen. Der Dental-Reparaturservice Rüdiger Brückner steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Fragen Sie bei den Partnern aus der Industrie nach, treffen Sie sich mit dem Reparaturservice auf den Fortbildungsveranstaltungen der Oemus Media AG oder rufen Sie einfach an:

Dental-Reparaturservice
Rüdiger Brückner
Tel.: 03 62 01/8 59 57
www.Dentalreparaturservice.de



Die Behandlungseinheit bietet Behandler und Patienten optimalen Komfort

Die Aufgabenstellung: Keine bzw. möglichst wenig Zustellgeräte für chirurgisch arbeitende Zahnärzte. Stuhlprogramme abrufen, ohne die Hände benutzen zu müssen. Die Lösung: D1-plus.



Ob als Parallelverschiebebahn-, Schwenkarm- oder Cartgerät, an allen Varianten ist die Möglichkeit der Integration des Implant-Med-Motors gegeben. Eine Behandlungseinheit, bei der bereits ein Implantologiemotor integriert ist und die Stuhlprogramme über den Kreuzfußschalter abrufbar sind. Bei der D1-plus Behandlungseinheit

wurde, zusammen mit der Firma W&H, eine Motorensteuerung entwickelt, die es ermöglicht, einen Implantologiemotor in die Einheit zu integrieren. Dabei sind sämtliche Arbeitsschritte zum Einbringen eines Implantats, wie beim bereits bekannten Implantmed der Firma W&H, über das Bedienelement am Arztgerät abrufbar. Dadurch kann der Behandler auf Zustellgeräte verzichten, da alle nötigen Arbeitsschritte über die Behandlungseinheit abgerufen werden können.

Weiterhin wurde der Kreuzfußschalter so modifiziert, dass die speicherbaren Stuhlprogramme per Fuß abgerufen werden können und der Behandler so seine Hände dafür nicht benutzen muss. Dies gilt ebenso für die Schaltung der Unitleuchte und die Implantologieprogramme, die ebenfalls über den Fußschalter bedienbar sind, bzw. abgerufen werden können. Konsequenterweise werden in der Behandlungseinheit nur kollektorlose Motoren verwendet, die eine lange Lebensdauer haben und sehr wartungsarm sind. Durch die Verwendung dieser Motoren erhält der Behandler einen Zusatznutzen, indem er einzelne Drehzahlen auf 3 Programmebenen pro Motor vorprogrammieren kann. Dadurch können, gerade in einer Gemeinschaftspraxis, die gewohnten Drehzahlen für die einzelnen Behandler abgespeichert werden. Damit sind diese Einheiten auf dem neuesten technischen Stand.

Wie man es vom Hause DKL gewohnt ist, wird überwiegend Edelstahl und Glas verarbeitet. Diese Kombination wirkt sich als Gesamtkonzept äußerst positiv auf das moderne Praxis-Ambiente aus und bietet dem Behandler und dem Patienten angenehmen Komfort. Die Philosophie der liegenden Behandlung, die in allen DKL-Einheiten konsequente Anwendung finden, erlaubt es dem Behandler, in einer entspannten und ergonomischen Haltung zu arbeiten. Die hochwertigen Materialien und die Philosophie der Einheiten bieten dem Behandler die Möglichkeit, für seine Patienten eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, in der er sich wohlfühlt oder zumindest ein wenig das Unbehagen verliert.

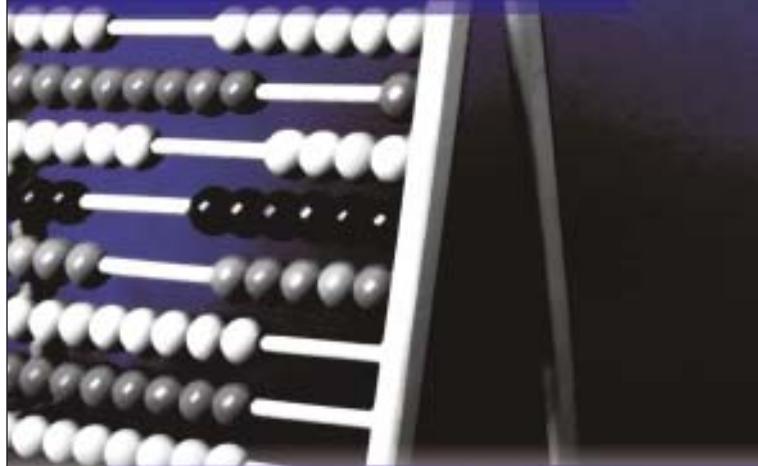
DKL GMBH

Tel.: 05 51/5 00 60

www.dkl.de

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

Es geht zwar billiger...



...aber nicht besser!

Praxiscontrolling mit DS-WIN-2007



DS
WIN+
2007

Zeit effektiv nutzen.

DAMP SOFT

mit Sicherheit!

Vogelsang 1 • 24351 Damp • www.dampsoft.de • 04352-917116

Behandlungseinheit zu attraktiven Konditionen

Die Behandlungseinheit Primus 1058 passt sich ideal den individuellen Bedürfnissen von Anwender und Patient an. Der Patientenstuhl ist mit einem differenzierten System an Arm- und Rückenlehnen sowie 2-Gelenkkopfstütze ausgestattet und kann optimal an Patientengröße und Indikation angepasst werden. Das Arztelement besitzt eine individuell konfigurierbare Aufnahme für fünf Instrumente, die frei in Anzahl und Reihenfolge gewählt werden können. Für den Anwender befindet sich dabei alles ergonomisch angenehm im direkten Griffbereich, sodass einseitige Belastungen vermieden werden. Besonderen Patientenkomfort bietet das optional und ohne Aufpreis für den Standardstuhl erhältliche Softpolster mit ergonomisch geformter Sitzmulde und Rückenlehnenpolster mit integrierter Lordose-

stütze. Große wie kleine Patienten können während der Behandlung völlig entspannen und nehmen aufgrund der speziellen Form des Polsters eine sehr stabile Behandlungsposition ein. Auf Wunsch kann das Primus 1058 Gerät mit dem COMPACT-chair ausgestattet werden, einer Stuhlvariante mit abgewinkelter Fußbank, ebener Sitzfläche und einer 80°-Stellung der Rückenlehne. Ein weiterer Pluspunkt ist die optionale Integration des ERGOcom light Systems mit ERGOcom 4. Diese Multimedia-Lösung zur Anbindung von vorhandenen Komponenten, wie Intraoralkamera und Röntgen, ist sofort einsatzbereit und benötigt keinen zusätzlichen Platz. Mit umfassenden Hygienefunktionen sorgt KaVo für die Werterhaltung, Langlebigkeit, Funktionssicherheit und den Schutz des Ge-



rätes. Die Hydrocleanfunktion mit automatisiertem Spülprogramm gemäß RKI spült die internen Saugleitungen durch. Über die Dauer- und Intensiventkeimung werden Algen und Keime neutralisiert bzw. während längerer Standzeiten reduziert. Im Rahmen der Frühjahrsaktion, die bis einschließlich 30. April 2008 läuft, profitieren Käufer der Primus 1058 Einheit von der kostenlosen Ausstattung des Gerätes mit Intensiventkeimungsfunktion. Gleichzeitig erhalten diese gratis einen Nachfüllkanister Dekaseptol Gel zur Reinigung und Desinfektion von Absaugsystemen. Kostenersparnis: 465,- Euro!

KaVo Dental GmbH
 Tel.: 073 51/56-1599
www.kavo.com

Neue Behandlungseinheit – ergonomische Form und schnelle und sichere Handhabung

Die Dental-Manufaktur ULTRADENT präsentiert eine ganz neue Linie und setzt auf modernste Werkstoffe und junges Design. Es entstand eine völlig neue Behandlungseinheit, die als Schwebetisch-Einheit easy FLY und als Cart-Einheit easy GO angeboten wird. Auffällig ist die Leichtigkeit, die die gesamte Behandlungseinheit ausstrahlt. Das Ergebnis ist eine durchdachte Formensprache, die bei der Ergonomie ansetzt und von da aus einen Arbeitsplatz gestaltet, der allen Anforderungen des Behandlers, der Assistenz und des Patienten berücksichtigt. Der neue Patientenstuhl ermöglicht einen sehr nahen und direkten Zugang



zum Patienten. easy bietet im Segment viele unerwartete Ausstattungsdetails bereits serienmäßig. Auch die easy Zahnarztgeräte sind Neuentwicklungen, sechs Köcher können individuell bestückt werden. Sogar ein spezielles Multimedia-System wurde für easy entwickelt, das kostengünstig via Praxis-PC die Bildkommunikation für z.B. Intraoralkamera und an-

dere Anwendungen in die easy-Einheiten integriert. Viele Details, wie Echtglas-Displays, optionaler Funk-Fußanlasser und der einfache Zugang zum tropffreien Filtersystem, erleichtern die Behandlung und Wartung. Die RKI-Spülung ist serienmäßig integriert. Polster in vielen Farben und ein individuelles Kopfstützensystem sorgen für angenehme Wohlfühlumgebung. Die easy-Klasse verwirklicht viele technische Visionen und schafft mit der harmonischen Gesamtkonstruktion Faszination und Behandlungskomfort.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG – München
 Tel.: 089/42 09 92-70
www.ultradent.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 Tel.: 03 41/4 84 74-1 20 a.isbaner@oemus-media.de
 (V.i.S.d.P.)

Anzeigenleitung Stefan Thieme Tel.: 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz Susann Ziprian Tel.: 03 41/4 84 74-1 17 s.ziprian@oemus-media.de

Ein Supplement von



