

„Eine Zahnarztpraxis

Seit vielen Jahrzehnten richtet die Firma Mann Zahnarztpraxen und Dentallabore ein. In dieser Zeit hat sich nicht nur das Design, sondern auch der Anspruch an Funktionalität und Digitalisierung stetig weiterentwickelt. Im Gespräch mit Roland Schneider, langjähriger Verkäufer und Planer bei Mann, über Veränderungen in der Praxisgestaltung, aktuelle Trends und die Zahnarztpraxis der Zukunft.

Herr Schneider, Sie richten seit vielen Jahren Zahnarztpraxen ein. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Ich bin seit 25 Jahren in der Praxisplanung tätig – und in dieser Zeit hat sich wirklich viel getan. Früher waren Behandlungszimmer oft größer und multifunktional: Sterilisation und sogar Röntgen fanden teilweise direkt im Behandlungszimmer statt. Fast jede Praxis hatte ihr eigenes Dentallabor, und auch die Rezeption war ein zentrales Element – oft groß dimensioniert und mittig in der Praxis platziert. Heute denken wir viel stärker in klaren Funktionsbereichen: Empfang und Wartezone, Behandlungsbereich, Aufbereitung und Aufenthaltsräume werden gezielt strukturiert und voneinander abgegrenzt.

Der Empfangsbereich spielt für viele Zahnärzte eine wichtige Rolle. Wie gehen Sie an dessen Gestaltung heran?

Der gestalterische Spielraum ist heute wesentlich größer als noch vor zehn Jahren. Früher bestimmten zum Beispiel Karteischränke mit immensem Platzbedarf das Bild. Heute, im digitalen Zeitalter, entfallen diese – das schafft Raum für modernes Design. Wandverkleidungen, Logo-Elemente, Sideboards und Beleuchtung setzen heute Akzente. Auch die Größe des Empfangs hat sich verändert: Kleinere Check-in-Theken und digitale Terminals gewinnen an Bedeutung, das in Verbindung mit einem Backoffice-Bereich.

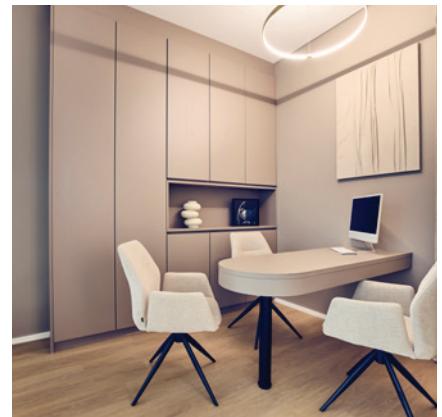
Das Team Mann Möbel auf der IDS 2025. Roland Schneider steht als Vierter von rechts.



Der Beratungsraum, in Erdtönen gehalten.

entsteht heute von innen nach außen.“

EIN BEITRAG VON
CHRISTIAN KURZENBERGER



Und im Behandlungszimmer selbst – worauf kommt es dort heute an?

Auch hier zeigt sich der Wandel deutlich. Die Möbel sind kompakter, durchdachter und stärker auf einzelne Behandlungsarten optimiert. Während früher jedes Zimmer vollständig ausgestattet war, bringen wir heute viele Instrumentebedarfsgerecht aus dem Aufbereitungsraum in die Behandlungseinheit. Zentrale Lagerlösungen und modulare Schrankkonzepte spielen eine entscheidende Rolle. Das schafft mehr Übersicht, unterstützt klar definierte Abläufe und vereinfacht das Qualitätsmanagement erheblich.

Mann Möbel vertreibt seine Einrichtung über den lokalen dentalen Fachhandel. Warum dieser Weg?

Unsere Funktionsmöbel – ob für Behandlungszimmer, Sterilisation oder Labor – benötigen eine Vielzahl von Anschlüssen und sind stark an die jeweilige Geräteausstattung gekoppelt. Damit später alles reibungslos montiert werden kann und funktioniert, müssen beispielsweise Anschlüsse exakt geplant und vor Ort überwacht werden. Genau hier kommt der Fachhandel ins Spiel: Er verbindet Technik und Einrichtung und ist deutschlandweit optimal aufgestellt. Für uns ist er ein wertvoller Partner, der Know-how und Nähe zur Praxis vereint.



Empfang und Praxisplanung der Wila Dental Concept in Ulm. Entstanden in Zusammenarbeit mit unserem Fachhandelspartner Plandent, Sven Spithoff & Team.

Interview*

Wann sollte man idealerweise mit Ihnen in die Planung einsteigen?

Am besten so früh wie möglich. Je eher wir gemeinsam mit den Behandelnden über Arbeitsweise und Abläufe sprechen, desto besser lassen sich Grundriss und Installation darauf abstimmen. Unsere Planungen geben die exakten Anschlusspositionen vor – das erleichtert nicht nur den Bauprozess, sondern erlaubt es auch, gestalterische Elemente wie Wandgestaltung, Licht oder Empfangskonzepte frühzeitig zu integrieren. Eine Praxis entsteht heute von innen nach außen – der Arbeitsstil bestimmt letztlich die Raumaufteilung.



Clean und elegant zugleich: die Behandlungszeile.

Wie ist Ihre Herangehensweise bei der Planung?

Zu Beginn konzentrieren wir uns darauf, gemeinsam die Abläufe und Funktionen der Praxis festzulegen, um eine solide Grundlage für die Planung zu schaffen. Im Anschluss widmen wir uns der Auswahl der Oberflächen und Farben, wobei diese Schritte oft Hand in Hand gehen. Während der Planungsphase entsteht ein intensiver Austausch mit unseren Kunden, bei dem wir sowohl ihre praktischen Bedürfnisse als auch ihre ästhetischen Wünsche genau kennenzulernen. Am Ende geht es immer darum, dass der Behandler rundum zufrieden ist – nur dann haben wir unser Ziel erreicht.

Die Mann GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen mit kompetenten Mitarbeitenden und fünf Standorten in Deutschland. Wie können Interessierte mit Ihnen Kontakt aufnehmen?

Ganz klassisch – per Telefon, E-Mail oder über den Fachhandel. Wir bieten persönliche Beratung vor Ort, in unseren Ausstellungen oder digital per Videomeeting. Letztere haben sich als äußerst effektives Werkzeug etabliert: Wir können individuelle Lösungen präsentieren und gemeinsam mit dem Praxisteam Gestaltung und Funktion perfekt abstimmen. Wer möchte, kann sich in unseren Showrooms auch direkt von der Qualität unserer Möbel überzeugen und Materialien sowie Oberflächen live erleben.

Bilder: © Gandalf Hammerbacher

ZUKUNFTSMUSIK

„Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten – nicht nur bei der Patientenverwaltung, sondern auch im Behandlungsbereich. Künstliche Intelligenz wird dabei zunehmend administrative und diagnostische Aufgaben unterstützen. Gleichzeitig wird sich die Zusammenarbeit mit Laboren und Dienstleistern weiter vernetzen, viele Arbeitsschritte werden aus der Praxis ausgelagert. Für die Praxisplanung bedeutet das: mehr Flexibilität, neue Raumkonzepte und ein noch stärkerer Fokus auf optimierte Prozesse. Wir freuen uns auf diese Entwicklungen – und darauf, unsere Erfahrung in jedes neue Projekt einzubringen.“

[Roland Schneider]

Weitere Infos zu
Mann Möbel auf:

→ www.mann-moebel.de



© Claudia Nass-stock.adobe.com



58. JAHRESTAGUNG DGFD

TAGUNGSTHEMA: BRENNPUNKT OKKLUSION

**21./22. NOVEMBER 2025
RHEINGOLDHALLE MAINZ**

