

Einsendeschluss

01.07.2011

Hochwertige Preise
zu gewinnen!
www.designpreis.org



DENTALE INNOVATIONEN HENRY SCHEIN



Sie im Mittelpunkt unseres Handelns:

- unabhängige Beratung sowie Geräte-/Softwaredemonstration
- umfassende Betreuung in allen relevanten Entscheidungsphasen
- optimale Integration in Ihre Praxis
- Schulung für Sie und Ihr Praxisteam
- kompetenter After-Sales-Service von Spezialisten in Ihrer Nähe

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter
www.henryschein-dental.de

Erfolg verbindet.

HENRY SCHEIN®
DENTAL

Die Frage nach der Identität

Konsumenten in der heutigen Zeit hinterfragen die Leistungen der Produkte immer mehr. Dies gilt für den Kauf von Kleidung genauso wie für den anstehenden Arztbesuch. Der Patient ist kritischer, anspruchsvoller und selbstinformierter geworden. Für jeden Arzt stellt sich also zunehmend die Frage, wie er sich in einem Feld mit wachsender Auswahl und Vergleichsmöglichkeiten positioniert. Oder anders gesagt: Was macht meine Praxis unverwechselbar?

Die Antwort ist eigentlich ganz einfach und deshalb so komplex: Sie benötigen eine tragfähige, relevante Idee, die alle Ebenen Ihrer Praxis durchzieht: Sie selbst, Ihr Team, Ihr Angebot, Ihre Abläufe, Ihre Kommunikation nach außen, Ihre Kommunikation mit den Patienten und, last but not least, die Gestaltung Ihrer Praxisräume.

Die Idee informiert alles. Es geht also nicht darum, in Einzelmaßnahmen zu denken: das neue Logo, die Verschönerung der Praxis, die Praxisbroschüre bleiben kurzatmig, wenn sie nicht alle einer gemeinsamen Botschaft folgen.

Was bedeutet das für die Innenarchitektur der Praxisräume jenseits guter organisatorischer Abläufe? Zunächst die Erkenntnis, dass die Räume auch gebaute Kommunikation sind. Sie haben hier die Chance, Ihren Patienten gleichzeitig auf verschiedenen Ebenen Ihre Aussage näherzubringen. Kommunikation im Raum in Form von grafischer Gestaltung, Bildern oder Texten kommuniziert direkt mit dem Patienten, während Grundaussagen des Raumes wie Präzision, Hygiene, aber auch Lebensnähe eher unbewusst wahrgenommen werden.

Jenseits dessen, was Sie den Patienten erzählen möchten, ist jedoch mindestens genauso wichtig

wie der Patient Ihre Praxis wahrnimmt. Gute und erfolgreiche Gestaltung ist immer auch konsequent aus dem Blickwinkel der Nutzer heraus entwickelt. Gefordert ist eine klare Choreografie des Praxisbesuchs: Wie betrete ich die Praxis? Was sehe ich zuerst? Wie werde ich empfangen? Welche Aussage macht der Raum? Habe ich ein Gefühl der Diskretion, wenn ich mich anmelde? Kann ich mich im Wartezimmer etwas zurückziehen oder finde ich dort auch einen kommunikativen Platz, an dem ich alles überblicke? Gibt mir die Praxis Raum für mein mulmiges Gefühl, bevor ich das Behandlungszimmer betrete? Was sehe ich vom Behandlungsstuhl aus? Was sehe ich nicht? Wo werde ich beraten? Wie werde ich verabschiedet? ...

Natürlich funktioniert all dies nur, wenn die Botschaft an Ihre Patienten durchgängig und relevant ist. Bunte Fische an der Wand beruhigen zwar im besten Fall die Nerven Ihrer Patienten, bleiben aber, außer der Arzt ist passionierter Aquarianer, eher belanglos. Gute Kommunikation bindet Ihre Patienten ein, holt sie bei ihren Bedürfnissen und Bedenken ab und schafft etwas (Weiter-)Erzählbares über die eigentliche Qualität der Behandlung hinaus. Behandlungsangebot, Praxisgestaltung und Kommunikation werden Teil eines Ganzen und doch etwas ganz Unverwechselbares: Ihre Identität.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Freude und Anregungen beim Erkunden des vorliegenden Heftes.

Peter Ippolito
Ippolito Fleitz Group – Identity Architects
Stuttgart | Zürich | Seoul
www.ifgroup.org



Peter Ippolito
Ippolito Fleitz Group –
Identity Architects
Stuttgart | Zürich | Seoul
www.ifgroup.org

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.



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.

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.

www.reuss-einrichtungen.de



Willkommen...

...beim Spezialisten für individuelle Einrichtungskonzepte, die ebenso schön wie funktional und ergonomisch durchdacht sind.

Unsere Erfahrung beruht auf einer Vielzahl von Projekten im Bereich Zahnarztpraxen, TAGESKLINIKEN und Krankenhäuser, die wir von der Planung 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

Per Sensor zielgenau ...



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



Abb. 1: Die Ausgangssituation der Nische, in der ein Empfangstisch 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 Dürr Dental.

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

Mehr unter www.duerr-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. ◀

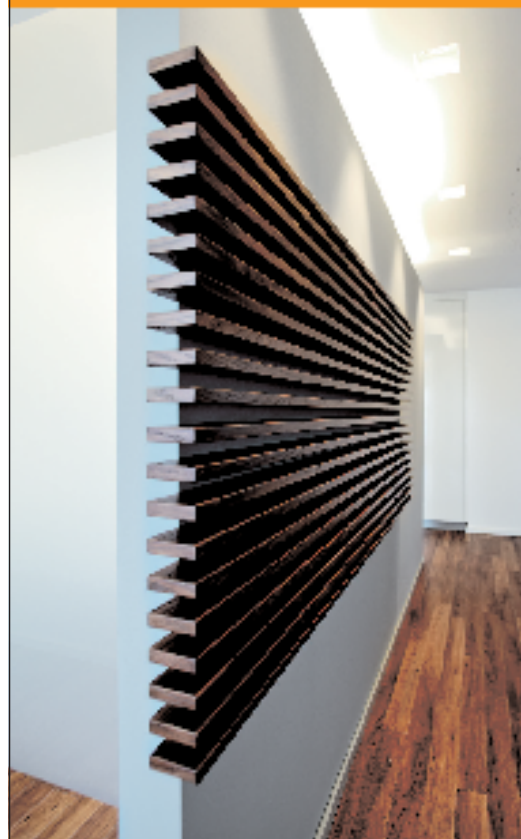
kontakt



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





Das Thema Praxiseinrichtung kann unter verschiedenen Aspekten betrachtet werden, so unter dem Aspekt der Ergonomie, Arbeitssicherheit, behindertengerechte Gestaltung, geräte-technischen Ausstattung, Hygiene usw. Im vorliegenden Artikel möchte ich mich auf den Aspekt der Hygiene konzentrieren, da dieser bei möglichen behördlichen Begehungen im Fokus steht.

Eine Praxis auch nach Hygieneaspekten planen

Autor: Dr. Hendrik Schlegel

Zahnarztpraxen unterliegen – nach §36 Abs. 2 Infektionsschutzgesetz (IfSG) – einer Kann-Begehung durch die Untere Gesundheitsbehörde (Gesundheitsamt) im Hinblick auf die allgemeine Hygiene. Solche Begehungen finden anlassbezogen oder stichprobenartig statt.

Unterschiedliche Ausgangslage

Bei Neuplanung einer Praxis hat der künftige Praxisinhaber sämtliche Möglichkeiten, Aspekte der Hygiene und des Arbeitsschutzes zu berücksichtigen. Die Planung erfolgt im Regelfall durch Experten bei den Dentaldepots.

Gegebenenfalls kann auch auf Beratungsangebote der Zahnärztlichen Körperschaften zurückgegriffen werden. Generell ist zu empfehlen, bei der Planung von Zahnarztpraxen einen Facharzt für Hygiene- und Umweltmedizin, Betriebsärzte und/oder Fachkräfte für Arbeitssicherheit beratend hinzuzuziehen.

IDEEN FÜR RÄUME

Bei Übernahme einer Praxis ist der Zahnarzt – hinsichtlich seiner Planungen – weitaus eingeschränkter. Hier ist zu prüfen, was angesichts der vorgefundenen Situation an Verbesserungen möglich ist.

Wesentliche Vorgaben

Was die allgemeine Hygiene angeht, so hat der Zahnarzt u. a. die Vorgaben der RKI Empfehlung 4/2006 „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene“ zu beachten. Die baulichen Anforderungen ergeben sich aus Nr. 11 der Richtlinie. Weitere Bestimmungen hierzu finden sich in der Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) und den hierzu ergangenen Arbeitsstätten-Richtlinien. Zusätzlich sind – speziell was die Aufbereitung von Medizinprodukten angeht – die Vorgaben des Medizinproduktegesetzes (MPG) und der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) zu beachten. Nach der MPBetreibV hat der Zahnarzt u. a. dafür zu sorgen, dass in der Praxis die hierfür erforderlichen Räume nach Beschaffenheit, Größe, Ausstattung und Einrichtung sowie die erforderlichen Geräte und sonstigen Arbeitsmittel für die ordnungsgemäße Aufbereitung von MP zur Verfügung stehen.

Aufbereitungsraum/ Aufbereitungsbereich

Der Aufbereitungsraum muss so beschaffen sein und eingerichtet werden, dass es möglich ist, „reine“ von „unreinen“ Aufgaben zu trennen. Idealerweise ist der Aufbereitungsraum groß genug, dass eine solche Trennung möglich ist. Die Raumaufteilung muss nachvollziehbar und am Arbeitsablauf organisatorisch und räumlich orientiert sein. Auf einen ausreichenden Spritzwasserschutz ist zu achten. Die im Raum befindlichen Schränke sollten staubdicht sein (an den Schranktüren innen umlaufende Gummilippe). Der Aufbereitungsraum ist kein Lagerraum für aufbereitete Medizinprodukte!

Was sagt die RKI Empfehlung 4/2006 zum Aufbereitungsraum und anderen Räumen?

Aufbereitungsraum/-bereich

(RKI Empfehlung 4/2006. 11.3 „Aufbereitungsraum/-bereich, Abfallentsorgung“)

„Es muss ein eigener Bereich für die Aufbereitung von Medizinprodukten (Reinigung, Desinfektion und Sterilisation) festgelegt werden. Arbeitsabläufe sind in ‚unreine‘ und in ‚reine‘ zu trennen.“

Behandlungsräume

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.1 „Behandlungsraum/-räume“)

- Waschplätze mit warmem und kaltem Wasser erreichbar in der Nähe des Behandlungsplatzes
- Geeignete Spender für Händereinigungsmittel und für Händedesinfektionsmittel
- Einmal-Handtücher
- Wasserarmaturen sowie Spender für flüssige Mittel müssen ohne Handberührung benutzt werden können
- Bei mehreren Behandlungsplätzen im Behandlungsbereich müssen an jedem Behandlungsplatz auch für das Assistenzpersonal gut erreichbare Desinfektionsmittelspender vorhanden sein.
- Raumlufttechnische Anlagen?

Hinweis: Raumlufttechnische Anlagen sind in Behandlungsräumen nicht notwendig. Zur Absenkung der Raumtemperatur können Klimageräte installiert werden.

Aufwachraum

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.1 „Behandlungsraum/-räume“)

- Bei vorhandenem oder notwendigem Aufwachraum ist mind. ein Spender für Händedesinfektionsmittel anzubringen
- Fußböden müssen feucht zu reinigen, zu desinfizieren und flüssigkeitsdicht sein
- Außenflächen von eingebauten Einrichtungen und Einrichtungsteilen und Patiententischen müssen Oberflächen haben, die leicht zu reinigen und zu desinfizieren sind

Röntgenraum/-bereich

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.2 „Röntgenraum/-bereich“)

- Mind. 1 Spender für Händedesinfektionsmittel
- Desinfizierbare Ablageflächen zur Ablage von Röntgenfilmen und Hilfsmitteln für die Aufnahmetechnik (Watterollen, Filmhalter, Kinnstützen)

Wartezimmer/-bereich

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.4 „Wartezimmer/-bereich“)



Collenbachstraße 45

40476 Düsseldorf

Tel 0211. 862 86 88

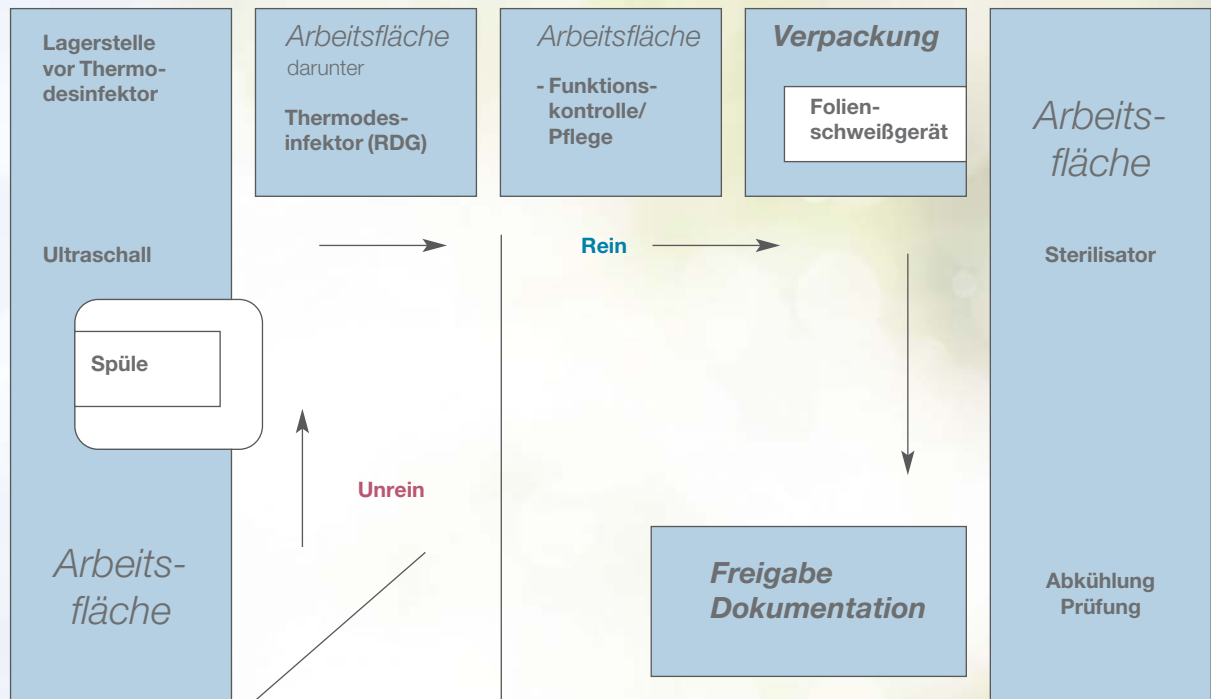
www.goeko-praxiskonzepte.de

HARTWIG GÖKE
PRAXISKONZEPTE



VORSCHLAG FÜR EINEN „IDEALEN“ AUFBEREITUNGSRAUM

Die Pfeile kennzeichnen den Aufbereitungsweg von „unrein“ nach „rein“.



Hinweis: In vielen Fällen wird gerade bei Übernahme einer Altpraxis kein ausreichender Platz für die Gestaltung eines idealen Aufbereitungsraumes vorhanden sein. Wenn sich also die Trennung der Aufbereitung von unrein nach rein nicht **räumlich** vornehmen lässt, ist sie **organisatorisch** sicherzustellen. Es müssen dann zunächst die unreinen Arbeiten durchgeführt werden, dann müssen die Arbeitsflächen wischdesinfiziert und erst dann dürfen die reinen Arbeiten durchgeführt werden.

- Ausstattung sollte leicht zu reinigen sein
- Auslegen von Zeitschriften und Aufstellen von Pflanzen hygienisch unbedenklich

Personalräume

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.5 „Personalräume“)

- Ein Pausen-/Umkleieraum bei Bedarf auch mit Möglichkeiten zur Aufbewahrung von Speisen und Getränken ist vorzusehen
- Wechsel der persönlichen Kleidung gegen die Berufskleidung erfolgt im Pausenraum, ggf. im gesonderten Umkleieraum
- Trennung der persönlichen Kleidung von sauberer und benutzter Berufskleidung muss möglich sein.
- Pausenräume dürfen nicht in Schutzkleidung betreten werden

Toiletten

(RKI Empfehlung 4/2006 Nr. 11.6 „Toiletten“)

- Getrennte Toiletten für Patienten und Personal

- In den Toiletten müssen Waschbecken, Seifenspender und Einmal-Handtücher zur Verfügung stehen

Tipps

Bestandtschutzregelungen bei Altpraxen:

- Für Altpraxen (vor 1976 bereits betrieben) besteht Bestandtschutz. Dies gilt allerdings nur, solange keine umfangreichen Änderungen der Arbeitsstätte stattfinden.

Bei Neuplanung:

- Hinzuziehung eines Facharztes für Hygiene und Umweltmedizin und
- Hinzuziehung eines Betriebsarztes oder einer Fachkraft für Arbeitssicherheit sinnvoll.

Bei Umbaumaßnahmen:

- Bauliche Verhältnisse sobald wie möglich den Bedingungen für eine Neupraxis anpassen
- Für eine effektive Infektionsprävention ist eine räumliche Trennung zwischen den Be-

- handlungsbereichen und anderen Bereichen sinnvoll.

RKI Empfehlung 4/2006

- Diese finden Sie auf der Homepage der RKI (www.rki.de). Geben Sie als Suchbegriff „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde“ ein.

Bitte beachten Sie

Eine nach Hygieneaspekten eingerichtete Praxis schützt Sie, Ihre Mitarbeiterinnen und vor allem Ihre Patienten. ◀

kontakt



Dr. Hendrik Schlegel
Zahnärztekammer Westfalen-

Lippe

Tel.: 02 51/5 07-5 10

E-Mail:

Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de

ULTRADENT

DIE DENTAL-MANUFAKTUR



Premium
Klasse

U 1500
U 5000 S
U 5000 F



Kompakt
Klasse

U 1260
U 1301

U 1301 L/R
links/rechts



KFO
Klasse

easy KFO
easy KFO2



Individual
Klasse

Fridolin

Spezial
Klasse

T 11
UD 500

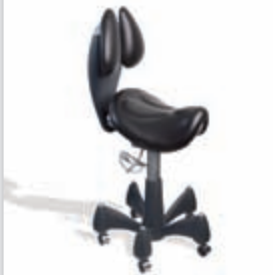


Multimedia

UV 5080
UV 5001

Zubehör

Pluto
Solaris LED



DENTALE QUALITÄT.
MADE IN GERMANY.



WWW.ULTRADENT.DE

ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
D-85649 Brunnthal • Eugen-Sänger-Ring 10
Tel. +49 89 420 992-70 • Fax +49 89 420 992-50

Im südlichen Stadtzentrum von Leipzig finden Patienten der Gemeinschaftspraxis Dr. Paul eine Praxis, die in vielerlei Hinsicht ein echtes Unikat ist. Absolutes Wohlbefinden steht an erster Stelle. Das innenarchitektonische Konzept erzeugt eine angenehme Atmosphäre, die auch Patienten mit der berüchtigten Angst vorm Zahnarzt positiv überrascht. Ein besonderes Praxisdesign war der Wunsch der praktizierenden Ärztinnen: „Wir wollten ein klares, modernes Design mit dem gewissen Etwas, das unsere CI widerspiegelt und unseren Patienten im Gedächtnis bleibt“, bestätigt Dr. Anja Paul. Kurz gesagt: Minimalistischer, eleganter, aber bezahlbarer Stil.

Zahnarztpraxis als Wohlfühloase

Autorin: Jacqueline Koch



Abb. 1

Der Innenausbau der neuen Praxis war ein Auftrag für Profis mit Liebe zum Detail. Die Zahnärztinnen entschieden sich bereits nach

dem ersten Gespräch für das Team von Geilert & Kurth. „Der Markt der Praxis-Einrichter ist groß, aber die meisten Angebote waren Standardentwürfe. Das Konzept von Geilert und Kurth stach da gleich heraus“, begründeten die beiden Praxisinhaberinnen ihre Wahl. Als Spezialist für Arztpraxen verfügt das Team aus Bockelwitz über umfassendes Fachwissen beim Thema Innenausbau. Die Leipziger Praxis bestätigt dies eindrucksvoll. „Wir hatten von Anfang an das Gefühl, dass das Team von Geilert und Kurth genau wusste, was wir benötigen, um optimal arbeiten zu können“, beschreibt Dr. Anja Paul die Phase der ersten Planungen. So wurden Entwürfe gefertigt, Materialien diskutiert, Umsetzbarkeiten geprüft, verworfen, neu geplant, und nach erstaunlich kurzer Zeit war das perfekte Konzept gefunden, und das im Budgetrahmen. „Offene Diskussionen, konkrete Ideen und eine genaue Vorstellung der Investitionssumme haben die Planungsphase erleichtert“, beschreibt die Projektleiterin Kathrin Geilert das Projekt.

Abb. 1: Der Empfangsbereich.

Kleine Details, die Exklusivität bedeuten

Auf 168 m² wurden neun Zimmer direkt auf die Bedürfnisse des Praxisteams und der Patienten ausgebaut. Bereits beim Betreten der Praxisräume zeigt sich diese Individualität: Der Empfangstresen (Abb. 1) wirkt auf den ersten Blick zeitlos, aber bereits auf den zweiten Blick erkennt man feine Details. Mittig an der Thekenfront ist z. B. filigran die Taschenablage integriert. Hinter dem Empfangsbereich bieten Schrankelemente reichlich Stauraum (Abb. 2). Diese bilden zugleich die Trennwand zum Back Office, welches sich direkt dahinter befindet.

Dentalzeilen im Fokus

Die Behandlungsräume bestechen durch innovatives Material, Eleganz sowie durch maß-

DIE PRAXIS AUF EINEN BLICK

- Neueröffnete Gemeinschaftspraxis
- Zahnärztinnen Dr. Anja Paul und Dr. Katja Paul
- 5 Mitarbeiter
- 3 Behandlungsräume
- Eigenes Labor
- Behandlungen: nahezu alle Behandlungen werden geboten; das Behandlungsspektrum reicht von der Implantologie über die zahnärztliche und parodontale Chirurgie bis zu Hypnose- und Akupunkturbehandlungen
- Besonderheiten: hochmoderne, minimalinvasive Verfahren stehen im Fokus; vor allem ängstliche Patienten finden eine ganzheitliche Behandlung
- www.paul-zahnaerzte.de



Abb. 4: Behandlungsraum 1.



Abb. 5: Behandlungsraum 2.



Abb. 6: Behandlungsbereich 3.

gefertigte Behandlungszeilen. „Zusammen mit unserem gesamten Team haben wir überlegt, welche Behandlungsabläufe typisch sind und wie die Einteilung des Mobiliars funktional und effizient gestaltet werden muss. Das haben wir dann mit Geilert und Kurth besprochen. Hier hat sich deren Erfahrung im dentalen Praxisbau im wahrsten Sinne bezahlt gemacht. Sie haben schnell verstanden, worauf es uns ankommt und sogar noch ergänzende Vorschläge ausgearbeitet“, kommentiert Dr. Katja Paul die Planungsarbeiten. Die Dentalzeilen-Eigenentwicklung aus dem Hause Geilert und Kurth beruht auf jahrelangen Erfahrungen im Praxisbau. Persönliche Vorlieben wie z. B. Rechts- oder Linkshändergriffe werden berücksichtigt. Die im Oberschrank hängenden Abformlöffel sind beispielsweise mit nur einem Handgriff erreichbar. Besonders tiefe Auszüge bieten zusätzlichen Stauraum. „Diese individuelle Anfertigung unserer Einbauelemente und Auszüge ist ein echtes Plus und unterscheidet Geilert und Kurth von vie-

len anderen, mit denen wir den Innenausbau besprochen haben“, erläutert Dr. Katja Paul. Der verwendete Mineralwerkstoff HI-MACS® als Arbeitsplatte gewährleistet Homogenität, Formbarkeit und maximale Hygiene und ist nach RKI perfekt für den Einsatz im Praxisumfeld geeignet.

Im Behandlungsraum 1 steht das Thema Stauraum im Vordergrund (Abb. 4). Ein raumhohes Schrankelement bietet ausreichend Fläche zum Aufbewahren und Archivieren. Ferner ist dieses Behandlungszimmer auch für die kleineren Patienten angelegt. Ein abgesenktes Waschbecken mit tiefem Spiegel wurde speziell für Kinder eingebaut.

Behandlungsraum 2 besticht durch Minimalismus (Abb. 5). In diesem, überwiegend für die Chirurgie genutzten, Behandlungszimmer wurde ein Trayschrank mit Schienensystem integriert.

In Behandlungsraum 3 wurde die Dentalzeile in die Wand eingelassen – ein optisches und platzsparendes Highlight (Abb. 6).

Das Engagement von Geilert und Kurth haben die Ärztinnen im Laufe der Bauphase schätzen gelernt. „Die persönliche Beratung und Vorschläge zu verschiedensten Materialien, ohne Standardlösungen zu suchen, zeichnet das Team von Geilert und Kurth aus. Das spiegelt sich in jedem Stück wider“, kommentiert Dr.



Abb. 7: Wartebereich.

Anja Paul. Nach zwölf Wochen Innenausbau und Möbelkonzeption konnte die neue Gemeinschaftspraxis Dr. Paul eröffnet werden. Bereits nach kurzer Zeit wuchs der feste Patientenstamm eindrucksvoll an. Das Ergebnis ist für alle Beteiligten erfreulich, denn das Projekt wurde kosten- und zeitnah umgesetzt. ◀

kontakt

Geilert & Kurth GmbH
Altenhof 27
04703 Bockelwitz
Tel.: 03 43 21/62 20-00
Fax: 03 43 21/62 20-01
E-Mail: k.geilert@geilert-kurth.de
www.geilert-kurth.de



Abb. 2: Der Empfangsbereich.



Abb. 3: Flur.

Praxisdesign wird immer mehr zum Faktor für medizinische Qualität. Hierbei spielt der Einsatz der unterschiedlichen Materialien eine immer größere Rolle zur Erzielung der gewünschten Atmosphäre. Soweit man sich außerhalb der Bereiche OP, Eingriffsräume, Reinräume etc. befindet, wo bestimmte Materialien vorgeschrieben sind (leitfähige Böden, abwaschbare Wandbeschichtungen), und somit der gestalterische Spielraum begrenzt ist, so hat man in den restlichen Praxisbereichen ein breites Spektrum an Materialien zur Verfügung.



Schwedler und Schwedler, Fachpraxis für Kieferorthopädie, Münster, www.Schwedler-und-Schwedler.de



Material, Farbgebung und Beleuchtung

Autor: Hubert Günther

So werden selbst in zahnärztlichen Behandlungsräumen Echtholzparkettböden eingesetzt, um der kühlen Atmosphäre eines Behandlungs- oder Untersuchungsraums entgegenzuarbeiten. Gerade im Bereich der Bodenbeläge hat in den letzten Jahren ein Umdenken stattgefunden. Natürlich finden auch heute noch hochwertige Teppich-, Linoleum- oder PVC-Böden Verwendung, aber es werden auch Bodenbeläge eingesetzt, die ursprünglich aus völlig anderen Bereichen stammen. So finden sich in Praxen Industrieböden wie die Hochstablamente, aber auch geschliffene Estriche oder Zementböden wieder. Gerade durch die Kombination eines kühlen Zementbodens mit

einem Echtholzparkett wird eine gewisse Spannung erzeugt, die gleichzeitig Bereiche schafft. Zu erwähnen sind hier sicherlich auch Fliesenbeläge. Es gibt wohl keinen Bereich des Bodenbelags, der in den letzten Jahren eine so innovative Weiterentwicklung erlebt hat. Man findet neben einer unendlichen Vielzahl von Oberflächen und Dessins interessante neue Formate. Fliesengrößen bis zu einem Quadratmeter sind keine Seltenheit mehr und bieten eine interessante Alternative zum Naturstein. Ähnliches gilt für die Wandbeschichtungen. Auf der einen Seite erlebt die Tapete gerade eine Renaissance und bietet durch die Vielzahl der Dekore interessante Gestaltungsmöglich-

keiten. Demgegenüber steht die rein verputzte Wand, die mit ihrem reduzierten Auftritt Spielraum für andere Dinge lässt. Vertäfelungselemente, Bilder, aber auch das reine Spiel mit Farbe sei hier erwähnt. Die außergewöhnliche Wirkung von Farben ist hinlänglich bekannt. Unter diesem Aspekt ist es wichtig einzuschätzen, mit welcher Farbe welche Wirkung erzielt werden kann.

Die Kombination von Farben und Materialien entscheidet über die Qualität der Raumatmosphäre. Das gilt besonders für den Einsatz von Licht unter der Maßgabe unterschiedlichster Funktionalitäten, von der Behandlungsleuchte bis hin zur Inszenierung von Wärme, Behag-



lichkeit und Sicherheit. Die Farbe und damit auch die Temperatur des Lichts spielen hierbei ebenfalls eine entscheidende Rolle. Man kann sogar behaupten, dass das Licht zum wichtigsten Faktor der Gestaltung wird. Es dient auf der einen Seite zur optimalen Ausleuchtung der Arbeitsplätze, auf der anderen Seite lässt sich das Licht neben der Grundausleuchtung von Räumen gestalterisch hervorragend einsetzen. Durch den entsprechenden Einsatz von Licht erscheinen niedrige Räume höher, hinterleuchtete Flächen lassen Zimmer größer wirken, farbveränderbare Beleuchtungen haben atmosphärische, aber auch therapeutische Wirkung, um nur einige Aspekte aufzuzählen. Licht

inszeniert Eingangs- und Raumsituationen, informiert durch hinterleuchtete Schriften oder Piktogramme und leitet den Patienten durch die gesamte Praxis.

Der behutsame Umgang mit den Materialien sollte unbedingt berücksichtigt werden. So ist weniger oft mehr. Eine ganz in Weiß gehaltene Praxis mit einem dunklen Holzboden strahlt die notwendige Klarheit aus, hat aber trotzdem eine außergewöhnliche, atmosphärische Wirkung.

Welche Materialien schlussendlich zum Einsatz kommen, hängt natürlich auch vom persönlichen Geschmack und den Vorlieben des Arztes ab. Diese Vorgaben sind für den Planer

ausgesprochen wichtig, um ein Ergebnis zu erzielen, in dem sich der Arzt wiederfindet und wohlfühlt. Dann klappt's auch mit den Patienten. ◀

kontakt



pd raumplan
Hubert Günther
Correnstr.1
50733 Köln
Tel.: 02 21/715 66 58
www.pd-raumplan.de

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service

Medizin Praxis
Le-IS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor



QUALITÄT

Die komplette Fertigung in Deutschland ist einer der wesentlichen Qualitätsmerkmale unserer Möbellinien. Hinzu kommen Langlebigkeit sowie zeitloses und unverwechselbares Design.



FLEXIBILITÄT

Ihre räumlichen Gegebenheiten sind für uns eine Herausforderung. Wir planen mit Ihnen gemeinsam, transportieren und montieren pünktlich zum gewünschten Termin.



SERVICE

Schaffen Sie in Ihrer Praxis ein individuelles Ambiente – unsere Mitarbeiter beraten Sie vor Ort. Wählen Sie aus 180 RAL Farben – nur bei uns und ganz ohne Aufpreis.

Junge Zahnärzte, die sich für die Neugründung der eigenen Praxis entscheiden, verzichten zunächst auf Sicherheit und verlassen vorgegebene Wege – erfahrene Partner und eine gute Planung bei der Verwirklichung der eigenen Vision ermöglichen aber einen eigenen Weg zum Erfolg, wie das nachfolgende Beispiel zeigt.

Gut beraten bei der Praxisneugründung

Autorin: Johanna Löhr

Beim Eintritt in die helle und lichtdurchflutete Praxis der Dres. Ellerbrock fallen dem Besucher sofort zwei Besonderheiten auf: Die ungewöhnliche Raumhöhe, die durch die großen Fensterflächen noch betont wird, sowie die großen Lampen im Eingangsbereich und im Wartezimmer. Die angenehme, offene Atmosphäre der Praxis, die moderne Einrich-



Eingangsbereich in der hellen und lichtdurchfluteten Praxis der Dres. Ellerbrock.

tung und stimmige Details überzeugen auf Anhieb. Doch was sich in der geräumigen Praxis, in bester Lage im Zentrum von Krefeld-Uerdingen, so positiv und ansprechend als Gesamtbild darstellt, ist nicht einfach nur die Umsetzung einer guten Idee der Praxisgründer. Vielmehr haben verschiedene Fachleute Ideen und Erfahrungen eingebracht und so ein stimmiges Raumkonzept und die professionelle Umsetzung erst ermöglicht.

Die neue Praxis ist ein Gemeinschaftsprojekt von Dr. med. dent. Hartwig Ellerbrock mit seiner Frau Dr. med. dent. Bianca Ellerbrock. Die Vision der Praxisgründer war eine modern ausgestattete Praxis mit einem hohen technischen Anspruch, die zugleich weder kalt noch technisch wirkt. Offen war nur, wie ein solches Ambiente gezielt erreicht werden kann. „Wir haben die Praxis bereits im Rohbau besichtigt. Da haben wir gleich gesehen, wie hoch die Räume sind. Unser Traum waren immer weitläufige Räume mit viel Platz, die hell und lichtdurchlässig sind“, erinnert sich Hartwig Ellerbrock. Für die Konkretisierung dieses Traums holten sie sich von verschiedenen Seiten Beratung und Inspiration. „Uns wurde schnell klar, dass in den hohen Räumen ein gutes Lichtkonzept für ein angenehmes Ambiente entscheidend ist. Das jetzige Beleuchtungskonzept haben wir gemeinsam mit einem wirklich guten Lichtberater entwickelt. Hier haben wir auf das Netzwerk unseres Fachberaters zugreifen können, der uns diesen Dienstleister empfohlen hat.“ Die Idee für die bodentiefen Fenster des Wartezimmers verdichtete sich bei einem Besuch des Gründerpaars im Dentalen Informations Center (DIC) Düsseldorf, dem nahegelegenen Showroom von Henry Schein, wo ähnliche Elemente in der Ausstellung zu sehen sind.

Die beiden jungen Zahnärzte bringen exzellentes Fachwissen und mehrjährige Behandlungserfahrung in die neue Praxis ein. Wie die meisten Praxisgründer hatten aber auch sie

kaum Erfahrung gerade bei den entscheidenden Schritten in der Gründungsphase, wie etwa der Objektauswahl und den Vertragsverhandlungen und der Raumgestaltung. Hier kamen den Gründern das umfassende Wissen und die langjährige Erfahrung ihres Beraters aus anderen Gründungen zugute. „Ich habe sehr gerne mit unserem Berater gearbeitet, insbesondere weil er viel Erfahrung mit Praxisgründungen dieses Kalibers hat und bereits mehrere Gründungen dieser Art betreut hat.“ Für optimale Vergleichsmöglichkeiten bei der Ausstattung der Praxis besuchten die Gründer im Vorjahr der Eröffnung die Infodental. „Hier haben wir uns richtig die Hacken abgelaufen. Eine Praxissoftware beispielsweise haben wir uns dort sicher zwei Stunden lang zeigen lassen, die Entscheidung fiel dann aber nach einem nochmaligen Beratungstermin im Depot. Auf der Messe hatten wir auch Verbrauchsmaterialien angeschaut und einige Entscheidungen dazu getroffen. Erst ziemlich spät in der Gründungsphase haben wir gemeinsam mit unserem Berater beschlossen, dass wir auch das Material komplett über Henry Schein bestellen – und dank des Punktesystems bei Henry Schein haben wir einen riesigen Flachbildschirm als Bonus bekommen, auf dem wir jetzt im Wartezimmer Filme zur Patientenaufklärung oder beruhigende bzw. informative Bilder zeigen.“

Das langwierige Auswählen und Vergleichen bei der Ausstattung der Praxis sieht Dr. Ellerbrock etwas kritisch: „Die meisten Zahnärzte,



die sich selbstständig machen, vergleichen intensiv die unterschiedlichen Angebote. Das haben wir auch gemacht – und davon will ich keinesfalls abraten. Rückblickend bin ich jedoch froh, dass ich meine Zeit produktiver investiert habe als in eine zu akribische und energieraubende Suche nach dem allerbilligsten Angebot.“ Unverzichtbar ist in seinen Au-

gen dagegen eine sehr sorgfältige Finanzplanung, die gut durchdacht ist. Dies gilt gerade für Praxisneugründer, die ja ohne bestehenden Patientenstamm in der Anfangsphase weniger wirtschaftliche Sicherheit haben. Unterstützung suchten die Gründer unter anderem bei einem Existenzgründungsberater und durch professionelle Beratung im Bereich Versicherungen. Der Ausbau des Objekts verlief ohne Probleme. Erfolgsfaktor für die gute Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerke und die Einhaltung des Zeitplans war die professionelle Koordination des Baus. Langjährige Erfahrung bei der Baukoordination ist unbezahlbar und kann nach der Erfahrung von Dr. Ellerbrock selbst nicht geleistet werden. Inzwischen ist der Erfolg der Praxis offensichtlich. Nachdem Dr. Hartwig Ellerbrock zunächst als alleiniger Behandler gestartet war, hatten sich die Patientenzahlen bereits ein halbes Jahr nach der Gründung so gut entwickelt, dass auch Dr. Bianca Ellerbrock in die Praxis eintreten konnte. Auf die Frage, was er beim nächsten Mal anders machen würde, lacht der sympathische Zahnarzt und sagt überzeugend, dass er es in

jedem Fall wieder so machen würde. „Alle Dinge, in die ich mich intensiv neu hätte einlesen müssen, habe ich Profis überlassen. Ein solides Grundwissen ist natürlich wichtig, um Entscheidungen treffen und überhaupt einschätzen zu können, wann professionelle Beratung Sinn macht. Hier waren die Existenzgründerseminare insbesondere für die wirtschaftlichen Aspekte wichtig. Ich kann aber jedem Praxisgründer nur raten, z. B. bei der Praxisplanung sich von jenen Leuten entscheidend helfen zu lassen, deren Geschäft das ist.“ ◀

kontakt



Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0 61 03/7 57 50 00
Fax: 08000/40 00 44
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

Die Einrichtung.

Für Ihre Praxis. Für Ihr Labor.

 **Freuding**
dental + medical
www.freuding.com





Im Sauerland, in der Grenzregion zum Ruhrgebiet, liegt die wahrscheinlich älteste Zahnarztpraxis Deutschlands. Bereits in der vierten Generation wird diese nun als Familienunternehmen betrieben. Seit März steht hier mit Soaric wohl eine der neuesten Behandlungseinheiten. Auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2011 in Köln hat der Arbeitsplatz Premiere gefeiert und wurde der Fachwelt vorgestellt. Doch wie hat sich die neue Einheit in der Praxis bewährt?

Neue Behandlungseinheit überzeugt auch im Praxisalltag

Autorin: Petra Kunkel

Zufrieden zeigt Dr. Barbara Schweppe, eine der heutigen Mitinhaber der Gemeinschaftspraxis Dr. Barbara Schweppe, Dr. Nicol Thiedemann und Dr. Wilhelm Schweppe, ihren erst kürzlich neu eingerichteten Behandlungsraum. „Eines können wir mit Bestimmtheit festhalten“, so die Fröndenbergerin, „Soaric ist sicherlich der schönste Behandlungsplatz in unserer Praxishistorie, und unsere Praxis gibt es jetzt schon seit mehr als 125 Jahren.“ Auch das Praxisteam ist voll des Lobes für das neue „Schmuckstück“. Selbstbewusst geleiten die Helferinnen die Patienten in den Behandlungsraum und präsentieren fast schon ein bisschen stolz die Einheit. Doch der Arbeitsplatz überzeugt nicht allein optisch. „Design und Funktion haben hier in einer Weise zusammengefunden, die uns stark an die Apple-Produktwelten erinnert. Bei jedem Handgriff spüre ich und merke mein Behandlungsteam, dass bei der Gestaltung der Anwendungsbezug im Fokus stand“, versichert die Zahnärztin. „Ein wesentlicher Vorteil der Soaric ist, dass das Arztelement auch bei Patientenwechseln in einer festen Position verbleibt. Das sorgt für viel mehr Ruhe und spart

Zeit, da das Element nicht jedes Mal neu justiert werden muss.“

Auch für das Praxisteam bringt Soaric Zeiterparnis und Arbeitserleichterungen mit sich: Die Oberflächen sind glatt, gut zu erreichen und damit einfach zu pflegen. Zudem erhält die Assistenz durch das platzsparende Design eine größere Bewegungsfreiheit. Einen weiteren Vorteil hat Dr. Schweppe in der Möglichkeit zur Alleinbehandlung identifiziert: „Wenn mal keine Helferin da ist, kann ich aus der 12-Uhr-Position behandeln und habe dann sowohl die Arzt- als auch die Assistenz-Instrumente, beispielsweise die Absaugschläuche, immer griffbereit.“ Das gilt natürlich auch nach der eigentlichen Behandlung für die Assistenz, wenn diese den Patienten alleine weiterversorgt. Die patentierten und abnehmbaren Instrumentenköcher und die Rollenführung sorgen für eine Behandlung ohne Hindernisse. Darüber hinaus sind die Köcher einfach sterilisierbar, das keramische Mundspülbecken ist schnell und leicht abnehmbar sowie thermodesinfizierbar. Sanierung und Flushing erfolgen auf einen Knopfdruck. Die

hier automatisierten Prozesse helfen bei einer einfachen und effizienten Hygiene.

Ebenfalls durch Effizienz zeichnet sich das Innenleben der Einheit aus: Mit der langjährig bewährten Ölhydraulik im Antrieb lässt sich die Patientenliege ruckfrei und geräuscharm positionieren – ein weiterer Komfortaspekt, der bereits von mehreren Patienten lobend erwähnt wurde. Das Polster der Behandlungsliege ist zudem weich und passt sich der jeweiligen Anatomie an. Das kommt auch dem Behandler zugute: „Die Patienten liegen auf Soaric länger still, ohne dass sie ihre Position verändern – ich glaube, weil die Liege besonders bequem ist“, vermutet Schweppe. Einen Schwachpunkt an der Behandlungseinheit hat sie indes ausgemacht: „Die Einstellbarkeit der Kopfauflagen ist noch verbesserungsfähig. Wir haben das dem Unternehmen auch mitgeteilt und man versicherte uns, dass hier an einer Lösung gearbeitet wird.“

In den Arbeitsalltag hat die Zahnärztin die Behandlungseinheit schnell integrieren können: Insbesondere die logische Menüführung im klar und intuitiv strukturierten Bedienfeld haben die Eingewöhnung leicht gemacht. Zudem über-



Das Behandler-team der Gemeinschaftspraxis: Dr. Barbara Schweppe, Dr. Wilhelm Schweppe und Dr. Nicol Thiedemann, Fröndenberg.

zeugt hat die neue kompakte Ultramini Twin Power Turbine: „Die laut Hersteller weltweit kleinste Turbine ist durchzugstark wie die ‚Großen‘, insbesondere für die Präparation von okklusalen Flächen bei Patienten, die nur einen geringen Mundöffnungswinkel haben, das ist toll!“ Daneben haben es Dr. Schweppe auch die anderen kleinen und großen „Extras“, wie der kleine,

leichte und ungemein Drehmoment-starke elektrische Mikromotor oder die kabellose LED-Polymerisationslampe PenCure 2000 von Soaric angetan. „Besonders die neue LED-OP-Leuchte finde ich gut“, erläutert sie, „sowohl die Lichtqualität als auch das Gesamt-design sind Spitze.“ Die vielseitige Zahnärztin ist besonders von der voll integrierten Endo-Funktion überzeugt. „Damit wird die Endo-Therapie in unserer Praxis einen größeren Stellenwert erlangen“, prognostiziert Dr. Barbara Schweppe. „Schnelle Wechsel am normalen Mikromotor ohne Kabelgewirr – das allein vereinfacht die Wurzelkanalbehandlung ungemein!“ Dazu das automatische Anlauf- und Drehmoment-Stopp-System, eine elektronische Längenmessung und die weiteren Sicherheitsfunktionen des integrierten DentaPort – tolle Hilfsmittel bei endodontischen Behandlungen. „Das spart Zeit, ist elegant und hilft, Behandlungserfolge zu sichern“, ist Dr. Schweppe überzeugt. Dazu bietet Soaric eine Bandbreite an wählbaren Systemkomponenten und lässt sich so auch individuell auf die Praxisbedürfnisse anpassen. In ihrer Praxis hat Dr. Schweppe das modulare System ideal inte-

grieren können. „Unser kleinster Behandlungsraum wirkt seitdem gleich viel größer. Ich als Behandlerin habe mehr Platz für die fahrbaren Geräte, wie CEREC, Laser und Chirurgie-Cart, aber auch mein Team hat mehr Bewegungsfreiheit.“ So hat sich in der ältesten Zahnarztpraxis Deutschlands die neue Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens Morita bereits nach kürzester Zeit bestens bewährt und auf ganzer Linie überzeugt. Vielleicht ist Soaric auch dabei, wenn die Praxis in fünfter Generation als Familienunternehmen weiterbetrieben wird. ◀

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: pkunkel@morita.de
www.morita.com/europe

ANZEIGE

GEILERT & KURTH

P R A X I S E I N R I C H T U N G E N





Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Vorbei sind die Zeiten, in denen Praxiseinrichtungen vor allem praktisch – um nicht zu sagen einfalllos – waren. Apple sei dank ist Weiß seit Jahren hinweg Trendfarbe; und dies bei Autos genauso wie bei Einrichtungen. Grundlegend verändert zu früher hat sich allerdings das Design der Praxiseinrichtungen. Was früher einfach funktionell war, hat heute eine hohe ästhetische Dimension erreicht. Und das in Kombination mit durchdachter Ergonomie (Abb. 1).

Weiß Ästhetik

Autor: Marc Brandner

Praxiseinrichtungen werden heute am Computer mittels CAD geplant. So lässt sich eine durchdachte Ergonomie mit ansprechendem Design kombinieren, ohne dass Kompromisse eingegangen werden müssen. Um diesen Spagat zu leisten, ist die Erfahrung von Innenarchitekten von Vorteil, wie sie beispielsweise beim Einrichtungsspezialisten Freuding aus Stetten im Allgäu die Planung leiten.

Neben einer akkuraten Planung sind flexible Möbelsysteme die Basis für ein erfolgreiches Einrichtungskonzept. Unterschiedliche Designs für Empfangstheken – gebogen, gerade oder abgewinkelt – erleichtern die Strukturierung des Raumes. Außerdem sorgen sie dafür, dass, neben einem funktionellen Arbeitsplatz, der Patient beim Betreten der Praxis eine klare Anlaufstelle hat. Hierbei kann neben der Farbe und der Form auch ein Lichtakzent hilfreich sein. Freuding setzt bei seinen Empfangstheken Licht als Gestaltungsmittel bewusst ein: ob als Sockelbeleuchtung, hinterleuchteten Segmenten oder LED-Streifen. Die Aufmerksam-

keit des Patienten wird so fast zwangsläufig auf die Rezeption gelenkt (Abb. 2).

Ganz andere Prämissen stehen bei der Behandlungszeile im Vordergrund: jeder Handgriff muss sitzen. Hier helfen neben verschiedenen Schubladeneinsätzen auch spezielle Vorrichtungen dafür, dass Ordnung herrscht. So lässt sich ein PC harmonisch in die Behandlungszeile integrieren; der zugehörige Spenderschrank hält Verbrauchsmaterialien parat. Und das Ganze hat jetzt nicht mehr den Charme eines reinen Arbeitsumfeldes, sondern wird – individuell auf die räumlichen Gegebenheiten geplant und abgestimmt – zum Ambiente mit Wohlfühlatmosphäre. Schließlich wird so nicht nur für den Patienten der Besuch etwas angenehmer, auch das Praxispersonal arbeitet in einem angenehmen optischen Umfeld (Abb. 3). Letzteres gilt auch für die Aufbereitungsräume. Neben einer konsequent durchdachten Ergonomie dürfen solche Einrichtungen heute auch schön sein. Und hier zeigt sich gerade, was eine geplante Einrichtung vom Spezialisten kann: Fortlaufende Arbeitsprozesse liegen der Pla-

Abb. 2: Empfangsbereich mit Ambiente. – **Abb. 3:** Alles am richtigen Ort: Behandlungseinheit mit zugehörigem Spenderschrank. – **Abb. 4:** Durchdacht: Aufbereitungsraum.

nung zugrunde und sorgen dafür, dass reine und unreine Seite konsequent voneinander getrennt sind (Abb. 4). Weiterführen könnte man das noch mit der Gestaltung des Praxislabors... Freuding dental + medical feierte im letzten Jahr sein 100-jähriges Jubiläum. Seit Ende der 1960er-Jahre hat man sich in dem Allgäuer Betrieb auf die Einrichtung von Praxen und Laboren spezialisiert. Mit verantwortlich für den langanhaltenden Erfolg ist die sprichwörtliche Freuding-Qualität. Die sorgfältige Verarbeitung von ausgesuchten Materialien sorgt für eine lange Haltbarkeit. Und gerade bei weißen Möbeln wird jede Unsauberkeit deutlich sichtbar. Mit ein Grund dafür, warum Freuding nicht nur die Planungen durch Innenarchitekten selbst im Haus erstellt, sondern auch firmeneigene Teams den Aufbau beim Kunden übernehmen. Hier wird eben nichts dem Zufall überlassen. www.freuding.com ◀

dentale
zukunft

Planmeca ProMax 3D

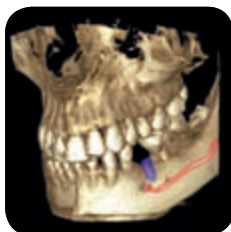
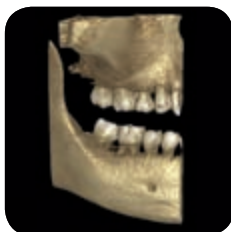
Alle Volumengrößen

Sonderpreis zzgl. MwSt.

ab **69.000 Euro** für Promax 3Ds



Perfekte Feldgröße für alle Anwendungen



**Planmeca
ProMax 3Ds**

Ø 50 x 80 mm

inklusive 2D
Panoramafunktion

**Planmeca
ProMax 3D**

Ø 80 x 80 mm

inklusive 2D
Panoramafunktion

**Planmeca
ProMax 3D Mid**

Ø 160 x 160 mm

inklusive 2D
Panoramafunktion

**Planmeca
ProMax 3D Max**

Ø 230 x 260 mm

**Planmeca ProMax
3D ProFace**

Die einzigartige
Kombination aus
DVT Bild- und 3D-
Gesichtsfoto

Der Arbeitsalltag des Zahnarztes verändert sich permanent: Zunehmender bürokratischer Aufwand und Kostendruck verlangen maximale Effizienz. Auch die Erwartungen der Patienten an Komfort und Aufklärung steigen im Internet-Zeitalter immer weiter. Wie moderne Behandlungseinheiten den Zahnarzt optimal dabei unterstützen, diese Anforderungen zu bewältigen, beschreibt Susanne Schmidinger, Leiterin Marketing im Geschäftsbereich Behandlungseinheiten bei Sirona, im folgenden Beitrag.

Ein Stuhl für alle Fälle

Autorin: Susanne Schmidinger



Die neue Sirona-Einheit SINIUS unterstützt das Praxisteam dabei, so effizient wie möglich zu arbeiten.

Wenn ein Patient in die Praxis kommt, dann möchte er, dass seine individuellen Bedürfnisse in der Therapie berücksichtigt werden. Der Zahnarzt legt Wert auf einen Arbeitsplatz, der seinen Anforderungen entspricht, damit er die Bedürfnisse des Patienten erfüllen kann. Die Behandlungseinheit spielt also im Praxisalltag eine zentrale Rolle. Moderne Einheiten sollten

- dem Behandler einen größtmöglichen Komfort bieten
- das gesamte Praxisteam dabei unterstützen, so effizient wie möglich zu arbeiten
- dem Patienten einen stressfreien und entspannten Zahnarztbesuch ermöglichen
- die individuellen Anforderungen des Zahnarztes bei der Behandlung und Konfiguration berücksichtigen
- die Patientenkommunikation erleichtern sowie
- wirtschaftlich sein durch Kompatibilität mit zukünftigen technologischen Neuerungen.

Weniger ist mehr

Je einfacher die Bedienung einer Behandlungseinheit ist, umso effizienter ist der Praxisworkflow. Mit der intuitiv verständlichen Bedienoberfläche EasyTouch von Sirona etwa – die bei den Behandlungseinheiten SINIUS und TENE0 zum Einsatz kommt – kann der Zahnarzt das komplette Behandlungssystem steuern. Bei integrierter Endodontiefunktion ist es möglich, zwischen den einzelnen Behandlungen mit wenigen Handgriffen zu wechseln, ohne Zusatzgeräte auf- und abbauen zu müssen. Der Clou dabei: Das Display zeigt bei jeder Behandlung nur die Funktion an, die der Zahnarzt gerade braucht. EasyTouch lässt sich auch über einen wahlweise kabellosen Fußschalter bedienen, wodurch die Hygienekette nicht unterbrochen werden muss. Einen effizienteren Praxisworkflow ermöglicht auch der integrierte Sanieradapter der Einheit SINIUS, der eine Bspülung der Saugschläuche auch während der Behandlung erlaubt. Sirona hat SINIUS auf der diesjährigen IDS vorgestellt.

Das Design einer Behandlungseinheit prägt die Gestaltung des Behandlungsraums und spielt damit eine maßgebliche Rolle beim Patientenkomfort. Die jüngste Sirona-Einheit SINIUS wirkt modern und leicht und wird durch die Hubmechanik geprägt, die das Unternehmen bei TENE0 eingeführt und nun an die Anforderungen der kompakten SINIUS angepasst hat. Durch die Wahl zwischen einer Verschiebebahn und dem Schwingbügelssystem kön-

nen Zahnärzte eine Behandlungseinheit optimal auf ihre Bedürfnisse zuschneiden. Die Einheiten SINIUS, TENE0 und C4+ von Sirona sind mit der branchenweit einzigartigen Verschiebebahn ausgestattet. Dadurch sind die Greifwege kurz, und der Zahnarzt kann in jeder Position die benötigten Instrumente erreichen. Einen größeren Aktionsradius ermöglichen Schwingbügelssysteme (wie zum Beispiel SINIUS CS und C3+), die insbesondere gut geeignet sind für Alleinbehandlungen.

Wohlfühleffekt in der Zahnarztpraxis

Jeder Mensch ist anders. Umso wichtiger ist es daher, dass sich die Behandlungseinheit an die individuelle Anatomie des Patienten anpassen lässt. Optimalen Patientenkomfort bietet hier die Lordosefunktion. Ein entspannter Patient bleibt ruhig und bewegt sich weniger. Das wirkt sich auch auf die Behandlung aus. Einen Wohlfühleffekt erzielen Behandlungseinheiten mit einem Klimapolster, das für einen angenehmen Kühleffekt sorgt. Sowohl SINIUS als auch TENE0 können mit einer Lordosefunktion sowie einem Klimapolster ausgestattet werden. Das Klimapolster ist auch für die Einheiten C3+, C4+ und C5+ erhältlich.

Ideal ist es, wenn Behandler- und Patientenkomfort einhergehen: zum Beispiel durch die Möglichkeit, Positionen des Patientenstuhls zu speichern und während der Behandlung bequem und schnell abzurufen.



Über die Bedienoberfläche EasyTouch steuert der Zahnarzt bei SINIUS und TENE0 alle Behandlungsschritte.

Diese Option bietet die Bedienoberfläche EasyTouch bei SINIUS und TENE0.

Einen optimalen Komfort für alle Patienten bieten außerdem Behandlungseinheiten, die sich an die jeweilige Größe des Menschen anpassen lassen – durch eine sehr niedrige Tiefposition, die auch Kindern und älteren Patienten den Einstieg erleichtert, oder durch die Option, den Fuß der Patientenliege aus-zuziehen und so auch größeren Menschen bequemes Liegen zu ermöglichen.

Neben dem Patientenkomfort trägt ebenso die Patientenkommunikation zu einer erfolgreichen Behandlung bei, denn eine fundierte Beratung auf der Basis von digitalen Bildern überzeugt den Patienten und schafft Vertrauen. In eine Behandlungseinheit integrierte Oralkameras können Gesichts-, Zahn- oder Makroaufnahmen mit bis zu 100-facher Vergrößerung erstellen. Über den Monitor kann der Zahnarzt seine Behandlungsschritte erläutern und so den Patienten aktiv in Diagnose und Therapie einbinden.

Immer up to date

So individuell die Patienten sind, so unterschiedlich sind auch die Ansprüche, die der Zahnarzt an die Behandlungseinheit stellt. Daher sollten Behandlungskonzepte mit vielfältigen Ausstattungsoptionen individuell konfigurierbar sein, wie es neben SINIUS und TENE0 auch die Einheiten C3+, C4+ und C5+ sind. Neben dem kabellosen Funkfußschalter können diese Einheiten beispielsweise mit der LED-Behandlungsleuchte LEDview ausgestattet werden, die jederzeit optimale Sicht auf das Behandlungsfeld ermöglicht. Die vielfältige Konfigurierbarkeit zählt neben der Zuverlässigkeit und dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis zu den wichtigsten Stärken der C+-Einheiten. Diese Linie wird außerdem häufig

von Zahnärzten gewählt, die ihre Praxis erweitern und bereits mit C+-Einheiten arbeiten. Behandler bleiben in der Regel bei der Erweiterung der Praxis ihrem Behandlungskonzept treu und schaffen entsprechend Behandlungseinheiten an, die dieses Konzept unterstützen.

Darüber hinaus ist es wichtig, dass die Einheit mit zukünftigen technologischen Neuheiten, seien es Geräte oder Software-Features, kompatibel ist. Denn: Der Erwerb einer Behandlungseinheit ist eine wichtige langfristige Entscheidung. Ein Schlüssel hierfür ist die komplette Vernetzung der Einheit mit den Geräten sowie mit dem Praxisnetzwerk. Damit können die Behandlungseinheiten nicht nur stets auf den aktuellsten Software-Stand gebracht, sondern auch mögliche Fehler per Ferndiagnose erkannt werden. Der Service wird dadurch wesentlich effizienter, denn der Techniker weiß bei jeder Anfahrt, welcher Fehler zu beheben ist, und kann die entsprechenden Ersatzteile mitbringen. ◀

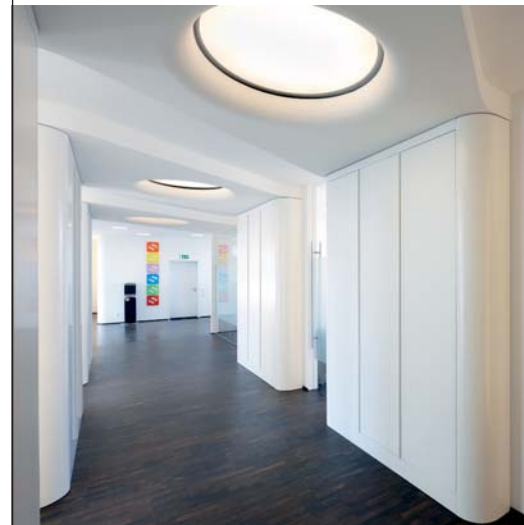
kontakt



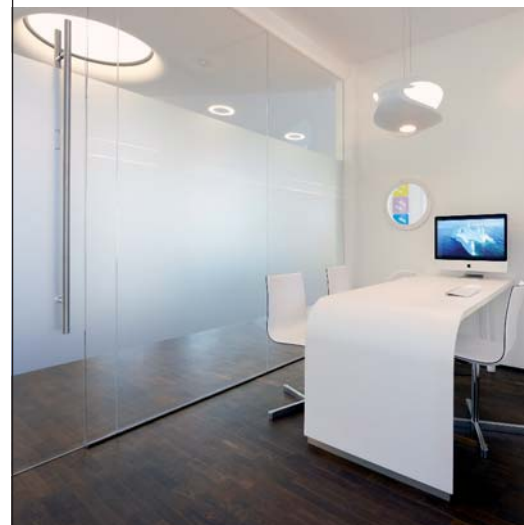
Sirona Dental Systems GmbH
 Susanne Schmidinger
 Leiterin Marketing im Geschäftsbereich Behandlungseinheiten
 Fabrikstraße 31
 64625 Bensheim
 Tel.: 0 62 51/16-0
 E-Mail:
 susanne.schmidinger@sirona.com
 www.sirona.de



Räume für höchste Ansprüche



Planung Design Abwicklung



pd raumplan gmbh corrensstrasse 1 d 50733 köln
 fon +49.221.715 66 58 fax +49.221.715 85 52
 info@pd-raumplan.de ww.pd-raumplan.de

Die solide Planung einer Praxis, und somit ein ganzheitliches Praxiskonzept, stellt ein Fundament für den wirtschaftlichen Erfolg des Praxisbetreibers dar. Im Vordergrund steht zunächst eine nach ergonomischen Gesichtspunkten erstellte Praxisplanung, die in Verbindung mit einer nachhaltigen Gestaltung die Grundlage für eine erfolgreiche Basis bildet.

Abb. 1: Praxislogo, Praxisschrift und Hausfarbe.

hochleitner zahn:ärzte

Praxis für Parodontologie, Implantate, Laserische Zahn

Praxiskonzept ist nicht gleich Praxiskonzept

Autor: Dipl.-Ing. Innenarchitektur Hartwig Göke

Ein wesentlicher Bestandteil ist das CI, die Corporate Identity, der Praxis. Was ist darunter zu verstehen, wie ist es umsetzbar? Corporate Identity bezeichnet die Identität eines Unternehmens, in diesem Fall der Praxis. Die Identität der Praxis stellt eine Gesamtheit aus

Handlung, Kommunikation und visuellem Auftreten dar. Das Ergebnis ist ein einheitliches Ganzes, die Profilierung des Unternehmens Praxis, um einen positiven Gesamteindruck



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Kommunikationsdesign.
Abb. 3: Praxis-Imagebroschüre.

zu erzeugen, möglichst eine dauerhafte emotionale Bindung herzustellen und somit den steigenden Anforderungen des Wettbewerbs zu begegnen.

Corporate Identity setzt sich grundsätzlich aus unterschiedlichen Elementen zusammen, wobei aus unserer Erfahrung das Corporate Design das aussagekräftigste Gestaltungsmittel ist, um ein einheitliches Erscheinungsbild



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Praxisgestaltung. – Abb. 5: Professionelle Darstellung.

bei den Patienten zu erzeugen. Dazu gehört in erster Linie das Unternehmenszeichen, auch Logo genannt, das Aufmerksamkeit wecken soll, Signalwirkung hat und im Optimalfall Erinnerungswirkung hat (Abb. 1).

Selbstverständlich ist auch die Hausfarbe der Praxis ein sehr wichtiges und einprägsames Erscheinungsmerkmal. Diese setzt sich konsequent in allen Bereichen des Kommunikationsdesigns fort.

Ebenso verhält es sich mit der Schrift. Die Hausschrift sollte in jedem Fall Fortschritt und Innovation signalisieren, zugleich aber auch zeitlos sein und keinem Modetrend unterliegen.

Das bereits angesprochene Kommunikationsdesign umfasst die Bereiche Printmedien, das Erscheinungsbild der Praxiskleidung, den Internetauftritt, die Geschäftsausstattung wie z. B. Visitenkarten, Termin- und Recallkarten, Rechnungsbögen und Briefpapier. Sie stellen somit die Grundausrüstung der Kommunikation dar und sollten professionell mit Logo,

Hauschrift und Hausfarbe der Praxis gestaltet sein (Abb. 2).

Ausgesprochen wichtig ist in diesem Zusammenhang die Gestaltung der Praxisbrochüren, der Patienteninformationen sowie aller Werbemittel, die im Zusammenhang mit der Praxis dargeboten werden. Hier sollte in jedem Fall ein entsprechendes Budget berücksichtigt werden, professionelle Arbeit ist zwingend erforderlich (Abb. 3).

Auch die Darstellung der Praxis in Form von Fotos, sei es, um die Räumlichkeiten, den Praxisbetreiber oder seine Mitarbeiter zu präsentieren, verdient professionellen Einsatz (Abb. 4 und 5).

Abschließend sollte der Mitarbeiterstamm nicht unerwähnt bleiben. Eine noch so positive Darstellung der Praxis bringt nicht den gewünschten Erfolg, wenn das Konzept der Corporate Identity von den Mitarbeitern nicht mitgetragen wird, und sich die Mitarbeiter somit nicht damit identifizieren können. Gelingt es den Mitarbeitern, der Praxisidentität zu ver-

trauen, ein „Wir-Gefühl“ zu erzeugen, gelingt es ihnen gleichfalls, diese Identität nach außen zu vermitteln, dienen sie als Multiplikatoren im Gespräch mit Patienten, Familie und Freunden. Schlecht informierte, unzufriedene und nicht überzeugte Mitarbeiter können, bewusst oder unbewusst, die beste Image-Maßnahme, die beste Praxis-Corporate Identity, verhindern! ◀

kontakt



GÖKE Praxiskonzepte
Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Innenarchitekt BDIA
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 62 86 88
www.goeke-praxiskonzepte.de

Hartwig Göke ist Inhaber des Planungsbüros GÖKE PRAXISKONZEPTTE sowie des Vertriebs für Einrichtungen PRAXISKONZEPTTE PLUS. Seit 2004 planen und gestalten er und sein Team bundesweit Praxen unterschiedlicher Fachrichtungen.

nickels design
büro für grafik- und
kommunikationsdesign
andré nickels
buddestraße 15
33602 bielefeld
tel.: 05 21/9 23 86 99
www.nickels-design.de

Joachim Grothus Fotografie
August-Bebel-Straße 185
33602 Bielefeld
Tel.: 05 21/17 22 66
www.joachimgrothus.de

ANZEIGE



**Praxisstühle
Neu 2011
ab € 239,-**

**Gleich im Shop
bestellen:**

www.rieth-dentalprodukte.de



Wenn Sie eine Praxis gründen, wollen Sie den Traum vom beruflichen Erfolg, einem perfekten Team und glücklichen Patienten verwirklichen. Mit einer professionellen Praxisplanung legen Sie von Anfang an den Grundstein für den Erfolg Ihrer Praxis.

Professionelle Praxisplanung

Autorin: Liliana Buczko



Praxisbeispiel

Als Beispiel stellen wir Ihnen ein realisiertes Projekt unserer Niederlassung in Oldenburg vor: Zahnarzt Julian Böhne in der Zahnarztpraxis Lux im Weserpark in Bremen.

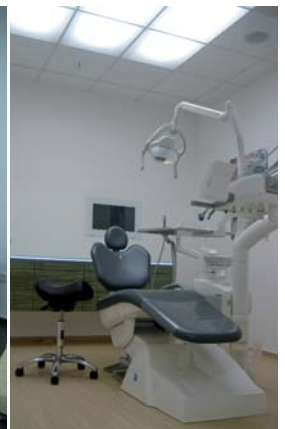
Bei dem Projekt handelt es sich um den Neubau einer 225 m²-großen Praxis mit fünf Behandlungszimmern in einem Einkaufs-

zentrum und imitiert das natürliche Sonnenlicht. Die Lichtbänder im Flur begleiten die Wegführung und unterstreichen die Dynamik.

Durch den reduzierten Einsatz von Farbe, der Formen und Materialien werden beim Betreten zugleich angenehme Stimmungen erzeugt. Das Aquarium im Foyer, die moderne und zeitlose Möblierung der Wartelounge mit Designklassikern und die

Bei Multident profitieren Sie von persönlichen Ansprechpartnern für Ihr Projekt: Architekten oder Innenarchitekten, die sich um jedes Detail kümmern und dabei das große Ganze für Ihre Zukunft im Blick haben. Denn Praxisplanung mit Multident ist immer eines: Höchst persönlich.

Wir können Ihnen zahlreiche Anregungen geben, Ihnen aktuelle Trends in der Gestaltung, aber auch modernste medizinische Technologien aufzeigen. Das dafür notwendige Know-how bringen wir mit – für die Zukunft Ihrer Praxis. Wir entwickeln mit Ihnen gemeinsam eine Raumfolge, die auf Ihre individuellen Arbeitsabläufe abgestimmt ist. Sie erhalten eine Beratung zu ergonomischen Arbeitsplätzen und nicht zuletzt zum Design für die unverwechselbare Identität Ihrer Praxis.



zentrum in Bremen. Der Grundriss und die Raumanordnung sind angepasst an den individuellen Workflow des Praxisteam und gewährleisten den reibungslosen Ablauf im Praxisalltag. Die Funktionsräume sind mit modernster medizinischer Technologie optisch ansprechend ausgestattet. Die Einrichtung besteht aus Freuding Behandlungszeilen und Stern Weber-Einheiten. Der beleuchtete Empfang von MED+ORG akzentuiert die geradlinige Praxisphilosophie. Das ausbalancierte Lichtkonzept mit den zahlreichen Oberlichtern lässt eine besondere Atmosphäre entste-

farbigen Grafiken setzen weitere Akzente und verleihen der Praxis ihre Einzigartigkeit. ◀

kontakt



Multident Dental GmbH
Mellendorfer Straße 7–9
30625 Hannover
Tel.: 05 11/5 30 05-0
Fax: 05 11/5 30 05-69
www.multident.de



Am Mainzer Taubertsberg entsteht derzeit das MED Facharztzentrum, das neue Maßstäbe für die ambulante medizinische Versorgung der gesamten Region setzt. Zwölf neue Praxen sollen dort ihren Betrieb eröffnen. Ein gewaltiges Projekt, nicht zuletzt auch für die zuständigen Architekten und Innenarchitekten: Einer der größten entstehenden Praxisbetriebe ist die Kardiologie. Die Herzspezialisten haben die Einrichtung ihrer Räumlichkeiten in die Hände eines der erfahrensten Spezialisten in Rheinland-Pfalz gelegt: Georg Haas.



Praxiseinrichtung: Eine Handschrift – viele Stile

Autor: Eric Scherer

Über 350 Praxen hat Georg Haas mit seinem Unternehmen eingerichtet, die meisten davon für Zahnärzte. Meist schließen seine Kunden auch Wartungsverträge mit ihm ab, woraus etliche langfristige Beziehungen entstanden sind. Die Mediziner vertrauen auch auf ihn, wenn sie erweitern oder umziehen wollen. Und sie empfehlen ihn weiter. Als absoluter Glücksfall kann die Zusammenarbeit mit dem Dental-Depot Bruns+Klein bezeichnet werden. Mit den Herren Keßler und Keifenheim werden die Abläufe in den Praxen, die Digitalisierung und die erforderlichen Dentalgeräte kundenspezifisch besprochen. An seine Aufträge kam und kommt er in erster Linie durch gute, alte Mundpropaganda. Mit modernen Marketingstrategien hat sich Georg Haas nie auseinandergesetzt und dennoch ist er stets bescheiden geblieben. Von seinen Kunden hat er etliche bei ihren Expansionsbestrebungen unterstützt, er selbst hat dies für sich stets abgelehnt: „Ich will, dass wir ein Unternehmen bleiben, in dem der Kunde immer mit dem Chef reden kann. Nur so können wir exklusiv bleiben.“

Exklusiv, das heißt für ihn: Individualität wahren. „Jeder Arzt behandelt anders, hat seine Eigenheiten – und dem müssen die Praxisräume Rechnung tragen.“ Von klassisch bis futuristisch: Haas beherrscht alle Stile, Farb- und Formenspiele. Damit alles wie aus einem Guss wirkt, bietet er seinen Kunden die komplette Rundumversorgung. Oft ist er schon bei den Mietverhandlungen mit dabei, um die grundsätzliche Eignung eines Objektes für Praxiszwecke zu prüfen. Er entwirft Einrichtungspläne, produziert die passenden Möbel dazu selbst. Für medizinisch-technische Geräte, Elektro- und Sanitärinstallationen, Licht, Fußboden et cetera holt er Angebote ein. So erhält der Kunde ein komplettes, exakt durchkalkuliertes Angebot für die bezugsfertige Einrichtung seiner Praxis. Sobald Haas den Zuschlag erhält, koordiniert er die Arbeiten aller Gewerke, natürlich stets in enger Abstimmung mit dem Kunden. „Wir versuchen, auch immer Handwerker vor Ort einzubeziehen, das ist am praktischsten für den Kunden.“

Bei Georg Haas wurde bereits wegen zweier weiterer Projekte im neuen MED Facharztzentrum nachgefragt. Der neue Standort bietet nicht nur bessere räumliche Möglichkeiten für Behandler und Patienten, sondern auch die Möglichkeiten, die Zusammenarbeit der Praxen untereinander noch stärker miteinander zu vernetzen, sodass unter anderem Doppeluntersuchungen vermieden werden können – zum Komfort und Wohle des Patienten. ◀

kontakt

Dipl.-Des. Innenarchitekt
Georg Haas
Freiherr-vom-Stein-Str. 9
56414 Salz
Tel.: 0 64 35/15 25
Fax: 0 64 35/76 69
E-Mail: Haas-E@t-online.de
www.praxiseinrichtungen.com



Es verspricht erneut eine bunte Mischung aus vielseitigem Rahmenprogramm und noch attraktiveren Preisen zu werden, der Verkaufsevent „Summer Sale“, mit dem die NWD Gruppe aller zwei Jahre ihre Kunden begeistert. Immer ein paar Monate nach der IDS setzt in der Westfalenmetropole Münster ein regelrechter Run auf die Veranstaltung ein. In diesem Jahr findet die Verkaufsschau am Freitag, 27. Mai (von 13 bis 19 Uhr), und Samstag, 28. Mai (von 9 bis 15 Uhr) auf dem Firmengelände der NWD Gruppe in Münster statt.

Summer Sale 2011

„Es bleibt alles anders.“

Autor: Michael Karrasch

Da ist zwar kalendarisch noch Frühling, doch NWD Geschäftsführer Franz-Gerd Kühn ist sich sicher: „Unseren Besuchern wird bestimmt sommerlich warm ums Herz.“

Gründe dafür sieht Kühn ausreichend vorhanden. Allein 80 Aussteller werden ihre Neuheiten von der IDS in die Domstadt tragen, mit einem für die Kunden geradezu unwiderstehlichen Versprechen: Es winken bei diesen Anbietern durch die Bank 20 Prozent Rabatt auf die Produkte. „Das allein ist für viele schon Anreiz genug“, so Franz-Gerd Kühn. „Aber wir haben ja noch viel mehr zu bieten.“ Viele Spezialisten von unseren Kooperationspartnern aus den Bereichen Finanzen, Recht, Marketing und Steuern werden neben den eigenen NWD Dienstleistungsbereichen Dental Consult, Systemhaus, Reisebüro und Buchhandlung auch ausstellen.

Und wie immer warten auch fachlich fundierte Beratung sowie nette Kollegengespräche im weniger hektischen Klima als dem der Weltleitmesse auf dem „Summer Sale“.

Im Zuge der allgemeinen Digitalisierung kommt etwa dem Themenbereich CAD/CAM eine immer größere und auch wirtschaftlich bedeutende Rolle für die Praxis zu. Ein wichti-

ges Glied in einer digitalen Verfahrenskette, die sich als Arbeitsmethodik der Zukunft abzeichnet, kann auch die digitale Kiefergelenkdiagnostik sein. Sie wird vor Ort live demonstriert und lässt sich sehr gut etwa mit CAD/CAM zu einer neuen Einheit verbinden. Darüber hinaus stehen Themen wie QM- oder Hygieneberatung ebenfalls im Zeichen der Zeit. Lasertherapie und DVT-Volumentomografie sind weitere Bereiche, denen die Zukunft gehört. Darüber hinaus sorgen Fachvorträge (jeweils auf 30 Minuten beschränkt) für neue Informationen aus den Bereichen Endodontie, Recht sowie Hygiene und QM in der Praxis.

Dass darüber hinaus noch manche Schmankekerl auf die Besucher warten, versteht sich beim „Summer Sale“ geradezu von selbst. In diesem Jahr wartet wieder ein erlesenes Spezialitäten-Büfett auf hungrige Mäuler, wer möchte, kann passend dazu bei einer Wein-Degustation neue Rebsäfte testen. Damit Mami und Papi sich in Ruhe auf ihre Sightseeing-Tour durch das NWD Gelände begeben können, wartet auch in diesem Jahr wieder eine fachkundige Kinderbetreuung auf die lieben Kleinen. Wer darüber hinaus für die Zu-



kunft mehr Farbe in den Praxisalltag zaubern möchte, wird vielleicht bei der kleinen Ausstellung „Kunst in der Praxis“ fündig.

Weitere Informationen zum „Summer Sale“ 2011 finden sich auf der NWD Homepage www.nwd.de/summersale oder können unter der Rufnummer 02 51/76 07-275 abgerufen werden. Unter dieser Hotline werden auch die Anmeldungen entgegengenommen. Franz-Gerd Kühn: „Wir sind sicher, wieder einen bunten Angebotsstrauß gebunden zu haben und freuen uns auf Ihren Besuch zum Summer Sale 2011 in Münster.“ ◀

Zuverlässig

Kreative Innovationen, durchdachtes Design, bleibende Integrität: A-dec 500® stützt sich auf eine Jahrzehnte lange Zusammenarbeit mit Zahnärzten in aller Welt. Ob es Ihnen auf die nahtlose Integration von Technologien oder die außergewöhnliche Ergonomie eines durchdachten Designs ankommt – Sie können sich einer hohen Zuverlässigkeit und konstanten Nutzungsfreundlichkeit sicher sein.

In einer Welt, die Verlässlichkeit verlangt, bietet A-dec eine solide Lösung ohne jegliche Kompromisse.



a dec[®]
reliablecreativesolutions

Behandlungsstühle
Zahnarztelemente
OP-Lampen
Schränke
Handstücke
Wartung

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem örtlichen A-dec-Vertragshändler oder kontakt Eurotec Dental GmbH, Tel.: 02131 - 133 34 05, Fax: 02131 - 133 35 80, email: info@eurotec-dental.info.

©2010 A-dec® Inc.
Alle Rechte vorbehalten.

Neuer Sensorspender für die Hände- und Flächendesinfektion



Das renommierte Robert Koch-Institut aus Berlin bestätigt: Durch berührungslose Spender kann der Kontakt mit Krankheitskeimen minimiert werden. Zur 34. Internationalen Dental-Schau präsentiert der Hygieneexperte Dürr Dental gleich zwei neue sensorgesteuerte Spender. Den innovativen Feuchtuchspender Hygowipe Plus für die Flächendesinfektion sowie den Handhygienspender Hygocare Plus.

Eine gleichbleibende Mengenabgabe aus Spendersystemen kann die Ergiebigkeit von Desinfektionsmitteln weiter erhöhen. Besonders eignen sich hierfür Sensorspender für ein wirtschaftliches und sicheres Praxismangement. Gemäß geltender Richtlinien und Empfehlungen bieten sie Infektionsschutz auf höchstem Niveau. So werden die hochergiebigen Produkte der Dürr System-Hygiene durch voreingestellte Dosiermengen noch effizienter genutzt. Die innovativen Sensorspender Hygocare Plus und Hygowipe Plus bieten eine optimale Dosierung bei individueller Anwendung.

Das neue Spendersystem Hygocare Plus steuert per Aktivierung des Sensors die empfohlene Menge an Waschlotion oder Händedesinfektion. Intuitiv bedienbar ist das System durch die integrierte Stopp-Funktion. Wird weniger als die empfohlene Menge benötigt, stoppt der Spender zielgenau beim Entfernen der Hand aus dem Aktivierungsfenster des Sensors. Durch die intelligente

Steuerung wird ein Nachtropfen vermieden. Der Hygocare Plus eignet sich für die Händedesinfektionsmittel HD 410 oder HD 412 essential als auch für die Waschlotionen HD 425 und HD 435.

Ähnlich funktioniert der neue Sensorspender Hygowipe Plus für die Flächendesinfektion. Bei Aktivierung des Sensors werden trockene Tücher mit Desinfektionsmittel benetzt. Für die jeweils eingestellte Tuchlänge wird automatisch die richtige Menge dosiert.

Für Flächen kommen dabei die Schnelldesinfektionspräparate FD 322, FD 333, FD 366 sensitive zum Einsatz. Bei gleichbleibender Dosierung verteilen feine Düsen das Desinfektionsmittel optimal über die gesamte Fläche der umweltfreundlichen Zellstofftücher.

Sicher, einfach und berührungslos. Hygocare Plus und Hygowipe Plus: ein doppeltes Plus für Hygiene und Wirtschaftlichkeit in der Praxis.

DÜRRDENTAL AG
Tel.: 0 71 42/7 05-5 25
www.duerrdental.de



Die neue Einheit mit innovativen Schwingentisch

Zur IDS 2011 ergänzte KaVo das herausragende ergonomische Konzept der ESTETICA E70 durch neue Komponenten, wie den innovativen Schwingentisch, den perfekten ausbalancierten INTRA LUX KL 703 LED Motor und der hervorragenden ERGOcam 5 Intraoralkamera.



Das neue, durchdachte Schwingenkonzept der ESTETICA E70 ermöglicht optimale Greifwege. Dank der großen Auszugslänge der Instrumentenschläuche von 90cm ist das Arbeitsfeld immer bequem erreichbar.

Eine weitere IDS-Neuheit stellt der wartungsfreie, kollektorlose und sterilisierbare INTRA LUX KL703 LED Motor dar. Mit seinem um 30 % reduzierten Gewicht und die um 25 % kürzere Bauweise erzielt der Motor eine perfekte Balance für ein ermüdungsarmes und präzises Arbeiten. SMARTdrive-optimiert bietet der Motor volle Durchzugskraft und ein besonders vibrationsarmes Anlaufverhalten bereits im niedrigen Drehzahlbereich von 100 min⁻¹. Neu ist auch die ERGOcam 5 Intraoralkamera. Durch mehr Licht, eine beeindruckende Tiefenschärfe und die hervorragende Farbwiedergabe liefert sie perfekte intraorale Bilder, auch im Bereich der Gingiva.

Den Mittelpunkt der ESTETICA E70 bildet das bekannte, innovative Schwebestuhlkonzept, das unvergleichlich viel Bewegungsfreiheit für mehr Behandlungskomfort schafft. Die Bedienlogik der Einheit mit Direktasten ist derart komfortabel, dass Zahnarzt und Assistenz zielsicher auf alle Funktionen zugreifen können. Die automatisierten, standardisierten Hygienefunktionen wie die Intensiv-/Dauerentkeimung, die Reinigung und Desinfektion des Absaug- und Abflusssysteme und der Saugschläuche (Hydroclean) sorgen effizient und zeitsparend für einen wesentlich komfortablen Praxisalltag.

Mit den integrierten, innovativen und ergonomisch aufeinander abgestimmten Komponenten der ESTETICA E70 erlebt der Anwender höchsten Komfort und konsequente Funktionalität!

KaVo Dental GmbH
Tel.: 0 73 51/56-0
www.kavo.com



Die „Alleskönner“-Absauganlage

Die Absauganlage ist das Herz einer jeden Zahnarztpraxis. CATTANIs zentrale Nassabsauganlage Turbo-Smart kann gleichzeitig komplett trocken, komplett nass oder in Kombination, d. h. trocken und nass gleichzeitig, absaugen. Das Besondere – je nach Bedarf passt sich die Saugleistung der Turbo-Smart an die individuellen Bedürfnisse der Zahnarztpraxis an. Zusätzlich berücksichtigt die Turbo-Smart eine kompakte, schlanke Bauform bei relativ geringem Gewicht. Die Saugleistung der Turbo-Smart ist auf die individuellen Bedürfnisse der Zahnarztpraxis abstimbar (z. B. Unterdrucksteuerung per „Knopfdruck“; bis zu 200 mbar!). Es gibt zwei Versionen der Turbo-Smart: Version A für bis zu zwei Be-

handler gleichzeitig (1.400 l/min) und Version B für bis zu vier Behandler gleichzeitig (1.700 l/min); dies bei einem Gleichzeitigkeitsfaktor von 100 %. Die Version A kann jederzeit auf die Version B durch eine Softwareerweiterung gesteigert werden. Eine Leistungssteigerung z. B. aufgrund einer Praxiserweiterung kann somit jederzeit erfolgen (ohne Gerätewechsel). Da sich die Turbo-Smart nach dem tatsächlichen Leistungsbedarf der Zahnarztpraxis richtet, wird ein Optimum an Energieeffizienz erzielt (Einsparung von Stromkosten). Der integrierte TÜV-geprüfte und DIBT-zugelassene Amalgamabscheider Hydrozyklon ISO 18, der komplett ohne bewegliche Bauteile arbeitet, rundet den Gesamteindruck des Turbo-Smarts weiter ab. Mit einem Flüssigkeitsdurchsatz von 18 l/min arbeitet diese selbst unter höchster Schaumbelastung (durch z. B. Blut, Natriumhydrogencarbonat aus Airflowgeräten usw.) störungsfrei und sicher.

Die Turbo-Smart ist somit der „Alleskönner“ der Marke CATTANI (Zubehör, wie z. B. Schalldämpfer, Schlauchset, gehören selbstverständlich zum Lieferumfang der Turbo-Smart dazu).

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Tel.: 0 47 41/18 19 8-0
www.cattani.de



Modernes Sitzdesign

Der neue Fitness-Sitz für das vielseitige Sitzverhalten in jeder Praxis. Ob Rückenlehne, Armlehne oder sogar Bauch-/Brustlehne – und das bei variablen Höhen- und Beinwinkeln. L-Chair unterstützt das ergonomisch-aktive Sitzen.

Der moderne Designsitz ist gepolstert mit dem bewährten Ultraleather™-Bezug. Dieses atmungsaktive Material ist superweich, geschmeidig, desinfektionsmittelbeständig und hat eine sehr lange Haltbarkeit.

L-Chair gibt es in acht modischen Farben, hat eine gefederte, höhenverstellbare Gasdrucksäule und ein hochwertiges, poliertes Alu-Drehkreuz. Die Speedchair-Inlinerollen runden durch ihr superleichtes und leises Rollen die ergonomischen Eigenschaften des neuen L-Chair ab.



RIETH. Dentalprodukte
Tel.: 0 71 81/25 76 00
www.rieth-dentalprodukte.de

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

ANZEIGE



Dipl. Designer
Innenarchitekt Georg Haas
Freier vom Steier Straße 9
56414 Sülz/Westermühl
Fon: 06435 1525
Fax: 06435 7669
info@haas-einrichtungen.de



Willkommen in der Welt der Räume

HAAS gestaltet, formt und fertigt. Dabei wird großer Wert auf Individualität und Persönlichkeit gelegt. Als Innenarchitekt gestaltet Georg Haas die Räume nicht nur nach neuesten Trends, sondern kümmert sich auch um die Funktion von Technik und Abläufen.

Besonderes Augenmerk liegt auf dem „Wohlfühl-Aspekt“ für die Kunden/Patienten einerseits und das Praxispersonal andererseits.

Unser Partner:



www.praxiseinrichtungen.com

Behandlungseinheit: Platzsparend und praktisch

A-dec, der weltweit führende Hersteller von Dentalgeräten, stellt das neueste Mitglied in der A-dec Produktpalette von Patientenstühlen und Ärzteelementen vor. Die A-dec 200, entwickelt in Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Praxen aus der ganzen Welt, um die weite Spanne von Praxisstilen des globalen Marktes zu entsprechen.

Das platzsparende, stuhlmontierte Arztele-ment beinhaltet einen ausziehbaren Assistentenarm und ein überdimensionales



Tablett, auf dem alles, was ein zahnärztliches Team benötigt, Platz hat. Das neue Multiachsen-Licht bietet einfache und präzise Positionierung und Ausleuchtung vom Behand-

lungsfeld. Die Speiseshale kann praktisch und leicht zum Patienten schwenken. Der Stuhl, das Licht und die Speifontäne sind leicht steuerbar über das bewährte A-dec Touchpad. Einzel- wie große Praxen werden die offene Plattform schätzen, die Platz für Erweiterungen oder Ergänzungen durch Zusatzelemente bietet, für Höchstleistung jetzt und in der Zukunft.

Eurotec Dental GmbH
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05
www.eurotec-dental.info

Neue Generation von Hygienespendern

Seit über zehn Jahren steht die Marke Infratronic Solutions der Weinmann GmbH für berührungslose Hygiene nach Richtlinien der RKI. Alle Spenderapplikationen sind so konzipiert, dass sie die Arbeitsabläufe für den Arzt und sein Team erleichtern. Ziel ist es, Techniken und Abläufe noch effizienter und hochwertiger zu gestalten. Anwendungen, wie die Dosierung von Lösun-



gen, Mundwasserspülungen und Gipsausfällen werden dabei geschickt in neue Applikationen eingearbeitet. Für das Abfüllen von Mundspüllösungen wurde der IT 1000 AE EURO MSL entwickelt. Der Dosierspender gibt mit der automatischen Becherfüllfunktion völlig berührungslos eine indivi-

duell eingestellte Menge Mundspülung aus. Komplettiert wird das Angebot durch den neuen Konzentratspender IT 1000 AE EURO KD. Er füllt selbsttätig Konzentrat z. B. für Desinfektionsmittellösungen ab. Ergänzt wird die Produktpalette durch den IT 1000 AE EURO SG, einem Handspender für Schaumseife und den IT 1000 AE EURO GA für das automatische Dosieren von Neutralisationsmittel für Gipsabscheidebecken. Alle Spender sind auch als AW-Ausführung mit Kunststoffgehäuse erhältlich. Mit den neuen Systemrückwänden können die Hygienespender auch direkt an der Wand angebracht werden. Durch das innovative Befestigungssystem sind alle Applikationen frei platzierbar und können schnell und einfach angepasst werden.

Bild v.l.n.r.: Laborzeile mit Konzentratspender, Spender für Seife, Desinfektion, Papier und automatischem Dosierer für Gipsabscheidebecken.

Weinmann GmbH
Infratronic Solutions
Tel.: 0 60 29/9 93 03-0
www.infratronic-solutions.com

Individuell konfigurierbare Behandlungseinheit

Die Firma Anteray GmbH, mit Sitz in Feucht bei Nürnberg, fertigt den Behandlungsstuhl F-60 ganz nach den individuellen Wünschen des Zahnarztes komplett in eigener Regie. Hochwertige Komponenten, gepaart mit italienischem Design und deutscher Qualitätsarbeit fü-

gen sich zur einem perfekten Werkzeug der täglichen Arbeit. Kein Produkt von der Stange, sondern frei konfigurierbar in Bezug auf die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche moderner Zahnarztpraxen. Die modulare Bauweise ermöglicht jede denkbare Kombination von klassischen Behandlungselementen bis hin zur neuen digitalen Welt (z.B. intraorale Kamerasystem, digitales Röntgen ...).

Die Steuerungselemente sind streng nach ergonomischen Gesichtspunkten angeordnet, sodass der Bediener intuitiv bei seiner Arbeit geleitet wird. Fünf vorprogrammierbare Stuhlpositionen, in Verbindung mit der möglichen Umstellung auf Linkshänder, runden das Leistungsbild harmonisch ab.

Selbstverständlich versteht die Firma Anteray unter dem Begriff „deutsche Wertarbeit“ auch den entsprechenden Service am Kunden. Einzigartig ist hierbei der „F60 auf Rädern“, eine komplette, funktionsfähige Einheit im Anhänger, um Interessenten vor Ort von der Leistungsfähigkeit zu begeistern. Ersatzteile kommen direkt aus Feucht und sind somit am nächsten Tag beim Kunden. Ebenso steht dem Zahnarzt ein engmaschiges Servicenetz zur Verfügung, das schnellstmögliche Unterstützung bietet.

Lackiert in der Wunschfarbe des Zahnarztes, gepolstert in extrem strapazierfähigem Kunst-/Echtle-der, fügt sich die F60 Einheit harmonisch in das Erscheinungsbild der Praxis und bietet somit nicht nur technische Perfektion, sondern vermittelt auch das gewünschte Raumklima.



ANTERAY GmbH
Tel.: 0 91 28/1 40 91
www.dent-unit.de

Praxis-Monitor mit hoher Auflösung

Bei dem Thema Multimedia hatte ULTRADENT schon vor Jahren eine Vorreiterrolle übernommen. Mit dem ersten Monitor sind die Münchener Einrichtungs-Spezialisten bereits in der ersten Geräte-Generation eigene Wege gegangen.

Rechtzeitig zur IDS 2011 folgte mit dem TFT-Flachbildschirm UV 5001 der nächste Entwicklungsschritt. Die neue Bildausgabe bietet durch eine hohe Auflösung mit 1.280 x 1.024 Bildpunkten ein hervorragendes Instrument für die Beurteilung von Röntgenbildern und schafft durch die große Darstellung auch bessere Möglichkeiten für die Patientenaufklärung.

Dieser Monitoreignet sich sowohl als PC-Bildschirm für die präzise, detailgetreue Darstellung der Praxis-Software-Oberflächen, er ist aber auch für die kontrastreiche, scharfe Präsentation von Videos und brillanter Einzelbilder prädestiniert. Eine entspiegelte Echtglas-scheibe sorgt dabei nicht nur für beste Sicht aus einem großen Sichtwinkel-Bereich, damit wurde auch die Reinigungsmöglichkeit optimiert und bietet eine ideale Voraussetzung bezüglich der hygienischen Bedingungen.

Das ULTRADENT Multimedia-System eröffnet nahezu alle Möglichkeiten der modernen und

auch zukünftigen digitalen Praxis-Technologien. Der intelligente, hochauflösende Bildschirm kann alle Signale, die in einer modernen Zahnarztpraxis benötigt werden (z. B.: PC, Video, Kamera), verarbeiten. Damit sind direkt am Arbeitsplatz für den Zahnarzt und/oder Patienten alle Informationen abrufbar.

Für den Monitor steht eine Multimedia-Box und eine PC-Adapter zur Verfügung, es ist ein Standbildspeicher für vier Bilder integriert und die Grundausstattung bietet bereits Anschlussmöglichkeiten für analog RGB (in allen üblichen Standards), Videoeingänge für Kamera, Recorder und PR oder Printer.

Er wird an der Behandlungseinheit mit einem Doppelgelenk-Schwenkarm befestigt, zusätzlich ist der Monitor kippbar gelagert und kann so mit einem Edelstahlgriff zu jeder Arbeitsposition oder Patientenlage ausgerichtet werden. Schnell wird dieser Bildschirm in der täglichen Arbeit ein unverzichtbares Instrument sein. Es lassen sich alle ULTRADENT Behandlungseinheiten damit ausstatten, für viele Fremdgeräte gibt es entsprechende Einbau-Kits.

ULTRADENT

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



Innovativer Ausdruck von Schönheit

Die echte Schönheit kommt durch die Verbindung von Form, Farbe und Materialien. Heute suchen Patienten eine Kombination von professioneller Vorbereitung und Wohlfühlen:

farbige Glasplatten mit integrierter LED-Beleuchtung helfen bei der Umsetzung dieser Erwartung. Komplett aus hochwertigem Stahl gefertigt und beschichtet mit der Nano-Technologie Bonderite® ist diese Linie in einer Vielzahl von Farben – glänzend oder mattiert – mit Griffen oder mit No-Touch-Öffnung lieferbar.

SARATOGA zeigt einen innovativen Ausdruck von Schönheit und erfüllt auch alle technischen und ästhetischen Bedürfnisse der modernen Praxis.

SARATOGA S.P.A.
Tel.: 04 34/57 26-00
www.saratogadental.it



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

Ein Supplement von



Chefredaktion Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 03 41/4 84 74-3 21 isbaner@oemus-media.de
(V.i.S.d.P.)

Redaktion Antje Isbaner Tel.: 03 41/4 84 74-1 20 a.isbaner@oemus-media.de
Claudia Schreiter Tel.: 03 41/4 84 74-3 26 c.schreiter@oemus-media.de

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

Grafik/Satz Josephine Ritter Tel.: 03 41/4 84 74-1 19 j.ritter@oemus-media.de

Druck Dierichs Druck + Media GmbH, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel



Die beliebtesten Behandlungseinheiten Deutschlands.



Der preiswerte Einstieg
in die KaVo Welt:
ab 21.398,- €*



KaVo Primus® 1058

- Zuverlässigkeit, die begeistert.
- Hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis
 - Qualität 25.000-fach bewiesen



KaVo ESTETICA® E50

- Die besten Dinge im Leben sind einfach.
- Arztelement mit intuitiver Bedienung
 - Bewährter Behandlungsstuhl
 - Kompakte Behandlungseinheit in attraktiven Farben
 - Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



KaVo ESTETICA® E70

- Erleben Sie ein völlig neues Komfortgefühl.
- Schwebestuhlkonzept
 - Automatisierte Hygienefunktionen
 - Premium-Materialauswahl
 - Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



KaVo ESTETICA® E80

- Überragende Ergonomie in ihrer schönsten Form.
- Schwebestuhl mit motorischer Horizontalverschiebung
 - Motorische Sitzbankhebung
 - Automatisierte Hygienefunktionen
 - Premium-Materialauswahl
 - Maximum an Integrationsmöglichkeiten
 - Inklusive SMARTdrive-Motorsteuerung für volle Durchzugskraft bereits ab 100 Upm



Das bietet nur KaVo:
LED-Ausstattung für alle
Instrumente und Antriebe
als Gratis-Option!

*Unverbindlicher Preisvorteil bzw. unverbindlicher Aktionspreis. Alle Preise zzgl. der gesetzlichen MwSt.



KaVo. Dental Excellence.