

PRAXIS MIT HOTELFLAIR



© Gandalf Hammerbacher

Ein Beitrag von Tomma Theophil

PRAXISNEUGRÜNDUNG /// Elegante Marmorfliesen, Ledersessel, eine Outdoor-Wartelounge: Der Eingangs- und Wartebereich in der „Zahnmedizin Achental“ erinnert an die Lobby eines gehobenen Hotels. Und das hat nicht nur ästhetische Gründe: Hier sollen die Patienten hereinkommen und sich gleich wohlfühlen. Zahnarzt Florian Hörterer hatte klare Vorstellungen bei der Planung seiner Praxis. Unterstützt wurde er dabei von den Experten von Plandent, wie er im Interview berichtet.

Ein **Outdoor-Wartebereich** findet sich eher selten in einer Zahnarztpraxis – umso einladender ist er und lässt die Patienten in entspannter Umgebung auf ihren Termin warten.

Herr Hörterer, warum haben Sie sich für den Praxisstandort in Grassau entschieden?

Die Möglichkeit, in meinem Heimatort zu arbeiten, hat für mich persönlich natürlich eine Rolle gespielt. Die Immobilie war vorhanden: In dem Gebäude hat ursprünglich mein Vater ein Dentallabor betrieben. Als mein Bruder das Labor übernahm, wurde es Zeit für eine Modernisierung. Das Labor ist dann umgezogen und ich habe die vorhandenen Räumlichkeiten zur Zahnarztpraxis umgebaut. Das Gebäude ist nicht nur deshalb als Praxis gut geeignet, weil Anschlüsse usw. bereits vorhanden waren, sondern auch aufgrund der Lage. Wir sind für die Patienten gut zu erreichen, da wir uns hier in der Nähe des Ortskerns von Grassau in einem ebenerdigen Gebäude befinden.



FLORIAN HÖRTERER ist seit 2009 Zahnarzt aus Leidenschaft. Nach seiner Assistenzzeit hat er etwa zehn Jahre als angestellter Zahnarzt in Endorf gearbeitet und 2022 mit der „Zahnmedizin Achenal“ seine eigene Praxis gegründet. Die Praxis richtet sich an die „allgemeinen Zahnarzt-Kunden“ und ist eine Praxis für die ganze Familie. Der Schwerpunkt liegt dabei aber auf der Chirurgie, Prothetik und Prophylaxe.

Worauf haben Sie bei der Einrichtung Ihrer Praxis besonderen Wert gelegt?

Meine Grundidee für das Gebäude war, den quadratischen Grundriss zu nutzen und in der Mitte einen Innenhof mit Outdoor-Wartebereich zu schaffen. Wichtig war mir auch, bei der Ausstattung und den Geräten keine Kompromisse zu machen.

Welche Unterstützung und Beratung haben Sie in Anspruch genommen?

Plandent war direkt ab der Planungsphase mit im Boot. Herr Kupke und seine Fachkollegen haben mich bei der Auswahl der Geräte beraten, einen Installationsplan erstellt und die Baubetreuung übernommen. Sie haben die Gewerke koordiniert und auch den Kontakt zu der Firma hergestellt, die das Lichtkonzept entworfen hat.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Plandent erlebt?

Die Zusammenarbeit hat mir großen Spaß gemacht. Besonders positiv habe ich das Zusammenspiel zwischen Planung, Beratung und technischer Montage bei Plandent in Erinnerung. Da wusste eine Hand immer, was die andere machte, und ich konnte mich darauf verlassen, dass es läuft.

Was war Ihnen bei der architektonischen Gestaltung der Praxis besonders wichtig?

Die Praxis sollte hell und modern sein, mit großzügigen Räumen und einem offenen Raumdesign. Den Blick auf die Alpen haben wir hier gratis, aber Alpenchic und Kitsch in der Praxis wollte ich nicht. Stattdessen habe ich auf den Komfort für die Patienten Wert gelegt, was zum Beispiel den Wartebereich und die Toiletten angeht. Das kommt auch im Innenhof zum Tragen, den wir als zusätzlichen Wartebereich mit Pflanzen und Sitzplätzen gestaltet haben. Er wird gerade im Sommer sehr gut angenommen. Plandent hat meine Ideen voll umgesetzt. Eine weitere Besonderheit in der Praxis ist die Beleuchtung. Das Licht in den Behandlungsräumen wird durch Präsenzmelder gesteuert. So sparen wir Energie.



© Gandalf Hammerbacher

Der **Empfangsbereich der Praxis** von Florian Hörterer erinnert an die Lobby eines modernen Hotels – hell, clean, hochwertig.

Welche Ausstattung und Geräte haben Sie für Ihre Praxis gewählt und warum?

Aus meiner Erfahrung als Zahnarzt heraus hatte ich schon eine Vorstellung, mit der ich auf die Berater zugegangen bin. In der Beratung haben wir dann die Geräte im Einzelnen ausgewählt und für meine Bedürfnisse in der Praxis konfiguriert. Bei den Behandlungseinheiten habe ich mich für Dentsply Sirona entschieden, beim Röntgen für ein DVT-Gerät von Planmeca. Da haben mich die Röntgenspezialisten von Plandent eingehend beraten.

Welchen Tipp würden Sie Zahnärzten für die Planung und Umsetzung ihrer Praxis geben?

Wichtig ist es, sich zu informieren und eigene Vorstellungen mitzubringen. Und dann braucht man einen guten Berater, mit dem man durch dick und dünn gehen kann.

Weitere Informationen zu den Angeboten von Plandent unter:
www.plandent.de