

Jeder Arzt, der seine Praxis renovieren oder den Schritt der eigenen Existenzgründung wagen möchte, sieht sich mit der Frage konfrontiert, welche Möbel er für sein Praxisunternehmen einsetzen soll. Eine Entscheidungshilfe gibt Ihnen der folgende Bericht. Die wichtigsten Vor- und Nachteile von Maßmöbeln, Konfektionsmöbeln und sogar Systemmöbeln sollen so eine Entscheidung leichter machen.



Maßmöbel versus Konfektionsmöbel

Autor: René Kottmann

Vor dem Kauf werden Sie sich mit der Darstellungsweise der Entwürfe für Ihre neuen Räume beschäftigen müssen. Die beste Art und Weise Räume zu präsentieren, ist die Darstellung durch CAD-Programme. CAD-Programme erstellen fotorealistische Bilder in einem dreidimensionalen Maßstab. Diese Bilder nennt man Visualisierungen oder Renderings. Dazu muss man dem Gestalter die genauen Raummaße zur Verfügung stellen oder der Gestalter muss, am besten selbst, ausmessen. Im Zuge dessen kann dieser sich einen Eindruck von den Räumlichkeiten machen. Diese Vorarbeit lohnt sich in jedem Fall, weil nur so die genauen Positionen von Fenstern, Türen, Pfeilern, Säulen, Dachschrägen und Möbeln beachtet und eingeplant werden

können. Durchgangssituationen, Raumwirkung oder Lichtverhältnisse und Lichteinfall sowie Farben, aber vor allem die Größenverhältnisse, also Proportionen vom Möbelstück zum Raum, können so sogar perfekt dargestellt und optimiert werden. Durch die genaue Berücksichtigung aller Raumkomponenten lassen sich schwerwiegende Fehler vermeiden. Fachlich nicht versierte Kunden bekommen durch Visualisierungen eine bessere Vorstellung von der geplanten Praxis.

Egal für welche Möbelvariante Sie sich letztendlich entscheiden, Sie sollten auf jeden Fall Ihre Käufe nur dort tätigen, wo Ihnen vernünftige maßstabstreue Entwürfe in digitaler Form oder ausgedruckt ausgehändigt werden. Jeder ernst zu nehmende Praxisein-

richter, Innenarchitekt oder Objekteinrichter sollte dieses Minimum an Qualität erfüllen. Handzeichnungen in allen Ehren. Diese beanspruchen viel mehr Zeit und es gibt nur eine Handvoll Planer, die diese Art der Darstellung maßstabsgetreu beherrschen. Änderungswünsche oder Perspektivwechsel müssen immer wieder neu gezeichnet werden.

Konfektionsmöbel

Ready made Furniture. Hierbei handelt es sich um Möbel, die industriell hergestellt werden und in der Regel festgelegte Maße aufweisen. Wenige Hersteller bieten zudem einige Maßvariationen, die Breite und Höhe betreffen, sehr selten verschiedene Tiefen. Die Farbaus-



reuss

EINRICHTUNGEN

Kreative Planung, perfekte
Ausführung – auf uns ist Verlass.



www.reuss-einrichtungen.de

Willkommen...

...beim Spezialisten für individuelle
Einrichtungskonzepte, die ebenso
schön wie funktional und ergono-
misch durchdacht sind.

Unsere Erfahrung beruht auf einer
Vielzahl von Projekten im Bereich
Zahnarztpraxen, Ta-gesundhaken und
Krankenkassen, die wir von der Pla-
nung bis zur Umsetzung realisieren.

Vereinbaren Sie
einen Termin mit uns.

*Rüdiger Reuss
mit Team*

Reuss Einrichtungen GmbH

Steinbeisstr. 1 · 78655 Dunningen

Tel.: + (49) (0) 74 03 / 92 02 - 0

Fax: + (49) (0) 74 03 / 92 02 - 21

wahl ist oft recht begrenzt und beschränkt sich meist auf ein Dutzend RAL-Töne aus dem primären Farbbereich. Diese Möbel bestehen aus einem einzigen Material wie z.B. MDF Kern, Kunststoff- oder Lackbeschichtung. Ein ebenso beliebtes Material ist Stahl. Stahl lässt sich lackieren oder pulverbeschichten. Bei der Pulverbeschichtung wird die Oberfläche auf dem Stahl eingebrannt. Einige wenige Hersteller bieten kleine Materialkombinationen mit Glas, Holz, Metall oder Stoff bezogen an. Konfektionsmöbel eignen sich am besten für großzügige Räume, da diese keinen besonderen Bezug zum Raum erfüllen. Schauen Sie sich die Webseiten der vielen Hersteller an, Sie werden feststellen, dass die Referenzfotos in lichtdurchfluteten loftartigen Räumen geschossen werden. Konfektionsmöbel gelten in der Einrichtungsbranche meist als die günstigere Variante. Ausnahmen gibt es natürlich. Designklassiker sind ebenso konfektionierte Möbel und die Farb- und Materialwahl ist meistens gar nicht vorhanden. Auch gibt es hier noch seltener Maßvariationen. Designklassiker sind eher im hochpreisigen Segment anzutreffen. In diesem Fall liegt der Mehrwert in der Historie und in dem Design bzw. in der Aussage und Einstellung der Designer und der Hersteller. Designklassiker ohne industriellen Hintergrund haben denselben Status wie Kunstwerke. Ausgefallene Designklassiker eignen sich daher eher als Einzelstücke, als Statement in einer Nische oder im Vorwartebereich von Behandlungsräumen, statt für eine komplette Einrichtung. Bauhausklassiker hingegen sind wegen ihrer zeitlosen Erscheinung und Massenherstellung für komplette Praxiseinrichtungen bestens geeignet.

Systemmöbel

Auch bekannt als Modulsysteme oder Baukastenmöbel. Diese Möbel stehen in der individuellen Schnittstelle zwischen Konfektionsmöbel und Maßmöbel. Auch Systemmöbel sind industrieller Natur. Diese sind kubisch geformt und gradlinig. Systemmöbel sind modular gebaut, was bedeutet, dass man diese in festgelegten Abständen problemlos erweitern kann. Mit ihnen erreicht man eine große Funktionsvielfalt. Die Inneneinteilung der Fächer ist meistens ebenso modular aufgebaut. So können Sie zwischen Schubladen, Auszügen, Tablaren, Böden, Hängereggestaturen und verschiedenste Türarten wählen.

Mit ihnen kann man den Arbeitsplatz funktioneller und individueller gestalten als mit Konfektionsmöbeln. Zugleich gewährleisten Systemmöbel eine durchgehende optische Linie, auch wenn das Büro erweitert wird. Vorausgesetzt man wählt eine bekannte Systemmöbelmarke, von der man ausgehen kann, dass diese in den nächsten Jahren existiert. Die Farb- und Materialauswahl ist der der Konfektionsmöbel vergleichbar gering gehalten. Auch die Systemmöbel sind für große rechteckige Räume am besten geeignet und auch in diesem Bereich gibt es Möbel, die den Designklassiker-Status erreicht haben.

Ergonomie

Hersteller von Konfektions- und Systemmöbel richten sich in der Ergonomie nach DIN-Normen. Der Bevölkerungsdurchschnitt ist in den letzten Generationen immer größer geworden. Die DIN-Maße wurden aber nicht in selber Geschwindigkeit angepasst. Pauschale Höhenvorgaben sind nicht nur für jeden sinnvoll, man kann auch sagen, dass sie schlichtweg falsch und auf Dauer gesehen sogar gesundheitsgefährdend sind. Es sollte jedem klar sein, dass dieselbe Tischhöhe unmöglich einem 1,90 m großen und einem 1,60 m kleinen Menschen gerecht werden kann. Die Höhe des Empfangstisches, also die Seite, an der die Empfangsperson sitzt, sollte sich nach der Person richten, die diesen Platz stundenlang besetzt. Die Basis für die richtige Tischhöhe ist die richtige Sitzhöhe.

– Wenn man während des Sitzens die Füße, also die Sohlen, ganz auf dem Boden stehend und die Beine angewinkelt 90 bis 100 Grad am Kniegelenk ergeben, haben Sie die richtige Sitzposition erreicht.

– Wenn die Unterarme waagrecht zur Tischplattenoberfläche liegen, hat man die optimale Tischhöhe erreicht. Einen 90-Grad-Winkel sollte das Ellenbogengelenk auf dem Tisch betragen. Aber nie unter 90 Grad, dann ist der Tisch zu hoch, auch nie über 95 Grad, dann ist der Tisch zu niedrig.

Die Breite des Tisches sollte mindesten 120 cm betragen. Komfortabel wird es ab einer Breite von 160 cm. 80 cm Tiefe sollte man in allen Fällen einhalten. Der Bildschirmabstand sollte mindestens 45 cm betragen. In der Gebrauchsanweisung des Monitors finden Sie den vom Hersteller empfohlenen Abstand, da dieser sich natürlich nach der Größe des Bildschirms richtet.

Per Sensor zielgenau ...

NEU



Die sichere und wirtschaftliche Händehygiene

Der Hygocare Plus dosiert zuverlässig immer die optimale Präparatmenge - dank der neuen zielgenauen Stopp-Funktion im Infrarot-Sensor.

- Berührungsfreie Händehygiene
- Modernes Design, passend für jede Praxis
- Als Tisch-, Wand- oder mobiler Spender erhältlich

Mehr unter www.duerr.de



**DÜRR
DENTAL**



Abb. 1: Die Ausgangssituation der Nische, in der ein Empfangen stehen soll. Geprägt von einem Doppel-T-Träger als Stütze, der aus statischen Gründen nicht zu entfernen ist. Tageslicht kommt in diesem kompletten Raum zu kurz.

Maßmöbel

Auch individuelle Möbel oder Passmöbel genannt sind Möbel, die maßgenau gefertigt sind. Maßmöbel werden vor der Fertigung auf das Wunschmaß geplant. Nischen oder Winkel unter Dachschrägen können so z. B. in wertvollen Stauraum gewandelt werden. In Situationen, in denen Räume ungünstig geschnitten sind oder Säulen und Stützen im Wege stehen, wie z. B. im Bereich Altbau oft anzutreffen, können Konfektions- und Systemmöbel nur unbefriedigende Lösungen bieten. Hier spielen die perfekt eingeplanten, auf den Millimeter maßgefertigten Möbel ihre einzigartigen Qualitäten aus. Verwinkelte, asymme-

**Der Unterschied zwischen
Misserfolg und Erfolg liegt darin,
eine Sache nur fast richtig oder
ganz richtig zu machen.**

–Edward Simmons–

trische Grundrisse, die abgehackt oder gestuft wirken, können durch lineare Tür- und Blendfronten zur Ruhe kommen. Dies suggeriert dem Patienten Struktur, Orientierung und Harmonie, dem Mitarbeiter bietet es außerdem eine Arbeiterleichterung bei Reinigungsarbeiten. Die Wirkung eines Möbels, das vom Boden zur Decke oder von Wand zu Wand steht, ist ein von Vollständigkeit und Überzeugung geprägtes Möbel. Dies spiegelt Ihre Behandlungsphilosophie positiv wider. Einen weiteren Vorteil sehe ich in der Material- und Farbvielfalt. Da Maßmöbel speziell geplant werden, ist die Farbwahl fast unendlich. Hier können Sie zwischen RAL, NCS oder Pantone Farbsystemen wählen. Weit über 1.000 Farben stehen einem Planer zu Verfügung. Dies ist wichtig, wenn Ihre Corporate Identity mit in das Raumkonzept einfließen soll, also ein Corporate Design Entwurf entstehen oder erweitert werden soll. Dann spielen die genauen CI-Farben eine sehr wichtige



Abb. 2: Ein Empfangsmöbel mit Wiedererkennungswert, wie ein Zahn, in den Raum verwurzelt. Die störende Stütze wurde komplett verkleidet. Diese Verkleidung schafft eine Verbindung zur eingelassenen Deckenleuchte.

Rolle. Hier gilt es, die richtige Nuance zu treffen. Schnell werden 50 ähnliche Farben aussortiert, bis die richtige gefunden wird. Kinderzahnärzte sind auf farbpsychologische und formpsychologische Aspekte angewiesen. Gleiches gilt für Ärzte, die Angstpatienten oder geistig behinderte Menschen behandeln. Die Farbauswahl von Konfektions- und Systemmöbeln ist so stark eingeschränkt, dass es unmöglich ist, mit einem Dutzend Primärfarben farbpsychologisch zu arbeiten. Weiter geht es mit der Oberflächenbeschaffenheit. Von matten über hochglänzende bis strukturierte Oberflächen kann man die Raumwirkung beeinflussen und z. B. kleine Räume durch Spiegelungen und helle Farben optisch größer wirken lassen.

Die Materialauswahl und Kombinationsmöglichkeiten sind ebenso unendlich. Eine Aufzählung wird hier bewusst nicht erwähnt, da dies das restliche Magazin einnehmen würde. Wichtig zu erkennen ist, dass durch den individuellen Ausbau mit Maßmöbeln ganz klare Differenzierungsmerkmale zu Wettbewerbern ausgearbeitet werden können und in den heutigen Zeiten auch ausgearbeitet werden müssen. Die Vermittlung von Unternehmenswerten lassen sich über Materialien gut kommunizieren bzw. unterstützen. Vorausgesetzt man legt auf solche Aspekte Wert und man erkennt den Zeitgeist.

Organische Formen, ganzheitliche Einrichtung und die Wirkung und Aussage

Das Thema Formensprache haben wir bisher keiner großen Beachtung geschenkt, da wir feststellen konnten, dass Konfektions- und Systemmöbel zu 99 % rechteckig geformt sind. Sehr wenige Hersteller bieten organisch anmutende Konfektionsmöbel an. Meist ist dieses Programm auf wenige Teile beschränkt und demnach nicht für eine komplette Praxiseinrichtung wie aus einem Guss gedacht. Wenn Sie aber bloß den Empfangsraum renovieren wollen, kann dieses Programm völlig ausreichen. Die Frage, die sich stellt, ist, ob der Rest der Räume wie Wartebereich, Behandlungsräume etc. nicht ebenso eine Einheit bilden sollten. Ein Empfangstresen ist das, was ein Patient als erstes sieht und demnach steht der Tresen als Repräsentant für ein Praxisunternehmen. Aber im Wartebereich finden die Patienten Zeit sich richtig umzuschauen. Hier kann der erste Eindruck manifestiert

... und einfach desinfizieren

NEU



Flächen-Desinfektion so einfach wie nie

Hygowipe Plus: Der sensorgesteuerte Papiertuchspender mit integriertem Flächen-Desinfektionsmittel – nur von Dür Dental.

- Feuchtigkeitsgrad der Desinfektionstücher in zwei Stufen wählbar
- Berührungsfrei, sicher und wirtschaftlich
- Tuchlänge individuell einstellbar

Mehr unter www.duer-dental.de



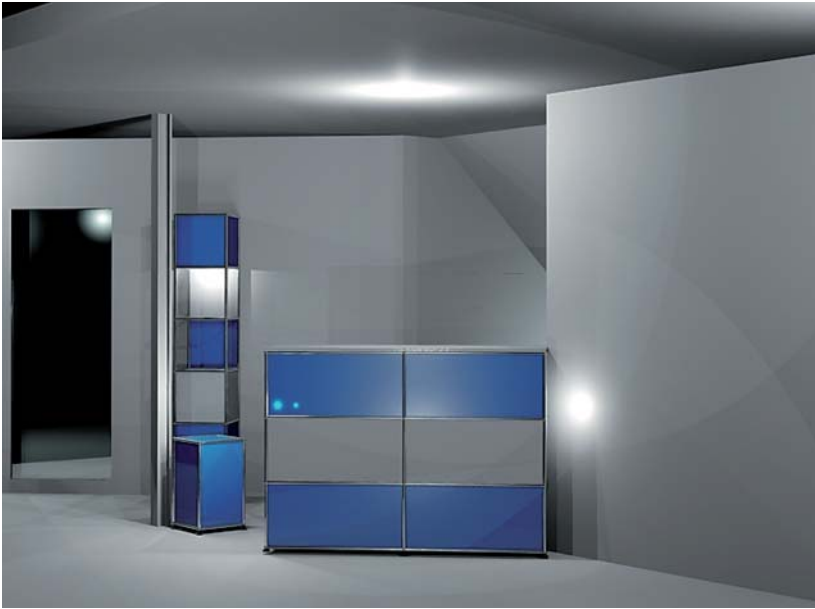


Abb. 3: Der Objekteinrichter hatte die Idee, die Systemmöbel einheitlich anzubieten. Zwischen der Stütze und dem Empfangstresen soll ein Blumentopf für einen großen Baum stehen, der die Stütze verdeckt. Der Vitrinenturm im Hintergrund soll weiteren Stauraum schaffen.

werden oder in Widerspruch geraten. Wenn die Praxis individuell und ganzheitlich gestaltet wird, wirkt das gesamte Praxisunternehmen durchdacht, glaubwürdig, konsequent und strukturiert. Die Behandlung selbst wird als individuell und professionell betrachtet. Die Parallelen zwischen der Praxiseinrichtung und der Leistung des Arztes werden vom Patienten genauer unter die Lupe genommen. Ein Urteil über das Unternehmen wird vom Patienten vor der Behandlung intuitiv getroffen. Letztendlich stärkt die durchgehende optische Linie, durch Maßmöbel, das Vertrauen dem Arzt gegenüber und seine Leistung wird gleichwertig eingeschätzt.

Aus dem Neuromarketing wird dieser Effekt bestätigt. Neueste Erkenntnisse zeigen, dass Menschen ihre Entscheidungen bis zu 80 % intuitiv treffen. Entscheidungen und Einstellungen werden, ohne dass man sich wirklich objektiv damit beschäftigt hat, getroffen. Rückschlüsse auf Ihre Leistung können schon bei der Betrachtung des Eingangsschildes getroffen werden. Wenn Sie sich entschließen, der Praxis eine besondere, wiedererkennbare Form zu geben, gibt es eigentlich kein Möbel, welches nicht in das Einrichtungskonzept passend geplant werden kann. Daher ist es wichtig, sich für eine Formensprache zu entscheiden und diese konsequent fortzuführen. Für welche Form

Sie sich entscheiden, richtet sich nach dem Klientel, welches Sie ansprechen wollen und natürlich nach dem persönlichen Gusto und dem des Praxisteams. Schließlich müssen Sie sich alle mit Ihrem neuen Interieur identifizieren und dessen Aussage vorleben. Sie entscheiden, wie weit man gehen darf. Ihr Planer berät Sie, wie weit man gehen muss, um Glaubwürdigkeit und Kontinuität auszustrahlen.

Im heiß umkämpften Markt gilt es, Wiedererkennungs- und Alleinstellungsmerkmale auszuarbeiten. Formen sind, ebenso wie Farben, sehr gute Wiedererkennungsbotschafter. So ist es durch Studien nachgewiesen, dass Formen und Farben die Aufmerksam-

keit stärker erregen und demnach im Gedächtnis besser und länger haften bleiben als z. B. Wortketten. Ein Einrichtungskonzept welches alle Faktoren der Selbstdarstellung beinhaltet, wie CI-Konzept, Geschäftspapire, Eingangsschilder, Webpräsenz, Interieur usw., schafft klare Wiedererkennung, Profilierung und Differenzierung.

Das Praxisunternehmen als Marke erlebbar machen wirkt sich außerdem im Recruitment-Markt positiv aus. Ein professionelles, bekanntes Unternehmen zieht die richtigen Mitarbeiter an und hält vorhandene Mitarbeiter. Von Ihren Leistungen überzeugte, emanzipierte und loyale Mitarbeiter sind das Ergebnis. Es kommen viele, meiner Meinung nach in der Vergangenheit stark vernachlässigte, Aufgaben auf Praxisinhaber zu. In diesen temporär guten Zeiten werden sich Patienten und Mitarbeiter neu orientieren. Wer nicht zeitgemäß handelt und allen Mehrwert und Identitätszugehörigkeit bietet, kann daher untergehen.

Zurück zu unseren Formen. Als Abschluss möchte ich noch Folgendes erwähnen. Es ist wieder durch zahlreiche Studien belegt, dass organische Formen durch den Fluss, den sie erzeugen, Angstpatienten zugute kommen und eine beruhigende Wirkung haben. Meine persönliche Meinung ist, dass man sich nicht auf die Behandlung von Angstpatienten oder Kinder spezialisieren muss, um solche Aspekte, die Harmonie und Wohlgefühl ausstrahlen, zu beachten. Auch normalen Patienten, Mitarbeitern und einem selbst kommen farb- und formpsychologische Gesichtspunkte stets positiv entgegen. Genau das ist es, was Mehrwert und Differenzierung zu Wettbewerbern ausmacht.

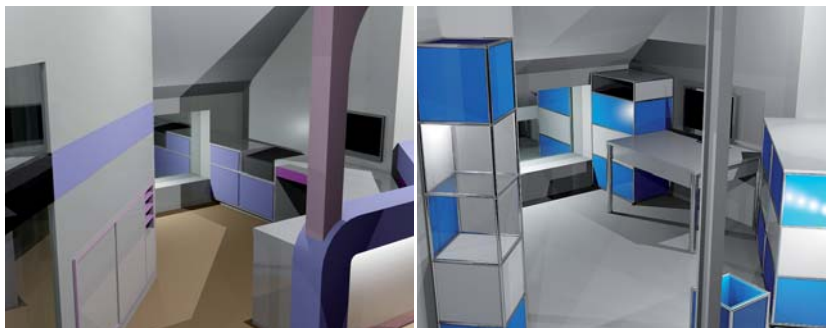


Abb. 4: Der Monitor ist an einem flexiblen Arm befestigt und kann geschwenkt werden. Die Tischfläche hat sich verdoppelt. Die Trockenbauwand lässt sich ohne großen Aufwand öffnen. So entstand ein Korpusmöbel, welches viel Stauraum bietet. Hinter dem Korpus entstand ein Sideboard zur Büroseite. – **Abb. 5:** Unter dem Drempele der Dachschrägen sieht man die einzige Lichtquelle für diesen Raum. Der Arzt wünschte sich den Monitor an der Wand montiert, um Einblicke wie beim alten Empfang zu vermeiden. Auf Funktionalität wurde dieser nicht besonders gut beraten.



Abb. 6: Das Empfangsmöbel präsentiert sich nun wie ein Raumelement. Die Wandgestaltung fließt wie aus einem Strich vom Tresen, über Wände, Decke, Boden und endet hinter dem Tresen. Der breite Strich lenkt die Patienten in Richtung Empfang und Behandlung. Auch zwischen den Türen taucht dieser Strich auf und wird hier als Beschriftungsfeld für die jeweiligen Räume genutzt.

Fazit

Der Wettbewerb für Zahnarztpraxen hat sich in den letzten Jahren deutlich verstärkt. Die Patienten erwarten eine hochwertige, individuelle medizinische Leistung und ein hochmotiviertes Praxisteam. Eine moderne technische Ausstattung wird heute ebenso vorausgesetzt wie die ganzheitliche Einrichtung. Behandlungsphilosophien können durch die gleichwertige Einrichtung deutlich verstärkt werden, durch die falsche Wahl aber auch in Widerspruch geraten. Von vornherein muss man sich entscheiden, ob man seinen Patienten eine individuelle Leistung verkaufen will, passgenau, kompromisslos, ein echtes Unikat oder die Standardbehandlung, die Serie, der Standard, made in ...

Design als Wettbewerbsvorteil ist keine neue Erfindung. Gerade wenn Ihre Etikette die ästhetische, individuelle oder spezifische Zahnheilkunde ist, werden Sie nicht herumkommen, Ästhetik, Individualität und Identität zu bieten und für Wiedererkennung, Alleinstellungsmerkmale und Differenzierung zu sorgen. Wenn Sie Preisverhandlungen bei individuellen Gesundheitsleistungen vermeiden wollen, müssen Sie Ihren Preis rechtfertigen und für Mehrwert sorgen. Noch nie war es so wichtig, Patienten zu binden, um sich und dem Praxisteam eine sichere Zukunft zu bieten. Im Moment steht Deutschland wirtschaftlich sehr

gut da. Wie lange noch steht in den Sternen. Wer sich jetzt etabliert und Patienten bindet, wird auch eine sichere Zukunft haben. Mein Tipp wäre, einen Partner zu suchen, der sich auf solche Belange spezialisiert hat und demnach Referenzen vorweisen kann. Die zeitgemäße Innenarchitektur kann alle Sinne anregen. Ich sehe sehr viele Parallelen zwischen der Handwerkskunst eines Möbelbauers und der Handwerkskunst eines Zahnarztes. Letztlich geht es nicht nur um Konfektionsmöbel versus Maßmöbel, sondern auch um menschliches Zutun versus Industrie und um Individualität versus Einheitsbrei. Was Sie Ihren Patienten und Team vermitteln wollen, liegt in Ihren Händen. ◀

kontakt



Tischlerei formsache
Ravensberger Bleiche 8
33649 Bielefeld
Tel.: 05 21/20 40 50
www.formsache-rs.de

Entwurf & Text
René Kottmann
Planung & Marketing
E-Mail:
rene.kottmann@formsache-rs.de

RÄUME FÜR IDEEN

