



www.bluesafety.com

Es lohnt sich, genauer hinzuschauen...

Designpreis 2012





DIE SKANDINAVISCHES ALTERNATIVE F1 DENTALSYSTEME



NEUeste Technologie in modernem Design

- hochwertige Verarbeitung
- optimierte Bedienfunktionen
- optimales Hygienekonzept
- formschönes Design



F1 DENTALSYSTEME

ZENTRALE NORD-WEST Breidenbrucher Str. 10a • 51674 Wiehl-Bornig • **Telefon (0 22 61) 80 74-00** • www.f1-dentalsysteme.de • info@f1-dentalsysteme.de
ZENTRALE SÜD-OST Mannheimer Str. 21 • 75179 Pforzheim • **Telefon (0 72 31) 31 43-99** • www.f1-dentalsysteme.de • f1schmelcher@aol.com

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



Gewinner ZWP Designpreis 2012 überzeugend anders

Insgesamt 70 spannende Wettbewerbsbeiträge haben uns in diesem Jahr erreicht: Mit diesem neuen Teilnehmerrekord blickt die ZWP-Redaktion auf zehn Jahre Designpreis zurück. Für diese überragende Zahl bedanken wir uns sehr herzlich bei allen Praxisinhabern, Designern, Architekten, Dentaldepots und Möbelherstellern. Die Auswahl ist uns wegen der großen Vielfalt nicht leicht gefallen. Nun steht „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2012 fest: das Münchener DENTALCARRÉ von Dr. Christian Hubert und Dr. Philipp Schmitz.

Unter den Bewerbern waren Zahnarztpraxen im Alt-, Neu- und Erweiterungsbau, Praxen mit ausgefallener Formsprache, gekonntem Stilmix, außergewöhnlichen Farben und interessanten Lichtkonzepten, modern-innovative Praxen und klassisch-elegante. Auch ausdrückliche Mehrgenerationenpraxen zählten zu den Bewerbern, Praxen von Rostock bis München und sogar eine Zahnarztpraxis aus Athen/Griechenland, die der unsicheren Krisenzeit einfach ihr beständiges Design entgegengesetzt. Die zehn Bestplatzierten finden Sie ab Seite 26.

Überraschend für die Jury ist dieses Mal die hohe Beteiligung von Kinderzahnarztpraxen gewesen. Allein drei davon gehören zu den insgesamt zehn Prämierten. Ob die „Hamburger Wackelzähne“, das „Zahngesundheitszentrum Rauschenbach“ aus Eislingen/Fils oder die Regensburger „Zahnhelden und Zahnärzte Obermünsterstraße“ – allen ist es nach Meinung der fünfköpfigen Jury gelun-

gen, mit jeweils ganz eigenen Mitteln eine echte Abenteuerwelt für Kinder zu schaffen. Ein Ambiente zum Wohlfühlen!

Und genau das zählt schließlich, bei den Kleinen wie den Großen. Einladen sollen die Räume zum Ankommen, Entspannen, vielleicht sogar zur Inspiration. Doch nicht nur die Patienten sollen sich in der Zahnarztpraxis bestens aufgehoben fühlen – auch die Praxisinhaber und das gesamte Praxisteam können von der richtigen Arbeitsatmosphäre profitieren. Gutes Design zahlt sich auf lange Sicht eben aus.

Apropos. Viele der Designer, Architekten, Dentaldepots und Möbelhersteller halten uns seit dem ersten ZWP Designpreis 2002 die Treue. Alle Gewinner der vergangenen Jahre sind ab Seite 28 noch einmal in Bildern zu sehen. Dabei zeigt die jedes Jahr steigende Bewerberzahl, wie sehr die Bedeutung von Architektur und Design auch und gerade in den Zahnarztpraxen zugenommen hat. Deshalb freuen wir uns umso mehr, die Loewe AG in diesem Jahr als Premiumpartner gewonnen zu haben. Großes Kino ist der Gewinnerpraxis damit jedenfalls sicher – das DENTALCARRÉ erhält den neuen Loewe Connect ID. Ein Smart-TV in perfekter Kombination aus Design, Innovation und Individualität. Zeitlos formvollendet wie „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“! Und die hat mit ihrer ganz besonderen Architektursprache nicht nur die Jurymitglieder begeistert. Im kommenden Jahr wird der ZWP Designpreis neu vergeben. Einsendeschluss für alle Be-



Bild oben (v.l.n.r.): Antje Isbaner (Redaktionsleitung ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, OEMUS MEDIA AG), Ralf Hug (Geschäftsführer pmhLE GmbH), Christine Schreckenbach (Architektin bei pmhLE), Ingolf Döbbecke (Vorstandsvorsitzender der OEMUS MEDIA AG), Stefan Thieme (Business Unit Manager bei der OEMUS MEDIA AG).

werber ist am 1. Juli 2013. Wie immer finden Sie die Teilnahmebedingungen und -unterlagen unter www.designpreis.org. Reinklicken lohnt sich – nicht zuletzt wegen der umfassenden Jubiläums-Bildergalerie zu zehn Jahren ZWP Designpreis. Doch 2013 ist nicht mehr weit. Wann bewerben Sie sich für den ZWP Designpreis?

Bis dahin bleiben Sie kreativ,

Ihre ZWP-Redaktion



Eine umfassende Bildergalerie aller Teilnehmer des Designpreises 2012 unter:
www.zwp-online.info



Abb. 1

Eines haben die Praxis Dr. Hilger und der ZWP Designpreis gemeinsam: Beide feiern in diesem Jahr ein stolzes Jubiläum. Mit dem ZWP Designpreis werden schon seit zehn Jahren herausragende Praxen ausgezeichnet, und Dr. Hilger blickt in 2012 bereits auf das 15-jährige Bestehen seiner Zahnarztpraxis in Düsseldorf zurück. Somit gibt es auf beiden Seiten ausreichend Gründe zum Feiern.

Mit gutem Design durch die Jahrzehnte



Autor: Dipl.-Ing. Innenarchitekt Hartwig Göke

Während der ZWP Designpreis bleiben darf wie er ist (und sich jährlich zunehmender Beliebtheit erfreut), nahm Dr. Hilger sein Praxisjubiläum zum Anlass, das Gesicht seiner renommierten Praxis noch einmal intensiv umzugestalten und umfangreich zu renovieren. Denn da ein Zahnarztbesuch in den seltensten Fällen ein Grund zur Freude ist, sollte zumindest das Ambiente der Praxis stimmen und eine gute Basis dafür schaffen, sich als Patient trotz des unangenehmen Termins wohlfühlen.

Der Wunsch, einen neuen Gesamteindruck zu kreieren, dabei den eigenen Stil zum Ausdruck zu bringen, und gleichzeitig den Ansprüchen seiner zahlreichen Privatpatienten gerecht zu werden, waren ausschlaggebend für die Umgestaltungsmaßnahmen. Das Ziel des in diesem Jahr umgesetzten Gestaltungsgedankens war es, ein Ambiente zu schaffen, das dem Gesamteindruck des Hauses gerecht werden sollte. Die zahnärztliche Praxis reiht sich in eine Gebäudezeile aus den 20er-

Jahren des letzten Jahrhunderts ein, deren schlichte, aber dennoch interessante Backsteinfassade das Gesicht der Straße in diesem Bereich prägt. Vor der Praxis finden sich ein mächtiger Baumbestand und eine üppige Bepflanzung.

Im Rahmen seiner Praxisübernahme vor 15 Jahren ließ Dr. Hilger neben der Aktualisierung der dentalen Technik die Räume bereits umfangreich renovieren. Nun wagte er diesen Schritt ein weiteres Mal.



MULTIDENT
an ARSEUS DENTAL company

Wir bringen frischen Wind in Ihre Praxis



Claudia Schmidt & Liliana Buczko
Dentale Fachplanung Multident

Von der ersten Skizze bis
zur Ausführungsplanung.

Wir sind Ihre Ansprech-
partner für Ihre individuelle
Praxisgestaltung.

Höchst persönlich.

FreeCall 0800 7008890
FreeFax 0800 6645884
planung@multident.de
www.multident.de/planung

Haben Sie Lust auf eine Veränderung?
Testen Sie uns!

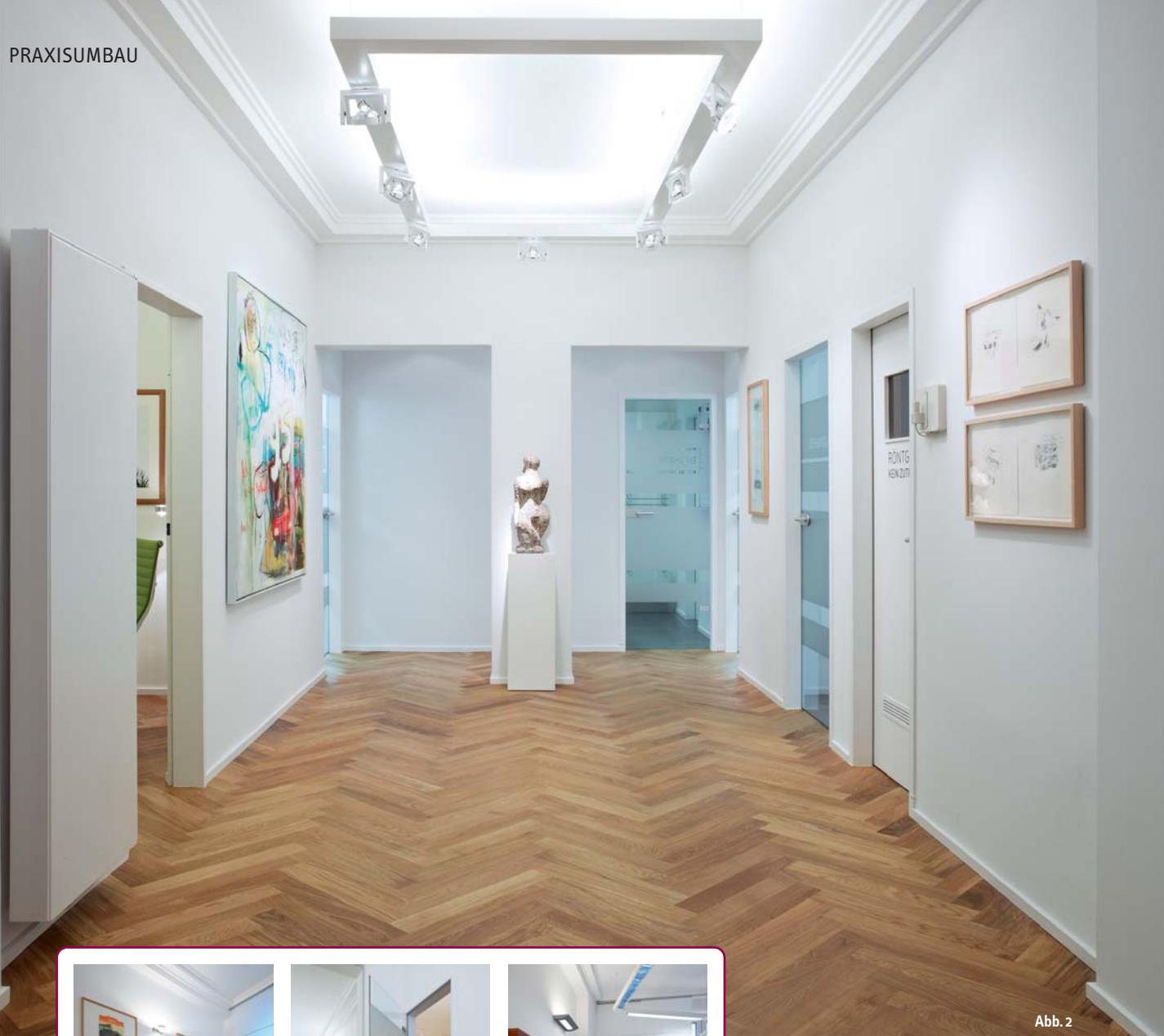


Abb. 2

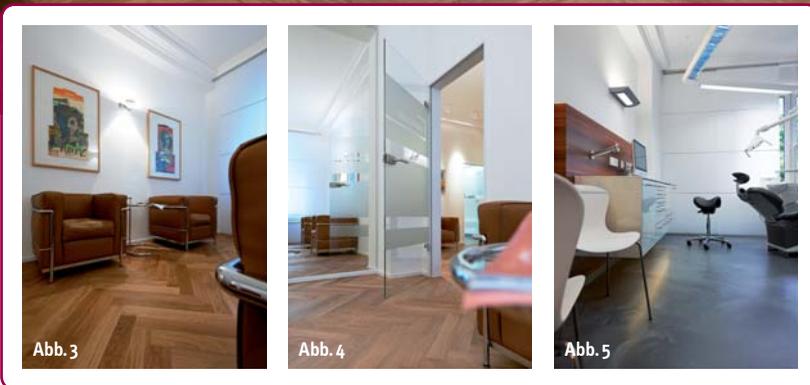


Abb. 3

Abb. 4

Abb. 5

Abb. 1–4: Eingangsbereich, Wartebereich und die Flure erstrahlen in geöltem Eiche-Echtholzparkett im Schiffsgrätmuster, in grau getönten Wänden und weißen, stuckverzierten Decken und sind mit den unterschiedlichsten Kunstobjekten verziert. (Foto: Joachim Grothus, Bielefeld, www.joachimgrothus.de) – **Abb. 5:** Die Behandlungsräume in einem Boden aus Betonoptik stellen einen gelungenen Kontrast zum Eiche-Parkett dar. (Foto: Joachim Grothus, Bielefeld, www.joachimgrothus.de)

Dabei legte Dr. Hilger ausdrücklich Wert auf eine reduzierte, minimalistische, sehr hochwertige Ausstattung, um der Praxis eine moderne, aber klassisch elegant anmutende Optik zu geben. Somit bewegte er sich weg von der ursprünglichen Gestaltung der Praxisräume, bestehend aus farbigen Türzargen, Laminatboden und Halogenspots, die den Einrichtungs-

stil und den Geschmack der Zeit seiner Praxisübernahme widerspiegeln, aber inzwischen einfach nicht mehr zeitgemäß waren.

In der Ausführung bedeutete das eine deutliche Reduktion der Farben und Konsequenz in der Materialwahl, welche von Hochwertigkeit und klarer, puristischer Linie bestimmt wurde. Im Eingangsbereich, der aufgrund seiner Größe

eher wie eine „Empfangshalle“ wirkt, sowie im Wartebereich und den Fluren wurde ein geöltes Eiche-Echtholzparkett im Schiffsgrätmuster verlegt. Und wie so häufig barg auch dieses Haus eine Überraschung: Das Freilegen vormals abgehängter Deckenbereiche brachte schlichte Stuckprofile zum Vorschein, die liebevoll ergänzt und aufgearbeitet wurden und nun endlich die verdiente Aufmerksamkeit erhalten (Abb. 1–4).

In den Behandlungsräumen ließ Dr. Hilger einen Boden in Betonoptik einbringen, der einen äußerst reizvollen Kontrast zum Eiche-Parkett darstellt, damit den dentalen Arbeitsbereich vom „Wohlfühlbereich“ der Patienten deutlich trennt, und gleichzeitig alle Ansprüche an die dentalen Hygienerichtlinien und Bedürfnisse erfüllt (Abb. 5).

Äußerst dezent grau getönte Wände, weiße, stuckverzierte Decken und eine aufwendige, zum Teil als Sonderanfertigung hergestellte

Beleuchtung bieten eine ideale Basis für die Kunstobjekte, die Dr. Hilger bereits seit Jahren sammelt und die nun an exponierten Stellen in der Praxis ihren Platz gefunden haben. Darunter lassen sich auch Werke namhafter Düsseldorfer Künstler finden, die er zu seinem Patientenstamm zählt. Dem neuen Gesicht der Praxis entsprechende, minimalistische und dabei hochwertige Möbelkonzepte unterstreichen den Charakter der Praxis und runden das Ambiente ab, sodass das Ziel der umfangreichen Baumaßnahmen voll und ganz erfüllt ist: Die Praxis präsentiert sich innen nun so, wie es der Betrachter von außen erwartet. Das charakteristische Bild des Hauses setzt sich innen fort, und das mit einer Selbstverständlichkeit, die in keiner Weise den Eindruck aufkommen lässt, dass es jemals anders gewesen sein könnte.

So freuen wir uns, dass wir in 2012 gleich mehrere Glückwünsche aussprechen können, was wir hiermit gern tun:

Wir gratulieren Herrn Dr. Hilger herzlich zum 15-jährigen Bestehen seiner Düsseldorfer Zahnarztpraxis und wünschen von Herzen weiterhin alles Gute, und ebenso sprechen wir unsere Glückwünsche zum äußerst gelungenen Facelift der Praxis aus, welches deutlich den Weg in eine erfolgreiche Zukunft geebnet hat.

Genauso herzlich gratulieren wir dem ZWP Designpreis zur inzwischen zehnten Ausgabe. Durch diesen Wettbewerb wurden bereits etliche außergewöhnliche Zahnarztpraxen Deutschlands einer breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht, es wurden Anregungen geschaffen, sich deutlich wegzubewegen von der 08/15-Standard-Zahnarztpraxis hin zu individuellen, designorientierten Praxiskonzepten.

Der ZWP Designpreis zeigt, dass es bei der Einrichtung einer Zahnarztpraxis unerlässlich ist, neben der Investition in die dentale Technik das Hauptaugenmerk auf die Darstellung der eigenen Persönlichkeit mithilfe der Einrichtung zu legen. Hierbei muss auf Wertigkeit geachtet werden, nicht auf Masse. Viel hilft nicht viel!

Wir als Praxisplaner warten jährlich gespannt auf diese Sonderbeilage, weil wir hier Ideen und Anregungen finden, Trends erkennen. Und weil der ZWP Designpreis uns die Möglichkeit bietet, sehr komprimiert viele schöne, wertige und doch oft völlig unterschiedliche Praxen zu bewundern. Daher wünschen wir dem ZWP Designpreis als unerlässliche Lektüre für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Praxisplaner noch viele Erscheinungsjahre! Wir machen gerne mit! ◀

kontakt

GÖKE PRAXISKONZEPTE

Dipl.-Ing. Innenarchitekt Hartwig Göke

Collenbachstr. 45

40476 Düsseldorf

Tel.: 0211 8628688

www.goeke-praxiskonzepte.de

Dr. Martin Hilger

Zahnarzt

Grafenberger Allee 235

40237 Düsseldorf

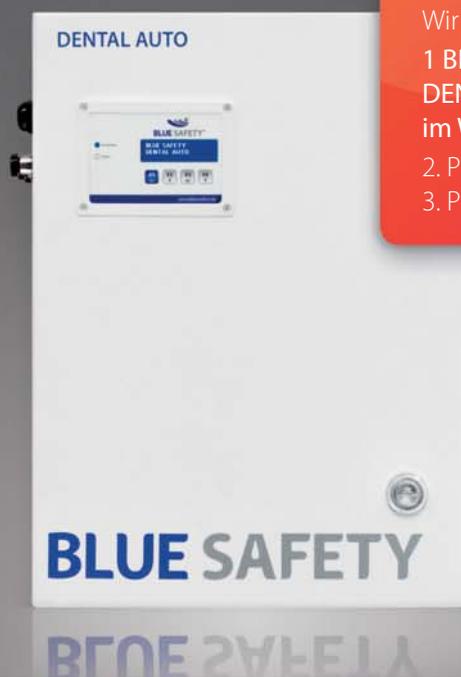
Tel.: 0211 681177

www.dr-hilger.net

RKI-konforme Wasserhygiene Validiert. Garantiert. Rechtssicher.

Großes Gewinnspiel*
mit Verlosung auf der
id-mitte in Frankfurt!

Wir verlosen
1 BLUE SAFETY
DENTAL AUTO-Anlage
im Wert von 24.000 €
2. Preis: 1 iPad 3
3. Preis: 1 iPod



*Gewinnspielkarten und Teilnahmebedingungen nur am BLUE SAFETY Stand auf den jeweiligen Messen erhältlich.

Besuchen Sie **BLUE SAFETY** auf den
deutschlandweiten Fachmessen

Fachdental Leipzig, 07.-08.09.2012, Halle 5, Stand E26

id nord, Hamburg, 21.-22.09.2012, Halle A1, Stand A27

van der Ven Hausmesse, Bad Salzungen, 21.09.2012

van der Ven Hausmesse, Duisburg, 28.09.2012

Fachdental Südwest, Stuttgart, 28.-29.09.2012, Stand FOY 90

53. Bayerischer Zahnärztetag, München, 18.-20.10.2012, Stand A9

id süd, München, 20.10.2012, Halle A6, Stand B32

id west, Düsseldorf, 26.-27.10.2012, Halle 8a, Stand F12

2. Essener Implantologietage, ATLANTIC Congress Hotel Essen, 2.-3.11.2012

VERLOSUNG id mitte, Frankfurt a. M., 09.-10.11.2012, Halle 5.0, Stand E50

GERL Hausmesse, Köln, 14.11.2012

BLUE SAFETY GmbH | Siemensstraße 57 | D-48153 Münster
Fon 0800 - BLUESAFETY (0800-25 83 72 33) | Fax 0800 - 25 83 72 34
hello@bluesafety.com | www.bluesafety.com



Farben sind nonverbale Signale. Wir verbinden mit ihnen Erfahrungen, Gefühle und Sehnsüchte. Zielgerichtet eingesetzt, lassen sich mit den geeigneten Farben stilvolle Räume kreieren, die nicht nur in Zahnarztpraxen für eine entspannte Atmosphäre sorgen. ZWP sprach mit dem freiberuflichen Dipl.-Designer (FH) Alexander Jahn über Farben und Materialien in Arztpraxen sowie mit Dr. med. dent. Yvonne Klein, einer Dresdner Zahnärztin, die die Farbgestaltung und die Arbeit mit sozialen Netzwerken als erweiternde Elemente der Kommunikation mit Menschen und Kunden für sich und ihre Praxis entdeckt hat.

Zahnarztpraxis im Wohnzimmerlook



Autorin: Antje Isbaner

Abb. 1a und b: Empfangsbereich von Dr. med. dent. Yvonne Klein aus Dresden. (Quelle: KLEIN ZAHN-ÄRZTE, Foto: Foto: Jungnickel, Freiberg)

Herr Jahn, der Umgang mit Farbe in Räumen wird allgemein und nicht nur in Zahnarztpraxen noch mit Vorsicht genossen. Woran denken Sie, liegt das?

Alexander Jahn: Die meisten Menschen sind sich der zielgerichteten Wirkungskraft von Farben nicht richtig bewusst. Denn Farben wirken, ob man will oder nicht. Sie können anregend erscheinen, stimulierend, beglückend, aber auch distanzierend und kontraproduktiv. Da möchte natürlich niemand danebengreifen und Opfer der Unberechenbarkeit von Farbe werden. Also greift man lieber auf Weiß zurück, um am wenigsten verkehrt zu machen.

Aus Ihrer Sicht ist das sicherlich ein Fehler?

Alexander Jahn: Aber natürlich ist das ein großer Fehler. Auf Farbe zu verzichten, heißt auf Emotionen und Gefühl zu verzichten. Es gibt Abermillionen Farben, die wir Menschen

unterscheiden können. Wieso sollten wir uns da nur auf Weiß beschränken? Zumal Weiß noch nicht einmal eine Farbe, sondern in der additiven Farbmischung die Summe aller Farben ist.

Weiß wird aber doch als besonders reinlich und sauber beschrieben. Passt das nicht zu einer Arztpraxis?

Alexander Jahn: Ja und Nein. Überall dort, wo es auf Hygiene ankommt, zum Beispiel im Sanitärbereich, muss die Keramik weiß sein. Auch Behandlungsutensilien wirken in Weiß einfach reinlicher. Aber ganze Räume in Weiß sind unnahbar, unterkühlt und menschenfeindlich. Wir Menschen fühlen uns nur dort wohl, wo uns Farbe Impulse gibt. Bestimmte Farbgebungen uns einen Impuls zum Wohlfühlen, andere wiederum stimulieren uns oder erhöhen die Lebensqualität. Weiß kann dabei auch vorkommen, insofern man es auf einzelne Accessoires und Einrichtungsgegenstände beschränkt. Wichtig ist dabei immer, das Zusammenspiel der Farben und Materialien in einem Raum nicht aus den Augen zu verlieren.

Frau Dr. Klein, was waren Ihre Beweggründe, bei der Neugestaltung Ihrer Praxisräume Farbe ins Spiel zu bringen?

Dr. Yvonne Klein: Ich glaube, ich bin ein sehr positiv denkender Mensch, bin meist gut gelaunt und umgebe mich gern mit freundlichen, positiven Menschen. In warm und freundlich wirkender Atmosphäre fühle ich mich am wohlsten. Ich glaube, damit stehe ich nicht ganz allein da. In meiner ersten Praxis habe ich daher schon versucht, mit Farben zu arbeiten. Eine große Bedeutung kommt dabei sicher meiner Lieblingsfarbe Orange zu.

Das Feedback meiner Patienten hat mich ermuntert, diesen Weg weiterzugehen. Zahnarztwahl ist in erster Linie Vertrauenssache. Ich denke, Patienten merken oder fühlen recht schnell, ob ein Zahnarzt die fachliche und auch soziale Kompetenz besitzt und damit auch der richtige Begleiter für den für viele Menschen doch immer noch recht unangenehmen Zahnarztbesuch sein kann. Wenn dann noch eine angenehme Umgebung aus freundlichem Personal und warm und einladend wirkenden Räumen hinzukommt, las-

sen sich Menschen schneller auf uns ein und legen ihre Ängste zumindest teilweise ab. Obwohl die meisten Menschen noch immer eine Zahnarztpraxis am liebsten von draußen betrachten, habe ich häufig das Feedback erhalten, dass es bei uns angenehm, entspannt und sogar lustig zugeht.

In meiner neuen Praxis, die so viel mehr Raum und Möglichkeiten bietet, wollte ich in dieser Beziehung von Anfang an alles richtig machen – sowohl für meine Patienten als auch für mein eigenes Wohlbefinden und das meines Teams.

Wie sieht die Farbgestaltung in Ihren Räumen konkret aus?

Dr. Yvonne Klein: Die genauen Farbcodes kann ich Ihnen natürlich nicht nennen. Aber um es mit den Worten von Herrn Jahn auszudrücken: „unbeswert-leicht und gemütlich-loungig“. Am Anfang standen drei Farb- und Gestaltungsentwürfe zur Auswahl, die Herr Jahn auf die neuen Räumlichkeiten und meinen persönlichen Geschmack zugeschnitten, entwickelt hat: „unbeswert-leicht“, „elegant-chic“ und „gemütlich-loungig“.

Die Auswahl haben wir uns anfangs nicht leicht gemacht, letztendlich haben wir uns dann einstimmig für die Farbkombinationen und Gestaltungen entschieden, die mich und meine Art am besten reflektieren: „unbeswert-leicht“. Das Ganze etwas angereichert mit den Entwürfen aus „gemütlich-loungig“ hat dann zur finalen Farbgebung der neuen Praxis geführt: Eine Zweifarbigkeit aus leichten Creme- und Grautönen an Wänden und Decke trifft sich mit warmen Brauntönen bei Boden und Polstern und klassischem reinen Weiß bei Möbeln und medizinischen Einrichtungen. Das Orange ist im Vergleich zur vorherigen Praxis etwas zurückhaltender, setzt aber die Akzente. Das Ganze ist Ton in Ton und, wie ich finde, einfach zum Wohlfühlen.

Alexander Jahn: Die Praxis von Frau Dr. Klein ist wirklich etwas Besonderes. Als ich zum ersten Mal in den Räumen stand, war ich begeistert von den vielen kleinen Details, die diese Räume authentisch machen. Zum Beispiel die Stuckverzierungen an den Deckenkanten oder die Stuckrosetten jeweils in der Mitte eines Raumes sind kleine, aber markante Details, die es hervorzuheben galt. Deshalb haben wir uns auch für eine leicht gräuliche Deckenfarbe und einen kernigen Boden in Holzoptik

entschieden. Die weißen Stuckdetails, die Wandabschlussleisten sowie das weiße Mobiliar kommen dadurch viel besser zur Geltung. Das ist auch genau das, was ich vorhin ansprach. Farben wirken nur im Zusammenspiel. Auf Weiß kann man dann partiell zurückgreifen.

Frau Dr. Klein, wie empfinden Ihre Patienten die Farb- und Materialauswahl in Ihrer Praxis?

Dr. Yvonne Klein: Von unseren Patienten bekommen wir durchweg positives Feedback. Die neuen Räumlichkeiten in ihrer Farbgebung und Ausstattung laden zum Verweilen und Entspannen ein. Kürzlich gab es schon die ersten Beschwerden über die zu geringen Wartezeiten.

Die Wartelounge ist wirklich sehr gemütlich geworden und auch die Behandlungszimmer mit ihren warmen Farben und den hohen Räumen in diesem wunderschönen Jugendstilstadthaus verbreiten mehr das Gefühl von Wellness als das einer Klinik. Unsere Patienten scheinen es zu mögen und selbst notorische Angstpatienten empfehlen uns inzwischen weiter.

Alexander Jahn: Das ist ein wesentlicher Punkt, den Frau Dr. Klein hier anspricht. Mit Farben und Materialien lassen sich die Emotionen der Patienten steuern. Wenn man eine Arztpraxis betritt, heißt das nicht unbedingt, dass man auch eine Arztpraxis sehen möchte. Vielmehr geht es hierbei um einen gewissen Wohlfühlfaktor. Der Patient möchte sich in guten Händen wissen. Farben, die ihm die Angst nehmen, Materialien, die Wärme ausstrahlen, Hintergrundmusik, die beruhigt – all das trägt dazu bei, das positive Image eines Behandlers und seiner Praxis zu schärfen.

Das positive Image resultiert doch aber hauptsächlich aus der Kompetenz des Behandlers?

Alexander Jahn: Selbstverständlich ist das so. Das ist natürlich eine Grundvoraussetzung. Wenn diese Kompetenz noch optisch untermauert wird, ist das das Beste, was passieren kann. Der größte Irrtum ist, davon auszugehen, dass wir unser Handeln ausschließlich nach vernunftorientierten Schemata ausrichten. Vor unserem Denken steht immer die Emotion. Vor dem Kopf kommt der Bauch. Das ist der Grund, weshalb auch die Optik einer Praxis in die Gesamtbewertung der Kompetenz eines



BERATUNG

PLANUNG

DESIGN

UMSETZUNG



 raumplan

Behandlers einfließt. Wir vertrauen unserer Intuition. Getreu dem Motto: Zeige mir deine Praxis und ich sage dir, wie Patienten hier behandelt und wertgeschätzt werden.

Dr. Yvonne Klein: Die Wahl des Zahnarztes ist oft Vertrauenssache, aber unsere Patienten erwarten von uns in erster Linie auch innovative Behandlungsmethoden, den Einsatz hochwertiger Materialien und modernster

Technik auf höchstem Qualitäts- und Hygienestandard. In dieser Beziehung ist Transparenz ein zunehmend wichtiges Instrument und in einer modernen Stadt wie Dresden nehmen immer mehr Menschen auf der Suche nach Dienstleistungen und eben auch dem Zahnarzt die Hilfe der Online-Medien in Anspruch. Empfehlungsplattformen wie die auf Medizin spezialisierten Portale, aber auch

Google und Facebook scheinen in diesem Zusammenhang zu wichtigen Anhaltspunkten für unsere Patienten zu werden. Um diesen Menschen die Möglichkeit zu geben, faktenbasiert zu entscheiden, ist meine Praxis KLEIN ZAHNÄRZTE mit einer Webpräsenz sowie einer Instanz bei Facebook repräsentiert. Gleichzeitig erwarten unsere Patienten von uns neben ganzheitlichen zahnmedizinischen Behandlungen zunehmend Leistungen, die eher im Bereich der dentalen Ästhetik liegen. Auch hier sorgen Medizinportale und soziale Netzwerke für Transparenz.

kurzvita



Alexander Jahn ist Diplom-Designer (FH) und Buchautor. Er studierte an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Hildesheim Farbdesign. Er arbeitet als Selbstständiger in den Bereichen Interior- und Grafikdesign. Seine Leidenschaft gilt seit jeher der Farbe. Unter diesem Fokus kreiert er Design für den Mittelstand, Konzerne und natürlich Privatpersonen. Der gebürtige Jenenser lebt und arbeitet in seiner Wahlheimat Leipzig. Sein kürzlich erschienenenes Buch heißt „Wohnen in den Farben der Natur“ (ISBN: 978-3772468209).

Dipl.-Des.(FH) Alexander Jahn
 Designbüro für Kommunikations- und Interiordesign
 Eythraer Straße 11
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 2489820
 Fax: 03212 1028294
 E-Mail: jahn@farbmodul.de
 www.farbmodul.de, www.facebook.com/farbmodul



Dr. Yvonne Klein ist Zahnärztin. Sie studierte an der Medizinischen Fakultät Carl Gustav Carus der Technischen Universität Dresden Zahnheilkunde. Nach ihrer Approbation 1997 und folgender Zeit als Assistenz Zahnärztin promovierte sie 1999 an der TU Dresden zur Dr. med. dent. und arbeitete danach zunächst als angestellte Zahnärztin. 2004 ließ sie sich mit eigener Praxis in Dresden nieder.

Ihr Fokus galt seither dem Ausbau des Behandlungsspektrums im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde, Prophylaxe und Prothetik. 2012 gründete sie die Praxis KLEIN ZAHNÄRZTE und legte damit die Grundlage für ein deutlich erweitertes Spektrum im Bereich der Ästhetischen Zahnheilkunde. Die gebürtige Dresdnerin lebt und arbeitet in Dresden.

Dr. Yvonne Klein KLEIN ZAHNÄRZTE – DR. MED. DENT. YVONNE KLEIN
 Mockritzer Straße 6
 01219 Dresden
 Tel.: 0351 4718511
 Fax: 0351 4519597
 E-Mail: info@zahnarzt-dresden.de
 www.zahnarzt-dresden.de, www.facebook.com/dent.klein

Herr Jahn, sind Ihre Erfahrungen ähnlich, was die sozialen Netzwerke betrifft?

Alexander Jahn: Ja, das sind sie. Ich zähle selbst zu der Generation, die alles über das Internet abwickelt. Wer die Chancen der sozialen Netzwerke bzw. des gesamten Internets negiert, verliert damit einen wesentlichen Teil seiner Zielgruppe. In Deutschland sind 22 Millionen Menschen bei Facebook registriert. Das sind mehr als 25 % der Bevölkerung. Die größte Gruppe bilden dabei die Nutzer zwischen 18 und 34 Jahren mit insgesamt 54 %. Und das Tolle daran ist, dass Facebook eine Art Empfehlungsmarketing darstellt. Man kann über Neuigkeiten des Praxisalltags visuell berichten, in den Dialog mit Patienten treten und sich weiterempfehlen lassen. Das ist eine wirklich lohnenswerte Sache.

Wie werden Zahnarztpraxen in Zukunft aussehen?

Alexander Jahn: Sie werden einfach anders sein müssen. Man sollte das Gefühl haben, ein gern gesehener Gast zu sein. Der Schlüssel zum Erfolg wird in einer Mischung aus Gastfreundschaft, Wohlfühlatmosphäre, fachlicher Kompetenz, Transparenz und auch in einer Verflechtung mit den sozialen Netzwerken liegen. Die richtigen Farben und Materialien tragen einen enormen Teil dazu bei. Sehr im Kommen sind übrigens Farbnuancen, deren Ursprung in der Natur liegt. Natürlichkeit ist wieder ein großes Thema. Die Zeiten der Hochglanzoptiken sind vorbei. Wir besinnen uns auf Ursprüngliches, auf Tradiertes und Wertvolles. In der Zukunft werden wir viel öfter alte und neue Dinge miteinander kombinieren und damit spannende Effekte erzeugen. Was alt ist, besitzt Charakter. Und nichts ist angenehmer, als Räumen einen persönlichen Charme zu geben.



Abb. 2: Der Behandlungsraum vermittelt mit seinen warmen Farben und den hohen Räumen ein Gefühl der Entspannung. (Quelle: KLEIN ZAHNÄRZTE, Foto: Jungnickel, Freiberg) – **Abb. 3:** Im Wartebereich wird durch die Creme- und Grautöne eine gemütliche Atmosphäre für die Patienten geschaffen. (Quelle: KLEIN ZAHNÄRZTE, Foto: Klein, Dresden)

Frau Dr. Klein, welche Ziele verbinden Sie mit Ihrer Arbeit? Was treibt Sie an?

Dr. Yvonne Klein: Ich denke, das ist eine ganz entscheidende Frage, denn daraus beziehe ich einen großen Teil meiner Motivation für solche Vorhaben. Wir wollen bei unseren Patienten für mehr Lebensqualität sorgen. Unsere Mission ist

es, für schöne, gesunde Zähne und mehr Lächeln zu sorgen. Das Lächeln schöner Zähne, aber auch das Lächeln selbstbewusster und entspannter Menschen ohne Angst ist uns wichtig. Natürlich funktioniert so etwas immer auch nur als eine Kombination aus Vision und funktionierendem wirtschaftlichen Modell. Aber ohne

die Idee und Passion für die Sache geht es nicht. Daraus haben wir auch unser Leitmotiv abgeleitet: „BITTE LÄCHELN“ – das haben sogar schon einige unserer Patienten verinnerlicht. ◀

Frau Dr. Klein, Herr Jahn, vielen Dank für das interessante Gespräch.

ANZEIGE

AUSGEZEICHNETES DESIGN FÜR PERFEKTE VERPACKUNGEN



Das ValiPak® stellt die Bedürfnisse von Arzt- und Zahnarztpraxen sowie kleineren medizinischen Einrichtungen, in denen sterile Medizinprodukte eingesetzt werden, in den Mittelpunkt. Das kompakte Heißsiegelgerät besticht durch einfache Handhabung, ergonomisches Design sowie Wirtschaftlichkeit und Sicherheit dank intelligenter Technologien.

- > voll validierbarer Prozess nach DIN EN ISO 11607-2
- > Schnittstelle zur Anbindung an die Praxissoftware
- > Seal Check-Funktion
- > integrierter Stückzähler und Alarmfunktion

hawo
www.hawo.com/ValiPak



Abb. 1

Eine Praxis besteht aus vielen einzelnen Komponenten, die alle dazu beitragen, ein Praxisunternehmen wie eine durchdachte Einheit aussehen zu lassen. Auch wenn ein Stuhl im ersten Moment nur ein kleines Detail in der Praxiseinrichtung darstellt, so sollte gerade diesem Detail eine besondere Beachtung geschenkt werden. Für jedes Unternehmen gibt es die passenden Stühle, die sogar der Unternehmensidentität dienen können. Die Autoren erklären, welche Identität und Aussage sich hinter gewissen Designerstühlen verbergen und warum sich die Auseinandersetzung mit diesem Thema lohnt.

Wertevermittlung über einen Stuhl

Autoren: Lydia Huxoll, Susanne Brakowski, René Kottmann

In dem letzten Jahrhundert war der Stuhl hinter dem Auto das Industrieprodukt, das Gestalter am intensivsten beschäftigt hat. Fest steht auch, dass der Stuhl das meist gesammelte Möbelstück weltweit ist. Also handelt es sich um ein besonderes Möbelstück. Im Wachsen verschafft kein anderes Möbel eine größere körperliche und somit auch psychische Verbindung als der Stuhl. Der Stuhl dient dem Ausruhen, Arbeiten, Warten, der Unterhaltung und zum Essen.

Die Faktoren, die den Wartebereich einer Praxis betreffen, möchten wir hier genauer erläutern.

Ein Empfangstresen ist das, was ein Patient als erstes sieht und demnach steht der Tresen bzw. der Empfangsraum als Repräsentant für ein Praxisunternehmen. Aus Erfahrung kann man sagen, dass Ärzte diesem Bereich die größte Aufmerksamkeit

Abb. 1: Das nachhaltige Thema haben der Designer Arne Jacobsen und der Hersteller Fritz Hansen schon vor 1950 voll getroffen. (Foto: Republic of Fritz Hansen) – **Abb. 2:** Der „Wiener Caféhaus-Stuhl“, 1859, von Michael Thonet gestaltet und produziert. (Foto: Thonet)



Abb. 2

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.



Abb. 3: Der erste Kragstuhl, 1926, von Mart Stam entworfen. (Foto: Thonet)

schenken. Dabei vernachlässigen sie aber oft den Warte- und Behandlungsraum. Im Warteraum finden die Patienten Zeit, sich die Details ungestört anzuschauen und auf sich wirken zu lassen. Hier kann der erste positive Eindruck, für den es bekanntlich keine zweite Chance gibt, manifestiert werden oder auch in Widerspruch geraten.

In einem fremden Umfeld sitzend auszuharren, bereitet den meisten Menschen kein besonderes Vergnügen. Kommen Schmerzen zum Sitzen und Warten hinzu, dann kann es auch quälend werden. In keiner anderen medizinischen Einrichtung hat man es so oft mit Angstpatienten zu tun wie in einer Zahnarztpraxis. Daher sollte die Inneneinrichtung der meisten Zahnarztpraxen unter Berücksichtigung solcher Kriterien gewählt werden, und ein Stuhl ist ein wichtiges Element in dieser Kette.

Ein Stuhl oder besser Sessel, der seinen Nutzer zum Entspannen einlädt, der beschützend und gemütlich zugleich ist, ist hier die beste Lösung. Armlehnen verschaffen Distanz zum Nachbarn. Auch dienen Armlehnen dem seitlichen Halt und der Abstützung. Aufgrund der oft geringen Größe des Raumes sieht die Wartezimmer-situation im Alltag eher bescheiden aus. Meist ist zu wenig Platz für richtige Sessel, sodass man zum Stuhl greifen muss, um mehr Sitzplätze im Raum zu schaffen. Stühle sind von der Breite und Tiefe kleiner und meist höher als Sessel. Man sitzt meist aufrechter. Was aber im Großen und Ganzen kein großer Nachteil sein muss. Letztlich entscheidet die Ergonomie des Stuhls über das Wohlgefühl beim Sitzen. Die weiteren Elemente Farben, Licht und Akustik tragen zu einer positiven Atmosphäre bei und beeinflussen den Gemütszustand der Patienten.

Die Entwicklung des Stuhls

Der Vielfalt der Stühle ist zu verdanken, dass man für jeden Einrichtungsstil den passenden Stuhl finden kann. Denn neben der Funktion ist die Stilrichtung der Möbel im Raum ein wichtiges Ziel. Die Bestuhlung kann aber mehr als eine ästhetische Aussage vermitteln. Die Bestuhlung kann z. B. auch Wertschätzung vermitteln und der Unternehmensidentität dienlich sein. Bei einer Unternehmenseinrichtung geht es nicht nur darum, eine Funktion in der Innenarchitektur zu erfüllen, sondern auch im gleichen Maße die Marketingstrategie dreidimensional zu unterstützen. Dieser Vorgang benötigt mehr Zeit und wird bei der Planung auch gern von Architekten und Innenarchitekten unserer Zeit vernachlässigt. Dabei geht es eigentlich nur darum, die Details der Innenarchitektur und die Unternehmensidentität auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Manchmal sind es Charakterzüge, Arbeitsweisen oder Werte, die Gestalter und Arzt verbinden. Auch

kann eine intellektuelle, kulturelle, ästhetische oder sogar emotionale Verbindung resultieren. Sie sehen, in einem Stuhl steckt sehr viel mehr als eine einfache Funktion. Stühle leben u. a. vom Ausdruck, von Idealen, Haltungen, Auseinandersetzungen und Wertvorstellungen ihrer Gestalter und Hersteller.

Wenn man sich mit Stühlen und Design allgemein auseinandersetzt, dann erfährt man zudem viel über die Zeit des Design-Prozesses und über das Denken und sogar fühlen der Gestalter und ihrer Umwelt. Die Ergebnisse sind immer im sozialen, politischen, gesellschaftlichen, kulturellen, modischen und technologischen Zusammenhang zu verstehen. Diese Faktoren haben schon

immer das Designergebnis aller Produkte beeinflusst und der Stuhl ist ein sehr gutes Beispiel. Die hier vorgestellten Modelle und ihre Schöpfer waren ihrer Zeit weit voraus. Sie haben unverwechselbare Design-Ikonen geschaffen, die mindestens seit einem halben Jahrhundert produziert werden und nicht nur weltweit mit Design-Preisen überhäuft wurden, sondern noch immer modern und zeitgemäß sind.

Die Geschichte des Designs hat ihren Ursprung im Kunstgewerbe und hat sich mit den historischen und industriellen Veränderungen stets weiterentwickelt. Georg Nelson hat schon 1953

dazu folgendes gesagt: „Jede wahrhaft schöpferische Idee – jede Innovation im Design, jede neue Verwendung von Materialien, jede technische Erfindung in der Möbelherstellung – hat ihren bedeutendsten Ausdruck in einem Stuhl gefunden.“

Im Gleichklang mit den Entwicklungen in Technik und Architektur hat sich in

den letzten 150 Jahren eine gewaltige Formen-, Material- und Herstellungsvielfalt entwickelt. Vor dieser Zeit war der Stuhl aus Holz gefertigt und meist rechteckig gehalten. Die Funktion stand hier bei der Masse im Vordergrund.

Man kann sagen, dass die erste Technologie- und Formrevolution 1830 ihren Ursprung fand. In einer Handwerksstatt in Boppard am Rhein experimentierte Michael Thonet an neuartigen Holzbiegetechniken. Der Durchbruch zur industriellen Fertigung, bei dem die neuartige

Technologie des Biegens von Buchenholz zum Einsatz kam, gelang Michael Thonet 1859 mit dem Stuhl Nr. 14, heute besser bekannt als der „Wiener Caféhaus-Stuhl“ (Abb. 2). Erstmals fand Arbeitsteilung in der Möbelherstellung statt. Die Arbeitsschritte waren industriell standardisiert. Überdies war der Wiener Caféhaus-Stuhl einfach zu zerlegen und so platzsparend zu transportieren. All dies verhalf dem modernen Stuhl nicht nur zu einem attraktiven Preis, sondern auch zu einem Alleinstellungsmerkmal. Zudem traf Thonet auch noch den Zeitgeist, die Nachfrage war hoch. Fürst Metternich wurde auf Thonet aufmerksam und holte ihn bereits 1842 nach Wien. Der Wiener Caféhaus-Stuhl wurde ein begehrtes Massenprodukt, welches bis heute produziert wird und 60 Millionen Mal verkauft wurde. Die unzähl-



Abb. 4: Der Besteller der Kragstühle, 1929, von Marcel Breuer entworfen. (Foto: Thonet)



Abb. 5: Mies van der Rohe erkannte das Potenzial des schwingenden Materials, 1927. (Foto: Thonet)



Abb. 6: Charles & Ray Eames erkannten das Potenzial der organischen Formen und der Systembauweise, 1950. Ein paar Schalen und ein paar Gestelle machen eine große Variationswahl möglich. (Foto: Vitra)

gen Plagiate natürlich nicht mitgerechnet. Tonet steht exemplarisch für Pioniergeist und für Überzeugung. 29 Jahre hatte es gedauert, den Wiener Caféhaus-Stuhl zur Serienreife zu verhelfen. Viele weitere Modelle sollten folgen. Eine weitere weltbewegende Erneuerung gab es 1926 am Bauhaus in Weimar. Der Kragstuhl, auch hinterbeinloser Stuhl und heute Freischwinger genannt, war geboren (Abb. 3). Das Prinzip der Stühle mit vier Beinen war gebrochen. Der Gestalter Mart Stam, niederländischer Architekt im Bauhaus, hat sich bei seinem Entwurf strikt am Leitgedanken des Bauhauses gehalten: „Die Reduktion auf das Wesentliche“. Dieser Stuhl bestand ursprünglich aus Gasrohren und Fittings. Als Fittings bezeichnet man

die Verbinder der Rohre. Zuvor hat es einen derartigen Stuhl nicht gegeben. Die Stühle von Mart Stam wurden 1927 in der Weißenhofsiedlung in Stuttgart bei der Werkbund-Ausstellung zum ersten Mal präsentiert. Dort fügten sich die Stühle perfekt in die moderne, kubische Architektur ein. Die Regie der Weißenhofsiedlung hatte übrigens Ludwig Mies van der Rohe. Diese Ausstellung zeigte Lösungen für das neue Wohnen und wurde international enorm beachtet und heiß diskutiert. Stahlrohrmöbel wurden hier erstmals in größerem Umfang der Öffentlichkeit präsentiert. Der Kragstuhl inspirierte auch weitere Schüler und Lehrer am Bauhaus. Zwei Vorreiter waren Marcel Breuer (Abb. 4) und Ludwig Mies van der

Rohe. Beide entwarfen ein ähnliches Modell. Obwohl Stam nach einem gerichtlichen Urteil als der Erfindergilt, haben Breuer und Mies van der Rohe den Stuhl funktional und ästhetisch perfektioniert. Mies van der Rohe haben wir es zu verdanken, dass der Stuhl „Freischwinger“ genannt wird, weil die federnde Wirkung vom Stahlrohr gekonnt ausnutzte und so für mehr Komfort sorgte (Abb. 5). Die Beine hat er wie Kufen an einem Schlitten rund gestaltet. Auch Breuer hat die federnde Wirkung des Stuhls ausgenutzt. Indem er die Radien der Ecken vergrößerte, brach er die strenge kubische Form von Stams Entwurf auf. Marcel Breuers Modell verkaufte sich weltweit am besten. Viele Modellvariationen des Kragstuhls folgten. Der heutige Hersteller der drei Krag-Stühle ist Thonet. Nach dem Wiener Stuhl, der Epoche von Glühbirne und Fahrrad, dem Flugzeug und dem Radio folgte der Kragstuhl. Wiener Stuhl und Kragstuhl waren für die industrielle Fertigung gedacht. Der Kragstuhl war leichter herzustellen, zeitloser und moderner als der Wiener Holzstuhl.

ANZEIGE



ZIEGLER SETZT AKZENTE

bei Neueinrichtungen und Renovierungen

ZIEGLER GMBH • Medizinische Möbel
Am Weiherfeld I • 94560 Offenberg/OT Neuhausen
Tel.: 099 1/99807-0 • Fax: 099 1/99807-99 • E-Mail: info@ziegler-design.de
Internet: www.ziegler-design.de

Die Firma Ziegler stellt auf der



Messe München, Halle A6, Stand-Nr. E49
am 20. Oktober 2012 aus.



Den wenigsten war derzeit bewusst, dass der Kragstuhl als schlichtes aber körpernahes Möbelstück das bekannte Bild unserer Umwelt bestimmen und verändern würde; dieser Stuhl wurde zu einem Zeitsymbol. Die zeitlose Erscheinung macht diesen Stuhl zu einem Meilenstein des Designs. Noch heute inspiriert der Kragstuhl Designer, Architekten und Innenarchitekten. Einige folgten alten Konstruktionsprinzipien mit neuen Materialien. Andere wiederum nutzten die alten Materialien und folgten neuen Konstruktionsprinzipien.

Designer die Geschichte schrieben

Charles & Ray Eames

Charles Eames war der erste Möbeldesigner, der Versuche mit glasfaserverstärktem Kunststoff machte und neue Design-Ansätze für den Möbelbau anwendete. Obwohl Eames Hochbauarchitektur studiert hat, waren es Möbelentwürfe, die seine gesamte Aufmerksamkeit erregten. Die Abhängigkeit von vielen Mitentscheidern gefiel ihm einfach nicht. Eliel Saarinen, finnischer Architekt und Mitbegründer der Cranbrook Academy of Art, erkannte Eames Potenzial. Er verschaffte Eames ein Stipendium als Lehrkraft im Bereich des experimentellen Designs. Eliel Saarinen selbst spielt eine bedeutende Rolle in der Geschichte des modernen Designs und der Architektur Amerikas. Die Cranbrook Academy kann kurzgefasst als das Bauhaus der USA beschrieben werden. Dort trafen sich führende Kunsthandwerker, Gestalter und Künstler zum gemeinschaftlichen Austausch.

Eames war ein Gestalter, der in allen technischen und gestalterischen Vorgängen als Problemlöser agierte und der seinen Mitmenschen

gegenüber immer sehr respektvoll handelte. Ob als Lehrpersönlichkeit oder Chef, bei jedem hat er einen besonderen Eindruck hinterlassen. Er behauptete von sich selbst, immer nur das gemacht zu haben, was ihm Freude bereitet hat, und das erkennt man auch an seinen Arbeiten. Gemeinsam mit Eero Saarinen, dem Sohn von Iliel Saarinen, experimentierte er zunächst mit dreidimensional verformtem Schichtholz. Bei dem Design-Wettbewerb „Organic Design in Home Furnishings“ des Museums of Modern Art, kurz MoMa genannt, stellten 1941 Eames und Saarinen neben Entwürfen von Tischen und eines Schrankanbausystems einen weich geschwungenen, organisch geformten Schalensessel aus formgepresstem Schichtholz vor. Derzeit eine Neuerung. Obwohl die Gestalter mit wenig bekannten Design-Ansätzen antraten, wurden die gezeigten Möbel in fast allen Kategorien prämiert. Die Form des Schalensessels war dem menschlichen Körper nachempfunden und dadurch sehr bequem. Sie hatten beide das Potenzial der organisch geformten Stühle und Sessel erkannt und dies prägte dann auch alle folgenden Arbeiten. Dieses Projekt verschaffte Eames zwar den beruflichen Durchbruch, aber wegen mangelnder Rohstoffe und technischem Gerät in der Kriegszeit wurde das Konzept zunächst nicht umgesetzt (Abb. 6).

Privat ergeben sich im selben Jahr für Charles Eames folgenreiche Veränderungen: Er heiratet die Künstlerin Ray Kaiser, die er bei der Arbeit für den Organic-Design-Wettbewerb kennengelernt hatte. Ray stand ihm künftig bei allen seinen Arbeiten stets zur Seite. Im Jahr ihrer Heirat gründeten sie in Los Angeles eine gemeinsame Designerwerk-

Abb. 9: Mit der Ameise, 1952, hat Arne Jacobsens Karriere als Designer angefangen. (Foto: Republic of Fritz Hansen)



statt, in der sie nach effektiveren und preiswerteren Methoden für die Schichtholzverformung suchten. Eames wollte seine Entwürfe einem breiten Publikum zugänglich machen. Er erkannte, dass das Design dafür da war, den Menschen zu einem besseren Leben zu verhelfen und das zahlte sich später auch aus. Mit der selbstkonstruierten „Kazam“-Maschine stellten sie aus formgepresstem Schichtholz Beinschienen für die US-Armee, Tragen, Flugzeugteile und schließlich sogar Kindermöbel her. Diese Maschine wurde von Augenzeugen als gefährlich eingestuft. Was nicht selbstverständlich für Designer war, ist, dass Charles Eames alle Arbeiten, die dann folgten, auch Ray Eames in gleichem Maß zusprach. Die Anteile an den Möbelentwürfen wurden somit geteilt. Wieder zeigt sich der Übergang vom Krieg zum Frieden als Glücksfall. Know-how aus militärischen Forschungen wurde für die freien Märkte zugänglich, und die heimkehrenden Soldaten

brauchten für ihre Familien neue Wohnungen und neue Möbel. Charles Eames entwarf sie und hatte 1945 schon mit seinen ersten Stühlen große Erfolge.

Abb. 7: Ein Stuhl wie aus einem Guss, die Verwandtschaft mit Eames Gestaltung ist zu erkennen. (Foto: Knoll International) – **Abb. 8:** Der Eingangsbereich des SAS Royal Hotels, mit den Schwan Sesseln von Arne Jacobsen, ergibt ein perfektes Gesamtkunstwerk. (Foto: Republic of Fritz Hansen)



1948 bekam Charles Eames einen Forschungsauftrag des New Yorker MoMa mit dem Ziel, neue Möbelformen zu entwickeln. Weitere Experimente mit glasfaserverstärktem Kunststoff führten dann zu Kunststoffstühlen, deren Herstellung sich als deutlich günstiger erwies und die schließlich im Jahr 1950 in die Großproduktion gingen. Damit begann die erste Serienproduktion eines einteiligen Schalensitzes, dessen Oberfläche wegen seiner organischen, sich am menschlichen Körper orientierenden und deshalb äußerst bequemen Form

Kreative Planung, perfekte
Ausführung – auf uns ist Verlass.



*Zeit
um uns
kennen-
zulernen!*

www.reuss-einrichtungen.de

eigentlich keine Polsterung benötigte. Die Einzel-Bauelemente, Sitzschale und Untergerüst, konnten zu verschiedenen Modellvarianten kombiniert werden. Die kommerzielle Serienanfertigung bot die Möglichkeit, Designergegenstände sowohl wirtschaftlich als auch schnell herzustellen. Das Design der Eames-Stühle, das so leicht aussieht, ist das Ergebnis endloser Versuche. Zwar war Charles Eames ein Leben lang Freund der spielerischen Gestaltung, aber bei seinen Möbeln ging er wie ein Forscher voran, nutzte neue Technologien und Materialneuerungen und deklinierte sie systematisch durch. Die Arbeiten des Paares sind von Detailverliebtheit geprägt. Die Produkte tragen einen Ausdruck von Unbeschwertheit und Leichtigkeit. Man kann in ihren Arbeiten ein Zeichen von purem Optimismus und einer besseren Zukunft sehen. Charles Eames sagte einst: „Das Detail ist kein Detail, sondern macht das Produkt.“ Die Stühle von Charles und Ray Eames werden für Europa von Vitra hergestellt.

er mit dem Wirrwarr an Füßen aufräumen. Eine Säule sollte seinen Stuhl prägen. An seinem Stuhl ist keine gerade Linie zu erkennen. Der Tulpenfuß wurde aus Aluminium gegossen und anschließend mit Kunststoff überzogen, um den Materialmix zu kaschieren (Abb. 7). Die Sitzschale bestand aus fiberglasverstärktem Polyester. Auch er wendete sich vom strengen Funktionalismus der europäischen Moderne ab, indem er diesen mit organischen Formen milderte. Im Gegensatz zu Eames machte sich Saarinen auch einen guten Namen als großartiger Architekt. Sein bekanntestes Werk ist der TWA-Terminal des J. F. Kennedy Airport in New York. Auch hier erkennt man die skulpturale Handschrift seiner Arbeit. Eero Saarinen gilt auch als der Entdecker des Entwurfs des Opernhauses in Sydney. Laut der Legende kam Saarinen 1957 um Tage verspätet zur internationalen Jury in Sydney an und zog aus den bereits ausgeschiedenen Entwürfen ein Blatt mit den Worten: „Hier, meine Damen und Her-

**Die Praktikabilität der Architektur sollte in
Elefantenjahren gemessen werden. Ob ein Design
wirklich gut und nachhaltig ist, erweist sich erst nach
langer Zeit. Qualität entsteht durch die Wahl richtiger
Materialien und Formen. Dies merken wir, wenn sich
der Klient, Kunde oder Patient heute wie vor
10 Jahren im selben Stuhl wohlfühlt.**

–Eero Saarinen–

Eero Saarinen

Eero Saarinen wurde 1910 als Architekten- und Künstlersohn in Kirkkonummi, nahe Helsinki, Finnland, in die Designwelt reingeboren. Nach seinem Skulpturenstudium in Paris (1929) und seinem Architekturstudium in Yale (1930–1934) arbeitete er in dem Architekturbüro seines erfolgreichen Vaters in Cranbrook. Dort lernte er, wie wir bereits erfahren haben, Charles Eames kennen, mit dem er die Leidenschaft zum Möbeldesign teilte. Dieselben Prinzipien und Erkenntnisse wendete Saarinen später als Eames für seinen Tulip-Chair 1955 an. Die damalige Technologie machte es ihm lange unmöglich, einen Stuhl aus einem einzigen Material wie aus einem Guss zu schaffen. Daher die Verzögerung. Seiner Idealvorstellung nach wollte

ren, ist Ihr Opernhaus.“ Die internationale Ausschreibung, zu der 233 Vorschläge eingereicht worden waren, gewann der schon damals bekannte dänische Architekt Jørn Oberg Utzon, der sich zum ersten Mal außerhalb Dänemarks beteiligte. Die internationale Jury entschied sich auf den zweiten Blick für seinen Entwurf. Die Stühle von Eero Saarinen werden heute von Knoll International hergestellt.

Arne Jacobsen

Ein letzter Gestalter, der hier erwähnt werden muss, ist Arne Jacobsen aus Dänemark. Er erlernte vor seiner Architekturausbildung den Beruf des Steinmetzes. Er ist Vertreter des internationalen Stils und brachte diesen Stil ins traditionelle Dänemark.

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



Abb. 11: The Egg, das Ei von Arne Jacobsen 1958. Wie ein Bildhauer bemühte Jacobsen sich zu Hause in seiner eigenen Garage, die perfekte Gestalt der Schale aus Lehm zu formen. (Foto: Republic of Fritz Hansen)

Das *SAS Royal Hotel* ist ein 5-Sterne-Hotel mit 270 Zimmern in der dänischen Hauptstadt Kopenhagen. Arne Jacobsen entwarf es im Auftrag der skandinavischen Fluggesellschaft Scandinavian Airlines System (SAS) von 1956 bis 1960. Gestaltet wurde das Gebäude natürlich im internationalen Stil mit einer Curtain-Wall-Fassade aus Glas und Stahl. Derzeit ein Meilenstein. Jacobsen entwarf außer dem Gebäude auch Türklinken, Besteck und Möbel selbstverantwortlich, selbstbewusst und von Perfektion geprägt (Abb. 8). Jedes Produkt gestaltete er passend zur Unternehmensidentität. Ein Gesamtkunstwerk. Was exemplarisch zeigt, wie sehr SAS ihm vertraute. Der Auftrag, das Gebäude mit allen Details und die Einrichtung zu entwerfen, war Jacobsens Chance, seine Theorien von der Integration von Design und Architektur in die Praxis umzusetzen. Seine Entwürfe wurden seitdem fast durchgehend produziert.

Eine enge und lange Kooperation bestand zwischen Jacobsen und dem Hersteller Fritz Hansen. Diese Zusammenarbeit geht bis auf das Jahr 1934 zurück. Der Durchbruch erfolgte jedoch erst 1952 mit der Ameise. Ursprünglich entwarf Jacobsen die Ameise für die Kantine eines Pharmaunternehmens (Abb. 9). Seitdem gehört die Ameise zu den prominenten Ikonen der Fritz Hansen Kollektion. Anfangs lief die

Ameise allerdings Gefahr, ihr Dasein als einer von vielen Prototypen zu fristen, da Fritz Hansen vom Potenzial dieses Stuhls anfangs nicht überzeugt war. Der Stuhl überlebte die anfängliche Skepsis, als Arne Jacobsen sich für den Kauf aller nicht abgesetzten Stühle verbürgte. Seine Überzeugung und sein Gespür für das, was er tat, und sein Zeitgeist waren groß. Trotz seiner minimalistischen, grazilen Gestalt ist die Ameise ein bequemer Stuhl. Die Ameise ist ein stapelbarer, schichtverleimter Holzstuhl mit einem verchromten Rohrgestell, wahlweise mit drei oder vier Beinen und einer großen Auswahl an farblichen Lacken und verschiedensten Furnieren.

1955 schloss sich die Serie 7 an (Abb. 10). Dadurch wurde der Name Fritz Hansen in der Möbelgeschichte verewigt. Die von Arne Jacobsen entworfene Serie 7 ist mit Abstand der größte Verkaufserfolg eines Stuhls in der Geschichte der Designer-Möbel. Der formgepresste Furnierstuhl ist eine Weiterentwicklung der klassischen Ameise. Der vierbeinige Stapelstuhl kann als Krönung der Technik der Schichtverleimung angesehen werden. Der visionäre Arne Jacobsen schöpfte die Möglichkeiten der Schichtverleimung bei der Schaffung der legendären Gestalt dieses Stuhls voll aus.

Für den Lobby- und Empfangsbereich des SAS Royal Hotels entwarf Jacobsen im Jahr 1958 das Ei (Abb. 11). Der Name kommt nicht von ungefähr, der Sessel sollte seinen Benutzer wie in einem Ei beschützen. Das Ei ist einer von Jacobsens Triumpfen des Gesamtdesigns, ein skulpturaler Gegensatz zu den fast ausschließlich vertikalen und horizontalen Linien des Gebäudes.

Zur Fertigung des Ei's setzte Jacobsen als Erster eine neue Technik ein, nämlich eine solide Kunststoffschale mit Kaltschaumpolsterung. Wie ein Bildhauer bemühte sich Jacobsen zu Hause in seiner eigenen Garage, die perfekte Gestalt der Schale aus Lehm zu formen.

Arne Jacobsen war und ist ein geschätzter, herausragender und vor allem produktiver und visionärer Designer. Während den Bauten geringere Wertschätzung zuteil wurde, gehören sein Möbeldesign und seine Gebrauchskunst zum nationalen und internationalen

Erbe. Die Stühle von Jacobsen sind auch heute topmodern, nicht nur wegen der einladenden Form und der zeitlosen Erscheinung, sondern weil diese Stühle von Anfang an nachhaltiger Natur sind.

Als Designklassiker gilt ein Produkt, das visuell oder assoziativ das Beste seiner Zeit ist und das Lebensgefühl seiner Zeit verkörpert.

Fazit

Von vornherein muss sich der Arzt entscheiden, ob man seinen Patienten eine individuelle Leistung verkaufen will, passgenau, kompromisslos, ein echtes Unikat oder die Standardbehandlung, die Serie, der Standard, made in ... Die Patienten von heute erwarten eine hochwertige, individuelle medizinische Leistung und ein hoch motiviertes 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. 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. Wo stehen Sie? Was repräsentieren Sie? Was möchten Sie Ihren Patienten bieten? ◀

autoren

Lydia Huxoll – TC homeconcept
Susanne Brakowski – Gerry Weber
René Kottmann – tischlerei formsache

tischlerei formsache
Werk 1
Ravensberger Bleiche 8
33649 Bielefeld
Tel.: 0521 204050
E-Mail:
rene.kottmann@formsache-rs.de
www.formsache-rs.de

Abb. 10: Mit dem 3107 Stuhl, 1955, hat sich der Hersteller Fritz Hansen in der Möbelgeschichte verewigt. (Foto: Republic of Fritz Hansen)

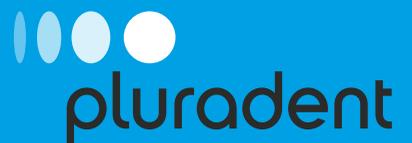




Raum für mehr Erfolg

Partnerschaftlich entwickeln wir mit Ihnen wegweisende Raumkonzepte. Bringen Sie Ergonomie und Gestaltung Ihrer Praxis in Einklang und verwirklichen Sie Ihre individuellen Ideen.

Sprechen Sie mit uns.



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich



Abb. 2

Am 2. Mai 2012 haben Sharon und Rüdiger Engel ihre spektakuläre Praxis in einem außergewöhnlichen Glasturm in Mühlacker bei Stuttgart eröffnet – allerdings mit dreijähriger Verspätung. Schuld daran war die Insolvenz des Besitzers der Hightech-Immobilie. Doch Not macht erfinderisch: Zwischen dem Auszug aus der alten und dem Einzug in die neue Praxis behandelten Rüdiger Engel und sein Team ihre Patienten in einem Container.

Vom Container in die Traumpraxis



Autorin: Kristin Jahn



Abb. 1

Die neu geplante und eingerichtete Zahnarztpraxis von Rüdiger Engel nimmt die komplette dritte Etage eines einzigartigen Turmbaus ein. Dass es unbedingt dieses Objekt sein musste, stand für den Zahnarzt bereits fest, als der Turm nur auf dem Papier existierte: „Ich habe lange mit dental bauer nach geeigneten Objekten für meine neue Praxis gesucht. Dann stieß ich auf die Grundrisse dieses Turms. Das Gebäude hat mich sofort fasziniert, und der Bauherr hat mich als Mieter akzeptiert. Also haben wir mit der Planung begonnen“, beschreibt er die Objektfindung für seine Praxis. Der Etzel-Tower im Industriegebiet Mühlacker ist komplett mit gewölbten Glasscheiben verkleidet, die eigens aus dem Iran importiert werden mussten. Da es nicht möglich ist, diese speziellen Scheiben zu öffnen, wurde eine ausgeklügelte Belüftungs- und Klimaanlage installiert. Diese besondere Architektur machte den Bau extrem teuer und aufwendig. Rüdiger Engel und seine Frau Sharon vertrauten auf den Zeitplan des Turmbesitzers, begannen ihre Praxisplanung gemeinsam mit der Innenarchitektin Manuela Bitsch-Kanitz von dental bauer Nürnberg und verließen Ende 2008 die Gemeinschaftspraxis, in der sie vorher tätig waren.

Das mittelständische, inhabergeführte Fachhandelsunternehmen dental bauer unter-

stützte die Praxis Engel bei der Grundrissplanung, bei dem Entwurf individueller Möbel, bei der Geräteauswahl und der Installationsplanung. Zu diesem Zeitpunkt war nur eine Hälfte der dritten Etage des Turms an die Praxis vermietet. „Als Herr Engel uns den Turm präsentierte, prüften wir anhand von Entwürfen die Machbarkeit“, erklärt Frau Bitsch-Kanitz. Die Herausforderung für die Architektin bestand darin, auf einem halbkreisförmigen Grundriss eine Vier-Zimmer-Zahnarztpraxis zu planen. Die eigens entworfene Rezeption ist eines der Herzstücke der Praxis: Manuela Bitsch-Kanitz hat sie dem Rumpf einer Yacht nachempfunden, was die Leidenschaft der Engels für die Nordsee symbolisiert.

Mit dem Einbau der Rezeption, der Verlegung des Bodens und der Installation der ersten Geräte nahm die Praxis Anfang 2009 Gestalt an. „Allerdings kam es bei diesem Projekt zu Problemen im Baufortschritt“, erzählt Frau Bitsch-Kanitz den Krimi um die Praxis Engel. „Der Rohbau wurde nicht fertig, es kam immer wieder zu Verzögerungen und am Ende dann tatsächlich zur Baueinstellung. Die Etage, in der die Praxis Engel entstehen sollte, war schon fertig, teilweise waren bereits Möbel montiert – dann wurde das Gebäude abgesperrt, und keiner durfte es mehr betreten.“

Abb. 1: Der Etzel-Tower im Industriegebiet Mühlacker. – **Abb. 2:** Die Rezeption ist einer Yacht nachempfunden.

Notlösung Container wurde zur Dauerlösung

Rüdiger Engel stand nun vor einem Problem: Der Eröffnungstermin im Turm konnte nicht gehalten werden, und er hatte keine Praxis mehr, in die er ausweichen konnte. „Als klar wurde, dass der angenommene Einzugstermin nicht zu halten sein würde, machte ich Herrn Engel den Vorschlag, die Wartezeit bis zum tatsächlichen Einzugstermin mit einer Containerpraxis zu überbrücken“, berichtet Frau Bitsch-Kanitz. Was zunächst unglaublich klingt, wurde dann genauso umgesetzt: „Ich habe mich eine Nacht an den Computer gesetzt und recherchiert“, so Rüdiger Engel. „Eine der angefragten Firmen hat mir Grundrisse von Containern geschickt. Frau Bitsch-Kanitz hat dann meine Praxis in diesen Container geplant. Das hat perfekt geklappt. Am 27. April 2009 sind wir in die Container eingezogen.“ Dafür plante das Team von dental bauer die schon auf Lager liegenden Möbel und Geräte für die Verwendung im Container um. Nach einer nervenaufreibenden

ULTRADENT

DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

**IHRE NEUE BEHANDLUNGSEINHEIT:
EINZIG UND ALLEIN VON IHREN
PERSÖNLICHEN WÜNSCHEN INSPIRIERT.**

Die Premium-Klasse von Ultradent bietet Ihnen Behandlungsplätze, die Sie so individuell konfigurieren können wie Ihr Traumauto. Wir sind eine moderne Dentalmanufaktur, die flexibel nach Ihren Wünschen fertigt. In Deutschland. In überragender Qualität. In hochwertiger Vollendung. Wir sind der erfahrene Partner für den rundum zufriedenen Zahnarzt. Durch höchste Zuverlässigkeit und intuitive Bedienbarkeit. Mit neuesten Technologien & Multimedia. Lassen Sie sich vom universellen Ultradent Premium-Anspruch faszinieren.



Hier finden
Sie Ihre neue
Behandlungseinheit:



www.ultradent.de

ULTRADENT PRODUZIERT UNTER DEUTSCHER LEITUNG AM STANDORT MÜNCHEN. Als Familienbetrieb mit traditionellen Werten und höchster Kompetenz für permanente Innovation.

DIE PREMIUM-BEHANDLUNGSEINHEITEN VON ULTRADENT KOMBINIEREN ÄSTHETIK UND FUNKTION FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE: Die Modelle U 1500 und U 5000 sind die ideale Basis für Ihr persönliches Behandlungskonzept.

DIE PREMIUM-KLASSE VON ULTRADENT PASST PERFEKT IN IHRE PRAXIS! Ihr kompetenter Ansprechpartner im Dental-Fachhandel berät Sie gerne. Wir freuen uns über Ihr Interesse!





Abb. 3

Vorbereitungszeit konnten die Engels in ihre aus sechs Modulen bestehende Containerpraxis einziehen. Die Übergangslösung mit drei Behandlungszimmern sollte zunächst nur ein halbes Jahr überbrücken – bis die Hiobsbotschaft von der Insolvenz des Bauträgers kam. Tatsächlich wurden es dann drei Jahre im Container.

Praxiseinrichtung mal anders

Einer der Container diente gleichzeitig als Eingang, Rezeption und Wartebereich für vier Patienten. Drei weitere Container fungierten als Behandlungszimmer. Für Umkleide- und Steribereich musste ein Container geteilt werden. Eine kleine Küche machte die Containerpraxis komplett – auf ein Büro verzichteten die Engels aus Platzgründen. Auch das OPG konnte nicht genutzt werden, da ein ausreichender Strahlenschutz in den Containern nicht gewährleistet war. „Es war beengend, aber es hat auch was gehabt. Später lacht man über die Erlebnisse im Container“, resümiert Rüdiger Engel. „Wir sind zum Beispiel drei Mal eingefroren, das war mit sehr viel Aufwand und Praxisausfallzeiten verbunden. Ich danke meinen Patienten, die uns in dieser Zeit alle treu geblieben sind.“

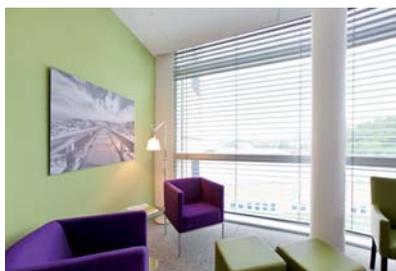


Abb. 6: Das Wartezimmer.



Abb. 4

Abb. 3: Einer der drei Behandlungsräume. – Abb. 4: Flurbereich. – Abb. 5: Blick in den Steriraum.



Abb. 5

Durchhaltevermögen wird belohnt

Die Container hatte Rüdiger Engel direkt gegenüber des Turms mit seinen bereits vorinstallierten eigentlichen Praxisräumen aufstellen lassen. „Ich habe mich immer an dieser Rezeption im Turm gesehen – die ganze Zeit, in der unklar war, wann und ob überhaupt wir einziehen. Das war mein Wunschobjekt, und Glaube versetzt Berge“, macht Herr Engel deutlich, mit wie viel Optimismus und Durchhaltevermögen seine Frau Sharon und er an der Traumpraxis festgehalten haben. Jetzt, in ihren neuen Räumen, ist dem Ehepaar Engel die große Erleichterung und Freude deutlich anzumerken. „Die Entscheidung, dass es mit der Praxis weitergeht, fiel im September 2011. Damals stand der neue Käufer fest. Er vermietete uns sogar, wie wir das anfänglich gewünscht hatten, die komplette Etage, sodass wir wesentlich großzügiger planen konnten“, erklärt Rüdiger Engel. Am 2. Mai dieses Jahres war es dann endlich so weit: Rüdiger Engel konnte mit seinem Team die ersten Patienten in seiner Traumpraxis

ten dazu motiviert hat, so lange an diesem Objekt festzuhalten. Der Patient steht mit dem Heraus-treten aus dem Fahrstuhl auch schon an der von Manuela Bitsch-Kanitz entworfenen Rezeption. Was sofort auffällt: rechteckige Wände sucht man vergebens. „Ganz klar gibt hier die Architektur des Gebäudes die Richtung der Innenarchitektur vor“, erklärt die Architektin die Besonderheiten dieser Praxis. „Die runden gläsernen Außenwände finden ihre Entsprechung in den ebenfalls runden Flurwänden.“ Auch in den verwendeten Farben und Materialien spiegelt sich die Ruhe und Klarheit der nördlichen Küstenregion wider. In der Praxis finden sich Licht, Weite und überall ist das Blau des Himmels sichtbar. Das Violett der Heide und das leichte Beige des Sandes kommen hier ebenso sparsam und damit wirkungsvoll zum Einsatz wie in der Natur. Geerdet wird so viel Luftigkeit – das Gebäude hat ja sozusagen keine Außenwände – durch den dunklen, wengefarbenen Boden und das frische Apfelgrün, das gleichzeitig die dominierende Farbe im Corporate Design der Praxis ist.



Abb. 7: Das Arbeitszimmer von Rüdiger Engel.



Abb. 8: Sozialraum. (Fotos: dentalbauer GmbH & Co. KG)

Der von Manuela Bitsch-Kanitz geplante Behandlungsbereich erstreckt sich auf die halbe Etage. „Zu Frau Bitsch-Kanitz haben wir gleich einen guten Draht gehabt. Sie hat verstanden, was wir wollten – und zwar nicht nur eine neue, moderne Praxis, sondern auch einen Ort, an dem wir uns gern aufhalten“, äußert sich Herr Engel über die Zusammenarbeit. Zum Behandlungsbereich gehören die Rezeption, vier Behandlungszimmer, ein CEREC-Raum, ein kleines Labor, ein Steri-Raum, ein Röntgenraum und das Büro. Die Transparenz der gläsernen Außenwände findet sich im Praxisinneren wieder: Die Trennwände der Behandlungszimmer zum Praxisflur sind gläsern, eine Milchglasfolie schützt vor Blicken. Sichtblenden ermöglichen es den Praxismitarbeiterinnen, den Patienten z. B. während der Aufnahme des Röntgenbildes zu beobachten. Die von Frau Bitsch-Kanitz entworfene Möbelzeile fügt sich mit ihrer zierlichen Optik perfekt in die räumlich optimal ausgenutzten Behandlungszimmer ein. Aufgrund der speziellen Architektur des Turms durfte hier nicht in die Decken gebohrt werden: Deshalb plante dental bauer eigens eine Trägerkonstruktion, an der die Deckensäulen der KaVo-Einheiten befestigt sind.

Im Röntgen- und Steriraum verzichteten Rüdiger und Sharon Engel auf Vorschlag ihrer Innenarchitektin komplett auf Türen. Das lässt die verhältnismäßig kleinen Räume größer wirken. Die Patienten nehmen als weiteren Effekt auf den ersten Blick die hochwertige Ausstattung der Praxis und die penible Sauberkeit im Steriraum wahr. „Die fachliche Qualität, die wir unseren Patienten anbieten, muss auch nach außen sichtbar sein: Auch deshalb war uns eine hochwertige Ausstattung sehr wichtig“, erklärt Rüdiger Engel sein Praxiskonzept.

Auf der anderen Hälfte der Etage befinden sich der großzügige Sozialraum, ein Abrechnungsbüro mit Besprechungstisch, ein Raum für die Ernährungsberatung der Patienten, ein Umkleieraum, das Lager und der Patientenbereich. Auf das Wartezimmer sind Sharon und Rüdiger Engel besonders stolz. „Ich möchte, dass sich unsere Patienten hier wohlfühlen, denn für mich steht der Mensch im Vordergrund“, beschreibt Rüdiger Engel seinen Service-Anspruch, den er gemeinsam mit seiner Frau im Patientenbereich in Perfektion umgesetzt hat: Nichts erinnert hier an eine Zahnarztpraxis. Die hochwertigen, bequemen Lederstühle, nach denen das Ehepaar Engel lange in Möbelfachgeschäften gesucht hat, die geschmackvolle Wandgestaltung in den Komplementärfarben Grün und Violett, die Espressomaschine und der Getränkekülschrank könnten ebenso in der Lobby eines erstklassigen Hotels stehen. Die Wand ziert eine Fotografie von Nordseedünen, die den Kreis zur Rezeption in Schiffsform schließt und wiederholt deutlich macht, wie viel Persönlichkeit, Kraft und Leidenschaft in dieser Praxis stecken. ◀

kontakt

dental bauer GmbH & Co. KG
 Stammsitz
 Ernst-Simon-Straße 12
 72072 Tübingen
 Tel.: 07071 9777-0
 Fax: 07071 9777-50
 E-Mail: info@dentalbauer.de
 www.dentalbauer.de



**Wenn aus der Idee Praxis wird.
 Qualität aus einer Hand -
 Von der Planung bis zur Umsetzung**

woodstar

Tischlerei Woodstar

www.tischlerei-woodstar.de

info@tischlerei-woodstar.de

02207 - 7040299

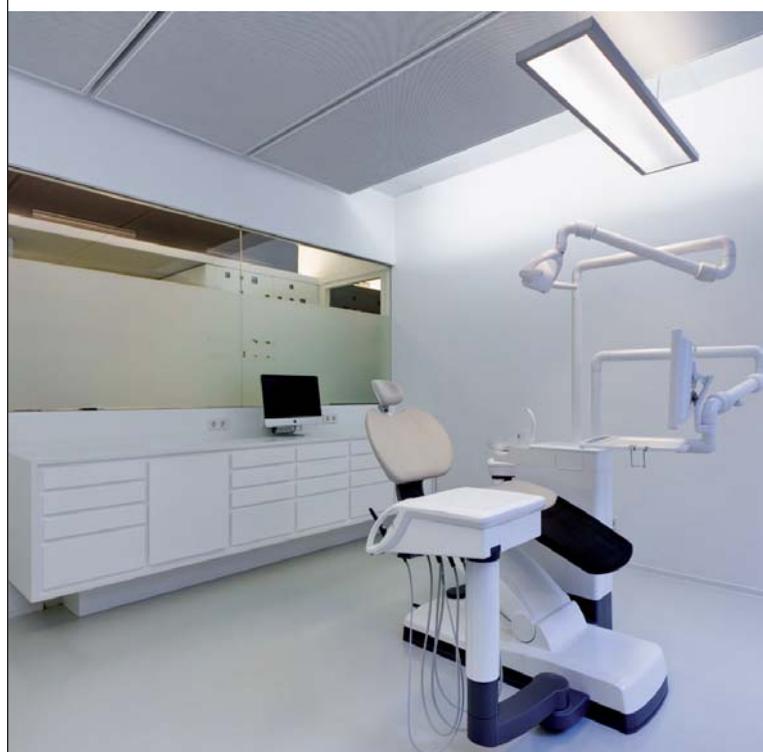




Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Der großzügige Eingangs- und Empfangsbereich wurde offen gestaltet. – **Abb. 3:** Alle Behandlungsräume wurden mit modernsten Geräten ausgestattet.

kative Atmosphäre. Mit einem Zahnputzplatz beginnt der umlaufende Flur, über den die Funktionsräume erschlossen werden. Die Behandlungsräume mit den unterschiedlichen Schwerpunkten erlauben eine variable Nutzung. Daher haben sich die Praxisinhaber für vier Behandlungseinheiten des Herstellers Stern Weber vom Typ S220TR entschieden, denn diese Einheit bietet nicht nur optischen Mehrwert, sondern garantiert durch die Variabilität von links- und rechtseitiger Nutzung auch maximale Funktionalität. Des Weiteren zählen fünf Dental Art Behandlungszeilen der Serie AN sowie die Röntgeneräte Soredex Cranex D und Soredex Minray zu den Investitionsgütern.

Das zentrale „Turmzimmer“ mit Blick auf die Stadt dient den Ärzten als Rückzugsmöglichkeit, ist aber für die Erweiterung eines Eingriffsbereichs vorgerüstet.

Vor der Prophylaxe, dem Röntgenraum und dem späteren Aufwachbereich kann der Patient in einer Kurzwarte-Lounge entspannen. Im rückwärtigen Flügel mit Zugang zum zweiten Treppenhaus entstand ein großzügiger Personalraum, der zu Schulungszwecken genutzt werden kann. Die Zahntechnik am Ende der Etage ist für ein komplettes Praxislabor konzipiert. Die farbliche Gestaltung der gesamten Praxis ist auf einem frischen Apfelgrün aufgebaut, welches sich auch im Marketingkonzept wiederfindet. Die schlichte Wandgestaltung kombiniert mit einem durchgängigen Bodenbelag in warmer Holzoptik lenkt den Blick von den zahlreichen Gauben und schafft eine atmosphärische Weite. Die flächigen Leuchten erzeugen ein strahlendes, großzügiges Raumgefühl. In Bezug auf die vielfältigen Anforderungen wurde ein stimmiges Gesamtkonzept entwickelt.

Gut beraten

Bei diesem Arbeitsbeispiel in Bremerhaven konnten wir die Zahnärzte Arendt durch eine professionelle Praxisplanung unterstützen. Unser Leistungsumfang umfasste zunächst die Entwurfsphase mit Kostenschätzung und Beratung zur Baubeschreibung der Mieträume. In der anschließenden Umbauphase haben wir die technische Betreuung und Aufsicht der Ausführung der dental-spezifischen Installationen mit übernommen.

Unser Ziel bei der Planung auch „Ihrer“ neuen Praxis ist es, einen modernen, harmonischen und kompetenten ersten Eindruck bei Ihren Patienten zu hinterlassen und somit ein Gefühl von Vertrauen und Sicherheit hervorzurufen. Neben der ansprechenden Gestaltung Ihrer Innenräume steht auch immer der funktionale Arbeitsablauf im Vordergrund.

Haben Sie Lust auf eine Veränderung Ihrer Praxis? – Wir beraten Sie gerne – und immer – höchstpersönlich! ◀

Abb. 4 und 5: Auch im Flur sorgt das frische Apfelgrün für eine einheitliche Darstellung des Praxis Corporate Identity-Konzeptes.



Abb. 4



Abb. 5

kontakt



Multident Dental GmbH
 Pelikanplatz 25
 30177 Hannover
 Tel.: 0800 7008890
 Fax: 0800 6645884
 E-Mail: info@multident.de
 www.multident.de

Gewinner

Designpreis **2012**



Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

DENTALLCARRÉ – Zahnmedizinisches Zentrum Dr. Christian Hubert & Dr. Philipp Schmitz, München

Die Architektur des Designpreis-Gewinners DENTALLCARRÉ wurde durch frieda architekten aus München entworfen. Aus ehemaligen Büroflächen ist auf 370 m² eine innovative Zahnarztpraxis entstanden.

Durch eine designte Formsprache, die hochwertige Materialwahl und eine leichte, räumliche Atmosphäre wurde dem DENTALLCARRÉ ein Charakter wider der typischen Praxisarchitektur gegeben. Helligkeit und Transparenz stehen hier nicht im Widerspruch zur nötigen Wahrung von Diskretion. So haben die Behandlungsräume großformatige Glasflächen, die in Teilbereichen mattiert sind. Genauso wirken die Räume des Mittelkubus mit ihrer perforierten Außenhülle transparent; Tageslicht wird bis ins Innere der Praxis geführt.



Für optimierte Arbeitsabläufe und -wege wurden alle im Behandlungsprozess notwendigen Räume in den zentralen Mittelkubus gelegt. Je nach Nutzung gliedern Farbtöne die Praxis in Behandlungsbereiche und Patientenaufenthaltsbereiche. Während die Behandlungsbereiche in Weißtönen den hygienischen Aspekt unterstreichen, schaffen die Patientenaufenthaltsbereiche durch die Verwendung von Gold, Anthrazit und Tönen in Graubraun eine angenehme Atmosphäre. Insgesamt ist frieda architekten mit dem DENTALLCARRÉ von Dr. Christian Hubert und Dr. Philipp Schmitz eine zeitlose, hochwertige Architektursprache gelungen, die jede Altersstufe anspricht.



Prof. Dr. Schnorbach & Kollegen,
Karlsruhe



Rückblick
Designpreis 2002

Zahnarztpraxis Dr. Jenatschke
und Dr. Rinke, Hanau





Das Zentrum für Zahnimplantate und ästhetische Zahnheilkunde von Prof. Dr. Hermann J. Schnorbach bietet auf mehreren Etagen viel Raum und eine mutige Gestaltung. Im Erdgeschoss befindet sich ein repräsentativer Empfang mit einer großen transparenten Schaufensterfläche. Die elegant geschwungene Empfangstheke aus Corian mit ihrer polierten Oberfläche scheint fast schwerelos über dem gegossenen Boden aus blauem Polyurethan zu schweben. Das leichte, lichte Gefühl wird verstärkt durch eine blaue Lackspanndecke, in der sich sowohl das Interieur als auch die großen runden Lichtflächen spiegeln – so entsteht der Eindruck einer Wolkenlandschaft. Im zweiten Stock der Praxis, in dem der neue Behandlungsbereich für Kinder eingerichtet wurde, wird das Motiv der Wolke wieder aufgenommen. Das monochrome Blau an Boden, Wand und Decke lässt auch hier bewusst die Raumgrenzen verschwimmen. Im Gegensatz dazu schaffen die weißen Möbel leichte Strukturen, die an den Himmel erinnern und Leichtigkeit in die Räume bringen. Die kleinen Patienten können hier in die Erlebniswelt „Traumwolke“ eintauchen und so ihre Ängste vor der Behandlung verlieren.



2003 Rückblick
Designpreis



Zahnarztpraxis Dr. Moll und
Dr. Schütz, Bergheim

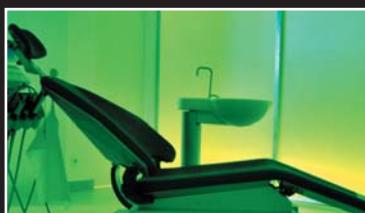


Konzept 32, Dr. Torsten Krell & Kollegen,
Frankfurt am Main



Rückblick
Designpreis 2004

Zahnarztpraxis Dres. Bormann,
Hildesheim



Die 380 m² große Praxis „Konzept 32“ von Dr. Torsten Krell überzeugt mit reduziertem und zurückhaltendem Design, wie man es von den Architekten von pd raumplan gewöhnt ist. Die Behandlungszimmer sind um ein Atrium angeordnet. Um diese große Tiefe optisch zu reduzieren, sind die Wände der vorderen Technik- und WC-Bereiche sowie die Wände der Behandlungsräume, die entlang des Atriums liegen, gegenläufig geschwungen angelegt. Das verhindert den Schlauchcharakter im Flurbereich. Das durchgängige Weiß der Praxis mit seinem in weißer Zementoptik gegossenen Boden wird einzig durch die 2,5 m hohen Türen in dunkler Holzoptik durchbrochen. Diese Materialien tauchen dann auch in der sehr aufwendig gefertigten Empfangstheke wieder auf. Hier wechseln sich dünne Streifen aus weißem Mineralwerkstoff mit Bändern in Holzoptik ab, wobei sich die Radien in jeder Scheibe vergrößern und sich die Theke somit von unten nach oben in drei Dimensionen verändert. Ein gelungenes minimalistisches Gesamtkonzept.



2005 Rückblick
Designpreis



Zahnarztpraxis Dr. Fischer-Brocks/
Dr. Weinreich, Frankfurt am Main



zmk – Praxis für chirurgische Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Dr. Adel Chaker, Geldern



Ziel der Praxis-Planung war es, eine effiziente Funktionalität in Verbindung mit hochwertiger Gestaltung zu erreichen. Die Praxis von Dr. Adel Chaker befindet sich in einem neu geschaffenen Ärztehaus in Anbindung an das städtische Krankenhaus. Das Ambiente der Praxis vermittelt Ruhe, Harmonie und Wohlbefinden. Ein großzügiger Eingangsbereich mit dem Empfangstresen, weitläufige Flure und ein als Lesezimmer gestalteter Wartebereich mit Reiseliteratur heißen die Praxisbesucher sofort willkommen und entführen sanft in eine Welt fernab des Behandlungsstuhls. Eine warme Farbgebung unterstreicht die angenehme Atmosphäre. Wände in einem leichten Cappuccino-Ton harmonisieren wohltuend mit dem Fußboden, der neben seiner notwendigen Robustheit den Eindruck der Natürlichkeit unterstreicht. Sitzgelegenheiten aus Holz und Leder fügen sich in das stimmige Gesamtkonzept ein.

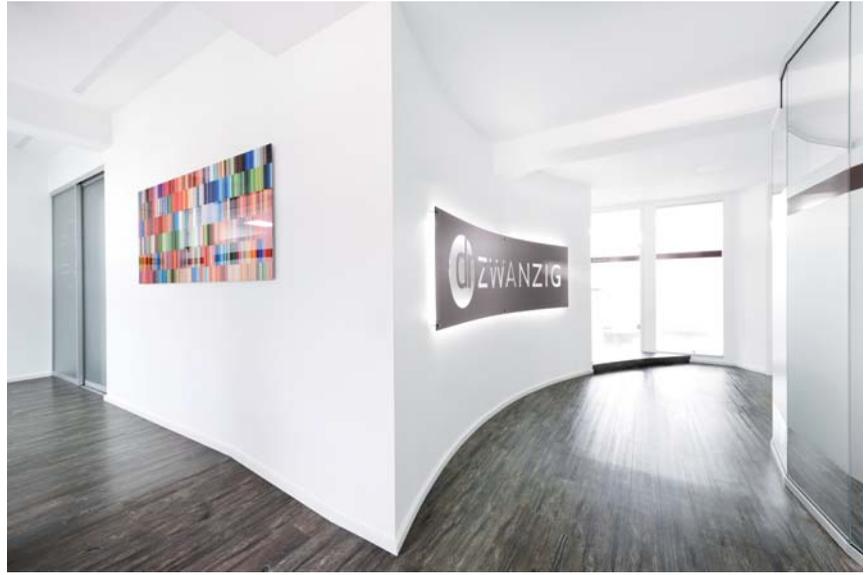
Die nötigen Akzente setzen Accessoires fernöstlicher Prägung; ebenso ziehen großformatige Schwarz-Weiß-Fotografien in der Zahnarztpraxis die Blicke auf sich.

Rückblick
Designpreis 2006

Dr. Wolfgang Dinkelacker,
Dr. Oliver Brendel, Sindelfingen



Dr. Kai Zwanzig, Bielefeld



Die Praxis für Zahnheilkunde und Implantologie von Dr. Kai Zwanzig in Bielefeld überzeugt durch lichtdurchflutete und offen wirkende Räume. Das Gefühl der Transparenz wird durch die Glaselemente, die fast jede Wand der Praxis beinhaltet, erzeugt. Naht- und übergangslose Strukturen werden durch die runden und geschwungenen Wände geschaffen. Obwohl die vorherrschende Farbe Weiß ist und diese Aspekte wie Reinheit und Klarheit transportiert, ist die Praxis nicht farblos. Die Variationen der überaus bunten Fotografien von Ortwin Klipp sowie die Akzentfarbe Braun geben den Praxisräumen Wärme und Individualität. Ein durchdachtes Lichtkonzept rundet das Erscheinungsbild ab. Es überwiegen dabei naht- und rahmenlos eingelassene Leuchtmittel. Diese unterstützen so den harmonischen und schnörkellosen Stil der Praxis.

2007 Rückblick
Designpreis



Dr. Eleni Stylianidou, Mindelheim

Hamburger Wackelzähne

Yasmin Lucks und Stefanie Auras,
Hamburg



Die maritime Kinderzahnarztpraxis „Hamburger Wackelzähne“ von Yasmin Lucks und Stefanie Auras befindet sich im 2004 von Teherani entworfenen Gebäude „Hamburger Welle“. Der geschwungene Grundriss spiegelt sich auch in der Raumanordnung wider und bietet ein offenes weitläufiges Raumgefühl. Viele maritime Elemente der Hansestadt schaffen eine kindgerechte Abenteuerwelt. Beispiele hierfür sind der an Schiffsplanken erinnernde Fußboden, Bullaugen als Sichtfenster in den Türen und die durch farbig wechselndes LED-Licht in Szene gesetzte Anmeldung, das „Flaggschiff“.

Eine zentrale Rolle bei der Gestaltung spielt das Logo „Zahnherz“. Es schmückt den Wartebereich in Form moderner Glaselemente, die einzelnen Behandlungszimmer als individuell angefertigte Tapete und die gesamte Praxis als Türaufkleber und Milchglasfolie.

In der Zahnputzcke sind an einer bunten Schiffswand verspiegelte Bullaugen befestigt. So macht Zähneputzen Spaß. Die Behandlungszimmer sind bewusst unifarben gestaltet und schaffen damit eine beruhigende Atmosphäre. Die gesamte Praxis stellt eine gelungene Entdeckungsreise für Kinder dar und vermittelt ein Gefühl der Unbeschwertheit.

Rückblick
Designpreis 2008

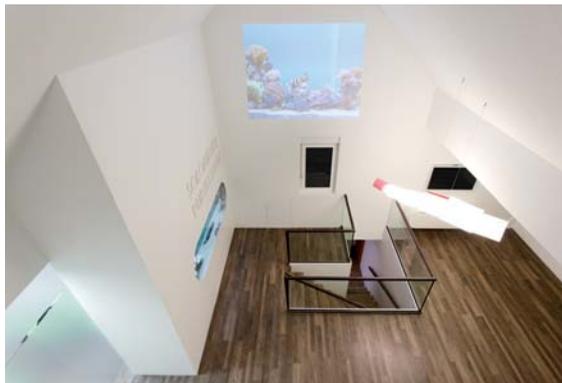
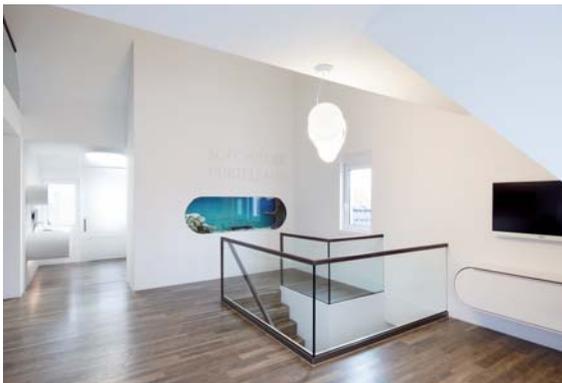
Zahnarztpraxis Dr. Astrid und
Dr. Marc Baumstieger, Kronberg



Das Zahngesundheitszentrum von Dipl.-Stom. Torsten Rauschenbach entstand aus der bereits bestehenden Praxis und wurde um einen Prophylaxebereich und einen Bereich für Kinderzahnheilkunde erweitert. Der Patient wird an einem runden und konisch geformten „Schiffsrumpf“ empfangen, in dem sich gleichzeitig ein kleiner Wartebereich befindet. Über dem Empfang ist eine Galerieebene für Kinder entstanden. Die Praxis erhält dadurch einen offenen und großzügigen Charakter. Das Thema „Schiff und Wasser“ zieht sich durch die gesamte Praxis – von einem großen Aquarium über einen Schiffsempfangstresen bis zu Fisch-Wandgrafiken, die sich durch den Flur bis in die Behandlungsräume des Kinderbereiches ziehen. Das Zusammenspiel der Formen, des Bodens in Holzoptik und die eingesetzten Farben ergeben ein harmonisches Gesamtbild.



Zahngesundheitszentrum Rauschenbach, Eislingen/Fils



2009 Rückblick
Designpreis



Brauner Wegner Priehn
Zentrum für Zahnmedizin in
Sankt Georg Function Esthetics
Research, Hamburg

Sander & Sander, München



Die Fachzahnärzte für Kieferorthopädie Dr. Heike Charlotte Sander & Priv.-Doz. Dr. Christian Sander haben mit ihrer Praxis ein stimmiges Gesamtkonzept geschaffen. Die zwei Farbwelten bestehen aus Weiß, Beige und Pink und werden von Beige, Anthrazit und Weiß kontrastiert.

Pinkfarbige LED-hinterleuchtete Acrylstreifen signalisieren vom Flur aus die Zugänge zu den Behandlungseinheiten. Die anthrazitfarbigen Hintergrundtöne und der Holzboden lassen eine sympathische Grundstimmung im Raum entstehen; ebenso die individuell gestalteten weißen Möbelemente. Die komplexe Geometrie des Tresens gibt den Patienten eine weitere gute Orientierungsmöglichkeit. Beim Betreten der Praxis ist das dreidimensional umgesetzte, mit LED hinterleuchtete Logo ein Eyecatcher.

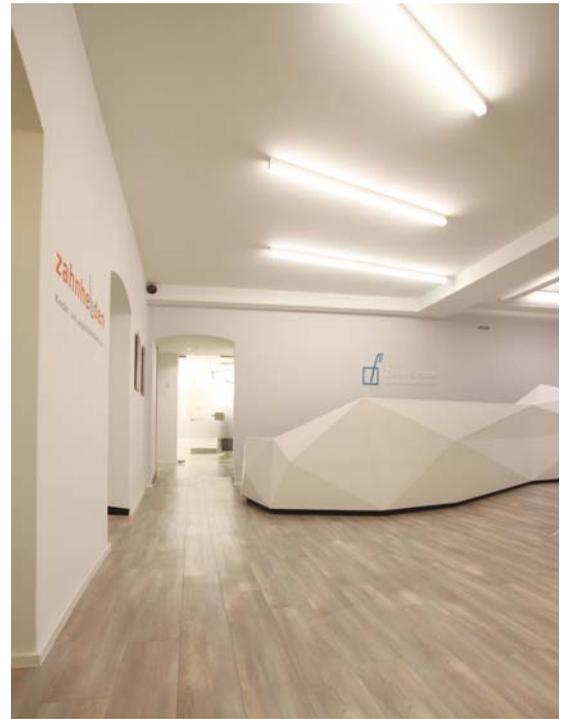
Der Behandlungsbereich wird durch nach hinten ansteigende Raumteiler optisch gegliedert, die gleichzeitig den großzügigen Gesamteindruck des Raumes erhalten. Ruhige Beigetöne sorgen hier auch bei den kleinen Patienten für Entspannung und ihre Begleitung kann die Behandlung in den üppig gepolsterten Sitznischen verfolgen. Ein rundum gelungenes Farb- und Möbelkonzept.



Rückblick
Designpreis 2010

weissraum –
ästhetische zahnheilkunde und
oralchirurgie Dr. med. dent.
Matthias Fiebiger, München





Zahnhelden und Zahnärzte Obermünsterstraße, Regensburg

„Zahnhelden“, eine Kinderzahnarztpraxis in Regensburg, stellt die Praxiserweiterung der Gemeinschaftspraxis von Dr. Michael Blank und Dr. Mathias Siegmund dar.

Anlaufstelle für alle Patienten ist der skulpturale, monolithische Tresen aus weißem Corian, der durch ein dynamisches, lineares Lichtkonzept betont wird. Für die kleinen Patienten ist der Empfang am linken Ende abgesenkt. Das Wartezimmer ist in zwei Bereiche gegliedert: Zum einen besteht es aus einem gepolsterten Spiel- und Turnbereich und einer angrenzenden Kreidetafel, die viel Fläche zum Malen für mehrere Kinder bietet. Zum anderen laden bunte runde Sitzmöbel die größeren Kinder zum Lesen ein; für die Eltern steht eine Bank bereit. Wände und Decken wurden einheitlich in einem zarten und angenehmen Hellgrün gestrichen. Damit heben sie sich dezent von den hellblauen Polstern ab. Der Flur wird durch seine transparenten Glasflächen ausreichend mit Tageslicht versorgt. Die „Zahnhelden“ treffen hier auf kindgerechte Erlebnisräume, die sich in die vorhandene Struktur des Altbaus wunderbar einpassen.



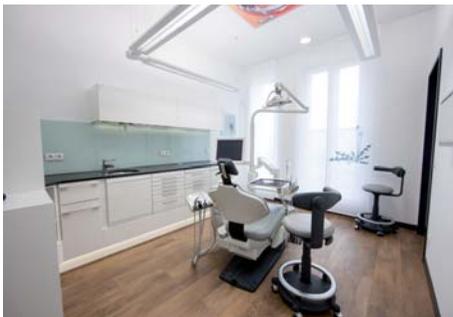
2011 Rückblick
Designpreis



Kinderzahnarztpraxis
„putzmunter“ – Ulm



Praxisklinik FINE-FACE Dr. Dr. Volker Zieglowski, Mayen



Das Praxisgebäude von Dr. Dr. Volker Zieglowski, Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, bezieht seine Zeichenhaftigkeit aus der Form des organisch und weich geformten Grundrisses. Im Zentrum des Hauses liegt der Empfangsbereich mit Blick auf den Eingang und den Wartebereich. Die zentrale Lage ermöglicht kürzeste und direkte Wege zu den Nutzungs- und Funktionsbereichen. Alle Aufenthalts- und Arbeitsräume haben Außenbezug und natürliches Tageslicht. Die innen liegenden Flure erhalten Tageslicht über Oberlichtkuppeln. Vom Arbeitsplatz des Empfangs ist zusätzlich die Blickbeziehung zum Außenbereich über die Glastüranlage sichergestellt. Das Haus wird nicht nur im Inneren als organische Form erlebbar, sondern auch in der Außenwahrnehmung. Der weiße, eingeschossige Baukörper nimmt die Fluchten des Grundstückes und der Nachbarbebauung ausschließlich mit weichen Formen und ganz ohne Ecken auf. Sämtliche Fenster erzeugen mit ihren beinahe raumhohen Öffnungen einen klaren, aber wechselnden Rhythmus. Die tiefen Fensterleibungen verleihen der Fassade Plastizität. Vertikale, innen liegende Vorhangschals geben dem Haus nach außen eine freundlich-heitere Stimmung.

Im Innenbereich dominieren ebenfalls helle Wand- und Deckenflächen sowie warme Bodenbeläge. Die Deckenbilder mit verschiedenen Motiven in allen Behandlungszimmern vermitteln den Patienten eine entspannte Atmosphäre.

Designpreis

2013

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis
www.designpreis.org

Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sucht auch im nächsten Jahr wieder die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands. Nutzen Sie Ihre Chance und schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen bis zum 1. Juli 2013. Und so einfach geht's: Wir benötigen Informationen zu Praxisgröße, Grundriss, Architekten, Möbelausstattung, Behandlungseinheiten und Röntgengeräten. Beschreiben Sie uns außerdem kurz Ihre Praxisphilosophie und das Praxisdesign. Wenn Sie uns dann noch aussagekräftiges und qualitativ hochwertiges Bildmaterial zusenden, ist Ihre Bewerbung komplett und Ihre Praxis wird vielleicht beim Designpreis 2013 zu den schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands gekürt. Die Bewerbungsunterlagen können Sie sich unter www.designpreis.org herunterladen.

PRAXISGRÜNDUNG? WIR MACHEN TRÄUME WAHR.



Sie wollen sich erfolgreich niederlassen?
Dann brauchen Sie einen Partner, der Ihnen alles bietet.
Henry Schein unterstützt Sie als Full-Service-Anbieter in allen praxisrelevanten Fragen.
Besuchen Sie uns einfach in einem unserer Dentalen Informations Centren (DIC) in Ihrer Nähe.



www.henryschein-dental.de
existenzgruendung@henryschein.de

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Teilnehmer

Designpreis **2012**

Alle Teilnehmer
in alphabetischer Reihenfolge



Eine umfassende Bildergalerie aller
Teilnehmer des Designpreises 2012
unter: www.zwp-online.info



(v.l.n.r.) **ADENTICS – Die Kieferorthopäden/Berlin** (Praxisgröße: 650 m², 150 m² Dachterrasse; Design/Planung: Innenarchitekt Alexander Stütz/Architekt Björn Müller; Möbel: Tischlerei Stephan Heppner, Tischlerei Michael Riehl; Behandlungseinheit: KaVo) // **Dr. Adel Chaker, zmk Geldern/Geldern** (Praxisgröße: 250 m²; Design/Planung: Göke Praxiskonzepte, Dipl.-Ing. Innenarchitekt Hartwig Göke; Depot: van der Ven Dental, Duisburg; Möbel: Empfang + Warten: Praxiskonzepte PLUS, Düsseldorf/Behandlung + Steri: Mediadent; Behandlungseinheit: DKL; Röntgengerät: Morita)



Gewinner

DENTALCARRÉ – Zahnmedizinisches Zentrum Dr. Christian Hubert & Dr. Philipp Schmitz/München
Praxisgröße: 370 m²
Design/Planung: frieda architekten, München
Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, München
Möbel: Tischlerei Woodstar GbR, Bergisch Gladbach; Innenausbau: TecArt, Bergisch Gladbach; Metallarbeiten: Moradelli GmbH, Kirchheim bei München
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Sirona



(v.l.n.r.) **Dentales Diagnostikzentrum Breisgau/Freiburg** (Praxisgröße: 220 m²; Design/Planung: Priv.-Doz. Dr. Dirk Schulze & Dr. Dennis Rottke; Möbel: Maisons du Monde, Ikea, Inwerk; Behandlungseinheit: keine; Röntgengerät: Kodak, Planmeca, Soredex) // **Dentaloft – Zahnärzte am Kaiserplatz/Frankfurt am Main** (Praxisgröße: 280 m²; Design/Planung: Oana Rosen, Frankfurt am Main; Depot: Grill & Grill Dental; Möbel: kansy objekt.design gmbh; Behandlungseinheit: XO Care; Röntgengerät: Sirona)



(v.l.n.r.) **denticus PRAXISKLINIK, Gimoussiakakis & Kollegen/Ludwigsburg** (Praxisgröße: 330 m², mit Prophylaxe-Zentrum im EG 435 m²; Design/Planung: mayer gmbH innenarchitektur + möbelmanufaktur; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Stuttgart; Möbel: mayer gmbH innenarchitektur + möbelmanufaktur; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **der milchzahn Gerlingen/Gerlingen** (Praxisgröße: 125 m²; Design/Planung: 12:43 Architekten, Dipl.-Ing. (FH) Steffen Bucher, Architekt; Depot: rdv Dental – Daniel Rodemer, Pulheim-Brauweiler; Möbel: Widmann Einrichtungen GbR, Frittlingen; Behandlungseinheit: KaVo)

DIE



(v.l.n.r.) **Der Zahn – Dr. Olaf Jürgensen/Bremen** (Praxisgröße: ca. 380 m²; Design/Planung: Pluradent AG & Co. KG, Bremen; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Bremen; Möbel: Pluradent AG & Co. KG, Bremen; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Siemens) // **dk-zahnmedizin, Praxis Dr. Kilian Klügel/Rutesheim** (Praxisgröße: 165 m²; Design/Planung: Julia & Kilian Klügel mit Unterstützung von Pluradent; Depot: Pluradent; Möbel: Mann GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Fachpraxis für Kieferorthopädie Dr. Zacharias Drosos/Kiel** (Praxisgröße: ca. 280 m²; Design/Planung: Architekt Dipl.-Ing. Harald Kurz, Kiel; panorama design, Hamburg; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Kiel; Möbel: Architektur Kurz, Kiel; Panorama Design, Kiel; Muhlack Kiel GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Dres. Carolin und Frank Dümmler, Praxis für moderne Zahnheilkunde/Eichstätt** (Praxisgröße: 170 m²; Design/Planung: M.A. Dipl.-Ing. Margit Schwahn, Innenarchitektin BDIA, Coburg; Depot: Bauer & Reif Dental GmbH, Augsburg; Möbel: Hasenkopf Holz + Kunststoff GmbH & Co. KG, Mehring; Schreinerei Heinz Glas, Eichstätt; Schreinerei Reuder, Eichstätt; Behandlungseinheit: Anthos, Sirona; Röntgengerät: Sirona)



(v.l.n.r.) **EDELWEISS PRIVATPRAXIS Dr. Gudrun Walther & Dr. Manfred J.-K. Walther/Dortmund** (Praxisgröße: 350 m² + 150 m² Labor; Design/Planung: Fa. Georg Venneker GmbH, Dipl.-Ing. Ute Pahmeier-Rossa; Depot: NWD Rhein Ruhr; Möbel: Fa. Georg Venneker GmbH, Fa. FREUDING, NWD; Behandlungseinheit: Sirona, PLANMECA; Röntgengerät: Sirona) // **Zahnärzte E.F.K. Dr. Birgitt Susann Eggers, Holger Förster, Dr. Thomas Knackstedt/Hamburg** (Design/Planung: Dipl.-Ing. Birgit Schnaase, Schnaase Interior Design; Fotograf: Marten Strauch; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Behandlungseinheit: Sirona) // **Zahnarztpraxis Dr. Heidi Edl/Erbdorf** (Praxisgröße: 153 m²; Design/Planung: Henry Schein Dental Depot GmbH, Nürnberg; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Nürnberg; Möbel: Dipl.-Ing. Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Zahnarztpraxis Dr. med. dent. Christoph Erbring/Halle (Saale)** (Praxisgröße: 220 m²; Design/Planung: Dr. med. dent. Christoph Erbring; Depot: MSL Dental-Handels GmbH; Möbel: Tischlerei N. Walther GmbH & Co. KG, Queis; Behandlungseinheit: Heka, KaVo; Röntgengerät: Planmeca)



(v.l.n.r.) **Praxisklinik FINE-FACE. Dr. Dr. Volker Ziegrowski/Mayen (Eifel)** (Praxisgröße: 470 m²; Design/Planung: Architektengruppe Naujack Rumpenhorst GmbH; Depot: Paveas Dental GmbH & Co. KG; Möbel: mayer gmbh innenarchitektur + möbelmanufaktur; Behandlungseinheit: Gharieni, KaVo, Ultradent; Röntgengerät: Planmeca) // **Zahnarztpraxis Dr. med. dent. Maximilian Fraas, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie/Wiesau** (Praxisgröße: 300 m²; Design/Planung: Dr. Eduard Fraas, Marktredwitz; Depot: Dental Depot R. Spörrer, Waldershof; Möbel: Panzer Shopconcept GmbH & Co. KG, Erbdorf; Behandlungseinheit: Ancar; Röntgengerät: Soredex) // **Zahnarztpraxis und Prophylaxecenter Dr. Georgialis und Kollegen/Frankfurt am Main** (Praxisgröße: 340 m²; Design/Planung: Markus Rotsch Innenarchitektur, Offenbach; Depot: Pluradent AG & Co. KG; Möbel: Kappler Med+Org GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Morita, Trophy, Sirona) // **Zahnarztpraxis Dr. Ralf Gunkel & Collegae/Essen** (Design/Planung: Eigenleistung; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Fa. Ziegler, Fa. Karl Baisch; Behandlungseinheit: Sirona, Ultradent; Röntgengerät: Sirona, Kodak, DÜRR DENTAL)



(v.l.n.r.) **Dr. Stephan Habiger, Praxis für Ästhetische Zahnheilkunde/Hof** (Praxisgröße: 450 m²; Design/Planung: Elke Habiger Interior Design u. Modern Art, Liam Remmler; Depot: Sico Dentaldepot GmbH; Möbel: Schüller Möbelwerk KG; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona, Heliodont) // **Dr. Jan Hagemann, Fachpraxis für Kieferorthopädie/Lübeck** (Praxisgröße: 270 m²; Design/Planung: Hauskonzept, Uwe Conrad, Lübeck [und eigene Ideen]; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Karl Baisch GmbH, Plattling; USM U. Schärer Söhne GmbH, Buhl; Behandlungseinheit: DKL, Sirona; Röntgengerät: Gendex, KaVo) // **Hamburger Wackelzähne – Praxis für Kinderzahnheilkunde Yasmin Lucks & Stefanie Auras/Hamburg** (Praxisgröße: 500 m²; Design/Planung: Praxisinhaberinnen [ges. Planung, Grundrisszeichnung, Ideenfindung]; Praxisteam L. Alzano [Umsetzung mit Bauleitung, Praxisplanung], Hamburg; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Hamburg; Möbel: Dental Art; Tischlerei Carl Heinz Wunderlich oHG, Hamburg; Daniel Stascheit, Engelbrechtsche Wildnis; Behandlungseinheit: Dentech und indiv. Anfertigung; Röntgengerät: Instrumentarium) // **Gemeinschaftspraxis Sanna Hermann & Alexander Reschetnikov, Zahnärzte/Dorsten** (Praxisgröße: 300 m²; Design/Planung: Alexander Esau, Dinslaken; Depot: Anton Gerl GmbH, Essen; Möbel: Aries, s.n.c., Tezze di Vazzola/Italien; Anton Gerl GmbH [Hausmarke]; IKEA; Behandlungseinheit: Castellini, KaVo; Röntgengerät: Trophy)

TEILNEHMER



(v.l.n.r.) **Gemeinschaftspraxis Herrberger & Herrberger-Ilg/Langewiesen** (Praxisgröße: 155 m²; Design/Planung: 12:43 Architekten, Dipl.-Ing. (FH) Lars-Erik Prokop, Innenarchitekt, Stuttgart; Depot: Henry Schein Services GmbH; Möbel: Tischlerei Köchert, Ilmenau; Behandlungseinheit: Sirona) // **Dr. Martin Hilger, Praxis für restaurative und ästhetische Zahnheilkunde/Düsseldorf** (Praxisgröße: 170 m²; Design/Planung: Göke Praxiskonzepte, Dipl.-Ing. Innenarchitekt Hartwig Göke; Depot: van der Ven Dental, Duisburg; Möbel: Gesamtmöblierung: Praxiskonzepte PLUS, Düsseldorf; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Praxis Dres. Hugo & Kollegen/Schweinfurt** (Praxisgröße: 540 m²; Design/Planung: Geisendorfer Architekten, Würzburg; Depot: Kern Dental-Depot GmbH, Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Schreinerei Kleinhenz, Schweinfurt; Henry Schein Dental Depot GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: KaVo, Sirona) // **Zahnärzte Dr. Johann Karg/Dr. Volker Baumeister/Marktoberdorf** (Praxisgröße: 220 m²; Design/Planung: Klaus Bürger Architektur, Krefeld; Depot: Pluradent; Behandlungseinheit: Dentech, KaVo)



(v.l.n.r.) **Zahnarztpraxis Dr. Sonja Kilian/Welschneudorf** (Praxisgröße: 150 m²; Design/Planung: Martina Kern, Niederelbert; Depot: Bruns und Klein Dentalfachhandel GmbH, Koblenz; Möbel: Georg Haas Bau- und Möbelschreinerei, Salz/Westerwald; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Soredex) // **Konzept 32, Dr. Torsten Krell & Kollegen/Frankfurt am Main** (Praxisgröße: 380 m²; Design/Planung: pd raumplan GmbH, Köln; Depot: C. Klöss Dental GmbH & Co. Betriebs KG, Bad Vilbel; Möbel: pd raumplan GmbH, Köln [Entwürfe]; Tischlerei Woodstar, Odenthal [Ausführung]; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Sirona, Soredex) // **Zahnarztpraxis Dr. Mariusz Krönung/Zellingen** (Praxisgröße: 160 m² zzgl. Balkon- und Terrassenflächen; Design/Planung: Endrich Consult GmbH, Zellingen; Innenraumgestaltung Zahnärztin Katharina Englert; Depot: Gerl GmbH, Würzburg; Möbel: Schmid Möbel Planung und Herstellung GmbH, Ehingen; Behandlungseinheit: KaVo, Siemens; Röntgengerät: Kodak, Sirona) // **Kinderzahnarztpraxis Lachzahn, Dr. Bettina Brem und Kollegen/München** (Praxisgröße: 860 m² [zwei Etagen]; Design/Planung: Meier Dental Fachhandel GmbH; Depot: Meier Dental Fachhandel GmbH; Möbel: Karl Baisch GmbH; Behandlungseinheit: Ultradent; Röntgengerät: Gendex)



(v.l.n.r.) **Dr. Wolfram-A. Lehn/ZÄ Diana Fiedler-Lehn, Praxis für ganzheitliche Zahn-Gesundheit/Siegen** (Praxisgröße: 323 m² + 95 m² Erweiterung EG; Design/Planung: Brigitte Lichtner Innenarchitektur + Design; Depot: Paveas Dental GmbH & Co. KG; Möbel: Möbel + Objekte Schragen GmbH, Kreuztal [Innenausbau]; Johannes Basten, Kempen/Niederrhein [Behandlungszeilen]; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Christian Alexander Leue, Dental Surgeon, Total Dental Care Athens-Vienna - Heidelberg, Kifissia, Athen/Griechenland** (Praxisgröße: ca. 200 m²; Design/Planung: HHH architects, Maroussi, Athen/Griechenland; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Karlsruhe; HI-Dent Dentaleinrichtungen, Essen; Dental Vision Ltd., Athen; Dentofair, Athen; Sadent, Athen; Möbel: Karl Baisch GmbH, Plattling; Behandlungseinheit: DSA; Röntgengerät: Gendex mit DÜRR DENTAL VistaScan, Morita) // **Dr. Jörg Lichtblau und Dr. Christoph Lichtblau und Kollegen, Gemeinschaftspraxis für Zahnheilkunde/Großhadersdorf** (Praxisgröße: 590 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. (FH) Bernhard Leniger-Salley; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Nürnberg; Möbel: Dental Art Schreinerei Wolfsgruber; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: DÜRR DENTAL, Gendex, Sirona) // **Praxisklinik Dres. Liebel und Suntov/Ingolstadt** (Praxisgröße: 462 m²; Design/Planung: nbundm*/neuburger, bohnerd und müller, Architekten BDA und Stadtplaner, München und Ingolstadt; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Ulm-Jungingen; Möbel: Emda; Behandlungseinheit: KaVo, Sirona, Ultradent; Röntgengerät: Gendex, orangedental)



(v.l.n.r.) **Medizin & Ästhetik, Praxisklinik für Mund-, Kiefer- und plastische Gesichtschirurgie/München** (Praxisgröße: 405 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. (FH) Sandra Cougler, MDF, Rohrdorf; Architekt Carlo Trezzi, Bergamo/Italien; Depot: Meier Dental Fachhandel GmbH; Möbel: Schreinerei Ernst Pfau; Arredamenti Metalfrigor srl; Behandlungseinheit: brumaba, DKL, Dr. Mach [OP-Räume und Behandlungszimmer]; Röntgengerät: Planmeca, Ultraschallgerät Philips) // **mein smile - Kieferorthopädie & Physiotherapie Dr. D. Kujat M.Sc., A.G. Qureshi FZA für Kieferorthopädie & A. Heinze B.Sc. für Physiotherapie/Groß-Berau** (Praxisgröße: 300 m²; Design/Planung: Architektur und Stein Sabine Schulda; Depot: Pluradent Offenbach; Möbel: Reuss Einrichtungen GmbH; Behandlungseinheit: Ultradent, Mirkona; Röntgengerät: Sirona) // **Dr. med. dent. Ingo Meiert und Ralf Meiert, Gemeinschaftspraxis/Varel** (Praxisgröße: 280 m²; Design/Planung: Praxisnah ARCHITEKTUR, Barbara Warchol und Ulrike Kämpf; Depot: Dental Depot Garlichs, Oldenburg; Dental-Service Nord, Bad Zwischenahn; Möbel: Mann GmbH, Besigheim; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: DÜRR DENTAL, Morita, Sirona) // **Munich Dental Art Dr. Thomas Vogt/München (Unterföhring)** (Praxisgröße: 180 m²; Design/Planung: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Depot: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona)



(v.l.n.r.) **Dr. Frank Niemann, Zahnarzt am Herkomerplatz/München** (Praxisgröße: 180 m²; Design/Planung: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Depot: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Sirona) // **OCG – Oralchirurgie Gera, Christian Fuchs, Fachzahnarzt für Oralchirurgie/Gera** (Praxisgröße: 640 m² Labor; Design/Planung: GSL – Sachsen/Thüringen GmbH & Co. KG, Conny Grünert, Gera; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Leipzig; Möbel: Tischlerei Dittmar, Zeulenroda-Triebes; Behandlungseinheit: Schmitz [OP-Liege], Siemens, Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **PRODEN532 Dr. Karl-Heinz Schwarz & ZA Veronika Walter/Regensburg** (Praxisgröße: 140 m²; Design/Planung: PURE GRUPPE Architektur – Architekt Markus Semmelmann; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Möbelschreinerei Josef Huber, Schreinerei Hegerl GmbH; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: instrumentarium, Trophy, DÜRR DENTAL) // **Zahnarztpraxis Nash'ta Rave/Frankfurt am Main** (Praxisgröße: 121 m²; Design/Planung: Markus Rotsch/Pluradent, Offenbach; Depot: Pluradent; Möbel: Freuding GmbH; Behandlungseinheit: KaVo, Sirona; Röntgengerät: Sirona)



(v.l.n.r.) **Zahnarztpraxis Dipl.-Stom. Torsten Rauschenbach/Eislingen (Fils)** (Praxisgröße: 160 m²; Design/Planung: 12:43 Architekten, Dipl.-Ing. (FH) Steffen Bucher, Architekt; Depot: F1 Dentalsysteme GmbH; Möbel: Speidel Innenausbau GmbH; Behandlungseinheit: F1 Dentalsysteme) // **Zahnarztpraxis Dr. Jakob Rosenbohm, Praxis für Zahnerhaltung und mikroskopische Endodontie/Waiblingen** (Praxisgröße: 201 m²; Design/Planung: Pluradent AG & Co. KG, Karlsruhe; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Stuttgart; Möbel: Mann GmbH, Besigheim; ak Planung, Stuttgart; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Dr. Alexandra und Axel Rudolph, Praxis für individuelle Zahnheilkunde/Ober-Ramstadt** (Praxisgröße: 450 m²; Design/Planung: fabrik 14 – Dipl.-Ing. Peter Württenberger und Dipl.-Ing. Nikola Württenberger; Depot: Pluradent AG & Co. KG; Möbel: MTB Schreinerei; Behandlungseinheit: KaVo, Sirona; Röntgengerät: orangedental, Sirona) // **Dr. Alexander Rudolph und Dr. Stefan Hessenberger, Gemeinschaftspraxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie/München** (Praxisgröße: 345 m²; Design/Planung: Anette Rabl, München; Ute Mang, Berlin; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Fa. Ziegler-Design, Offenberg; Behandlungseinheit: F1 Dentalsysteme; Röntgengerät: Morita, Sirona)



(v.l.n.r.) **Sander & Sander – Dr. Heike Charlotte Sander & Priv.-Doz. Dr. Christian Sander, Fachzahnärzte für Kieferorthopädie/München** (Praxisgröße: 514 m²; Design/Planung: Arge gramming architekten und architopia_ emotional brand spaces; Depot: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Möbel: Arge gramming architekten und architopia_ emotional brand spaces [Möbelentwürfe]; Schreinerei Christian Käser, Rudelzhausen; Schreinerei Michael Hinz, Merklingen [Möbelschreinerei]; Behandlungseinheit: Mikrona; Röntgengerät: orangedental) // **Prof. Dr. Jörg Schirmeister & Dr. Katharina Schirmeister, Praxis für Endodontie/Freiburg** (Praxisgröße: 140 m²; Design/Planung: Pluradent AG & Co. KG, Karlsruhe; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Karlsruhe; Möbel: Schreinerei Markus Müllerschön, Umkirch; Behandlungseinheit: Ultradent; Röntgengerät: Kodak) // **Praxis Zahnklinik Dr. med. dent. Oliver Schmidt/Günzburg** (Praxisgröße: 600 m²; Design/Planung: Architekturbüro Rabl, Schneider Möbeldesign; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Mann GmbH, Besigheim; Behandlungseinheit: Anthos; Röntgengerät: Sirona) // **Prof. Dr. Schnorbach & Kollegen/Karlsruhe** (Praxisgröße: 200 m²; Design/Planung: herzog, kassel + partner innenarchitekturbüro; Depot: Pluradent Karlsruhe; Möbel: Schreinerei Ruf Möbel und Innenausbau GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Pluradent)



(v.l.n.r.) **Praxisgemeinschaft Dr. Jörg Schulte-Ihlenfeld und Dr. Irene Lockwald/Heidelberg** (Praxisgröße: 500 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. Monika Ihlenfeld, Freie Architektin, Heidelberg; Depot: funck Dental-Medizin GmbH Heidelberg, Heidelberg; Möbel: Karl Baisch GmbH, Plattling; Behandlungseinheit: Siemens, Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Zahnarztpraxis Dr. med. dent. Mirjam Schwarzmann/Hollfeld** (Praxisgröße: 293 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. (FH) Stephan Schwarzmann, Hollfeld; Depot: Dental-Depot Bernhard Böinig GmbH, Bamberg; Möbel: Holzbau und Zimmererei Beyerlein, Wonsee; Schreinerei Angermann, Wonsee; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Sirona) // **Dr. med. Dr. med. dent. Jens Schweder, Gemeinschaftspraxis MKG, Mund-, Kiefer- und plastische Gesichtschirurgie/Rostock** (Praxisgröße: 360 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. Peggy Kastl, Dipl.-Ing. Petra Mehnert, baustudio kastl, Rostock; Depot: Nordwest Dental GmbH & Co. KG; Möbel: Eigenentwicklung baustudio kastl; Behandlungseinheit: Planmeca; Röntgengerät: Planmeca) // **Dr. Uwe Steinhaus, Praxis für moderne Zahnheilkunde/Krefeld** (Praxisgröße: 320 m²; Design/Planung: Dr. Uwe Steinhaus, Krefeld; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Düsseldorf; Möbel: Kappler Med + Org GmbH; Behandlungseinheit: Sirona; Röntgengerät: Kodak, Sirona)



(v.l.n.r.) **Dr. Christian Thaller Kieferorthopädie/München** (Praxisgröße: 215 m²; Design/Planung: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Depot: Bauer & Reif Dental GmbH, München; Behandlungseinheit: Ultradent; Röntgengerät: Sirona) // **VasiClinic – Zahngesundheit und Ästhetik/Friedeburg** (Praxisgröße: 3.500 m²; Design/Planung: db bau, Löningen; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Bremen; Möbel: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Langen; Behandlungseinheit: Sirona, Ultradent; Röntgengerät: Sirona) // **Dres. Werling + Kollegen/Offenbach an der Queich** (Praxisgröße: 368 m²; Design/Planung: Architekturbüro Dipl.-Ing. Bertel Treiling; Depot: Pluradent AG & Co. KG; Möbel: Mann GmbH; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Sirona) // **Werner Zahnärzte – Dr. Fabian Werner und Dr. Sarah Werner M.Sc./Worms** (Praxisgröße: 350 m²; Design/Planung: Bender Hetzel Planungsgesellschaft mbH, Herr Peter Hetzel, Koblenz; Depot: Pluradent, Offenbach; Multident, Frankfurt; Möbel: Arper, Riva 1920, USM Haller, Schreinerei Stiene Osnabrück Freudig, Stetten; Behandlungseinheit: A-dec; Röntgengerät: Sirona)



(v.l.n.r.) **z-point Dr. Prünke & Partner GbR im Medizinischen Zentrum Hönneinsel/Menden** (Praxisgröße: 638 m²; Design/Planung: Impuls Inneneinrichtung & Kunst, Jürgen Lutterbeck – Innenarchitekt; Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH; Möbel: Tischlerei Tüpker, Westerkappeln; Schreinerei MARCMÖBEL Kötters GmbH, Ostbevern; Behandlungseinheit: Anthos; Röntgengerät: Tubus Kodak, Sirona) // **Zahnärzte am Obstmarkt – Dr. Wolfgang Meyer und Dr. Florian Meyer/Nürnberg** (Praxisgröße: 175 m²; Design/Planung: Stefan Bodack (Bodack & Kellenberg); Depot: Henry Schein Dental, Nürnberg; Möbel: Robert P. Pürner Innenausbau; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: DÜRR DENTAL) // **Zahnärzte im Carré – Dr. Bilali & Dr. Kühn/Leinfelden-Echterdingen** (Praxisgröße: 335 m²; Design/Planung: Dr. Bilali & Dr. Kühn, Leinfelden-Echterdingen; Depot: Pluradent AG & Co. KG, Karlsruhe; Möbel: Röhm Möbel Innenausbau, Wildberg-Sulz am Eck; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: KaVo, Kodak) // **Zahnärzte im The Squire/Frankfurt am Main** (Praxisgröße: 500 m²; Design/Planung: JSK, Dipl.-Ing. Architekten Helmut W. Joos, Andrea Joos, Manfred Stauss, Frankfurt am Main; Depot: NWD Saar-Pfalz GmbH, Neustadt a. d. W.; Möbel: Karl Baisch GmbH, Plattling; Behandlungseinheit: KaVo, Sirona; Röntgengerät: KaVo)



(v.l.n.r.) **Zahnärztliche Praxisgemeinschaft im Flughafen/Düsseldorf** (Praxisgröße: 352 m²; Design/Planung: ArchimediX – Möckl, Munzel GbR, Ober-Ramstadt; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Düsseldorf; Anton Gerl GmbH, Köln; Möbel: Anton Gerl GmbH, Köln; Behandlungseinheit: Sirona, Ultradent; Röntgengerät: Trophy) // **Zahnärztliches Kompetenzteam Dr. von Rimon & Dr. Reiche/Hamburg** (Praxisgröße: 200 m²; Design/Planung: Wagenknecht Architekten, Hamburg; Depot: Individual Dental Depot e.K., Hannover; Möbel: Mann GmbH, Besigheim; Behandlungseinheit: Morita; Röntgengerät: Morita) // **Zahngesundheit im historischen Postamt, Dr. Ulf Kerkhecker/Eppstein** (Praxisgröße: 200 m²; Design/Planung: Dipl.-Ing. K.E. Wilhelm, Zwingenberg; Depot: Pluradent AG & Co. KG; Möbel: Mann GmbH; Behandlungseinheit: DentalEZ; Röntgengerät: Sirona) // **Zahnhelden und Zahnärzte Obermünsterstraße/Regensburg (Praxiserweiterung)** (Praxisgröße: insgesamt ca. 450 m², Zahnhelden ca. 165 m²; Design/Planung: Tanja Jackwerth, Dipl.-Ing. (FH) Architektur, Sinzing; Möbel: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg; Holzgestaltung Wimmer, Eitbrunn; Schreinerei Eckl, Pentling; Behandlungseinheit: Finndent, Jörg & Sohn)



(v.l.n.r.) **Zahnwache Reutlingen/Reutlingen** (Praxisgröße: 530 m²; Design/Planung: Fa. Stilwandel, Jean Fischer, Reutlingen; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH; Möbel: Clever Ausbauen, Lista, Baisch; Behandlungseinheit: Gendex, KaVo, Global (Mikroskop), KaVo (Laser), VDW (Wurzelkanal-Längenmessgerät + Endomotor); Röntgengerät: DÜRR DENTAL, Gendex, Sirona, Apple [iPad als Röntgenbildbetrachter]) // **Zahnzentrum Münsterland – Dr. Stephanie Helms/Hörstel-Riesenbeck** (Praxisgröße: 560 m²; Design/Planung: Architekt Dipl.-Ing. Gerd Brinkhaus in Zusammenarbeit mit Helms & Zähne GmbH, Michael Helms; Depot: Nordwest Dental; Möbel: USM Haller, Baisch; Behandlungseinheit: Planmeca; Röntgengerät: Planmeca) // **Dr. Kai Zwanzig, Praxis für Zahnheilkunde und Implantologie/Bielefeld** (Praxisgröße: 320 m²; Design/Planung: Henry Schein Dental Depot GmbH, Gütersloh; Synpannier, Bielefeld; Depot: Henry Schein Dental Depot GmbH, Gütersloh; Möbel: Tischlerei 3Art, Schloß Holte-Stukenbrock; Behandlungseinheit: KaVo; Röntgengerät: Sirona)

Designpreis
2012
DIETEILNEHMER



Einmalig. 2160 Mal.



**1 Fernseher. 12 Farben. 2160 Varianten.
Der neue Loewe Connect ID.**

Kombinieren Sie Farben, Bildschirmgröße und Aufstellösung zu Ihrem persönlichen Einzelstück. Nur eines ist dabei gesetzt: brillantes Bild und perfekter Sound. Jetzt exklusiv im Fachhandel.

www.loewe.tv

LOEWE.

Die Planung eines Ärztehauses ist eine sehr komplexe Aufgabe. Zum einen müssen die unterschiedlichsten medizinischen Disziplinen in einer Gesamtstruktur sinnvoll vereint werden, was eine große Erfahrung im Umgang mit den Bedürfnissen der einzelnen Praxen erfordert. Zum anderen müssen aber auch gesamtorganisatorische und wirtschaftliche Aspekte berücksichtigt werden, damit sich die Investition in ein Ärztehaus auch rechnet.



Wie man ein Ärztehaus erfolgreich gestalten kann

Autor: Dipl.-Ing. (FH) Rudi J. Kassel

Eine häufig gestellte Frage bei der Planung eines Ärztecenters ist, ob das Mieten oder Kaufen eines Objektes sinnvoller ist oder ob es sich gar lohnt, ein Ärztehaus neu zu bauen.

Wir empfehlen, sich zunächst einmal den örtlichen Immobilienmarkt im geplanten Umfeld

anzuschauen. Wie sieht das ärztliche Umfeld aus? Wie ist die Mietsituation? Gibt es ein Kaufobjekt auf dem Markt, das allen Anforderungen entspricht? Oder findet sich ein geeignetes Grundstück für einen Neubau?

Dabei gelten für alle Medizinischen Versorgungszentren, Ärztehäuser oder Tagesklini-

ken dieselben Grundvoraussetzungen: eine verkehrsgünstige Lage mit guter Parkplatzsituation und Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel, eine bauliche Eignung und die Erfüllung wesentlicher räumlicher Anforderungen. Aber auch baurechtliche Vorschriften spielen eine Rolle. So stellt der Gesetzgeber mit seiner Forderung nach Barrierefreiheit eine Hürde auf, die in Altbauten nicht immer ohne Weiteres genommen werden kann, weil der Einbau eines Aufzugs unmöglich ist. Und auch die Ausrichtung der Fenster, der Einfall von Tageslicht und die einfache Umsetzung technischer Lösungen, wie beispielsweise der Anschlüsse der Dentalstühle, spielen bei der Auswahl eine wichtige Rolle.

Anhand dieser Gegebenheiten kann dann mit einem Planer oder Architekten entschieden werden, ob und wann sich ein Umbau oder Neubau rechnet oder ob die Entscheidung für ein Mietobjekt fällt. Überraschend für viele Ärzte ist dabei, dass ein Neubau durchaus die kostengünstigste Alternative sein kann, weil sie von Anfang an genau auf die Bedürfnisse der Bauherren zugeschnitten wird.



NEU

Bluephase® Style

Das Polymerisationsgerät



Die kleinste LED
für jeden Einsatz



Die Lizenz zum Lichthärten

Jede Hand – Ergonomisch für Frau und Mann

Jedes Material – Universell dank polywave® LED mit Breitbandspektrum

Jederzeit bereit – Optionaler Netzbetrieb dank Click & Cure

Bluephase-Style-Animation
jetzt ansehen:
[www.ivoclarvivadent.com/
bluephasestyle_de](http://www.ivoclarvivadent.com/bluephasestyle_de)



www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Straße 2 | D-73479 Ellwangen | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation



Leistungen ergeben Räume

Die Raumplanung gehört dann zu den komplexesten Themen bei der Einrichtung eines Ärzteentrums. Denn mit ihr steht und fällt die Funktionalität der Einrichtung und damit auch ein wesentlicher Teil des gemeinsamen Erfolges. Umso unerfreulicher, dass gerade hier elementare Fehler begangen werden.

Die erste Frage, die beantwortet werden muss, ist die Frage des Raumprogramms: Welcher Arzt braucht welche Räume? Im Idealfall stehen alle Partner des neuen Ärztehauses in dieser Phase schon fest. Aber auch, wenn nur die ergänzende Fachrichtung klar und noch kein Kollege gefunden ist, kann aus planerischen Erfahrungswerten das notwendige Raumprogramm ermittelt werden. Aus diesem Raumprogramm wird der Gesamtflächenbedarf des Ärzteentrums errechnet.

Hilfreich bei dieser Ermittlung ist es, ein Beziehungsdiagramm für die Räume zu erarbeiten. Wo liegen die Schnittmengen? Aus dem

Beziehungsdiagramm lässt sich dann die benötigte Nutzfläche ermitteln, die nach Addition der Funktionsflächen die benötigte Gesamtfläche ergibt.

Warum diese Berechnungen so wichtig sind, liegt auf der Hand: Zu wenig Platz in einem Ärztehaus verursacht organisatorische Probleme – zu viel Platz kostet unnötig Geld. Es lohnt sich deshalb in jedem Fall, vor dem Neubau oder Umbau eines Objektes ganz genau nachzurechnen, ob das geplante Vorhaben in der Immobilie überhaupt machbar ist. Dabei spielen auch Faktoren wie eine bestehende Unterteilung, vorhandene Innenhöfe und Parkmöglichkeiten sowie die Lage und Erschließungsmöglichkeiten eine Rolle.

Steht die benötigte Fläche fest, geht es im zweiten Schritt um eine sinnvolle Anordnung der Räume. Vieles muss dabei bedacht werden: die Nutzung verschiedener Ebenen, die Platzierung von Funktionsflächen, die Lage von Nebennutzflächen wie Technik und Sanitär, die Einbindung von Sonderflächen wie Apotheken

oder Bistros, der Wechsel zwischen offenen und geschlossenen Bereichen, der Bezug zu Nebenräumen wie den Wartebereichen – die Liste ließe sich weiter fortsetzen. Auch die baulichen Voraussetzungen, wie die Erfüllung von Hygienevorschriften, Brandschutzrichtlinien, Arbeitsrichtlinien, Fragen der Klimatisierung und des Sonnenschutzes und vieles mehr, sind hierbei zu berücksichtigen. In einem farblich gestalteten Organigramm kann diese Planung dann Etage für Etage sichtbar gemacht werden.

Licht schafft Atmosphäre

Durch das visuelle Bild ist ein Ärztezentrum in der Öffentlichkeit am klarsten wahrnehmbar. Deshalb spielen Fragen des Designs, der Lichtplanung und der Farbgestaltung bei der Planung eines Ärztehauses eine entscheidende Rolle. Erst ihr optimales Zusammenspiel ermöglicht es, Räume mit „Mehrwert“ zu schaffen. Räume, die ein optimales Arbeitsumfeld für den Zahnarzt und sein Team darstellen und gleichzeitig durch eine Wohlfühlatmosphäre überzeugen.

Der Grund dafür liegt darin, dass sich gestalterische Aspekte im Vergleich zu Faktoren wie dem Verhalten sehr schnell von anderen unterscheiden lassen. Damit liefern sie wichtige Impulse zur Wahrnehmung der spezifischen Identität: Herrschen klare Formen vor oder verspielte Details? Wirkt die Gestaltung von Außen- und Innenbereichen eher innovativ oder konservativ? Wer steht wo im Mittelpunkt? Dabei drückt die Gestaltung viel mehr als den persönlichen Geschmack oder Stil des Arztes aus. Sie zeigt auch, mit wie viel Empathie den täglichen Problemen der Besucher begegnet wird und welcher Stellenwert Faktoren wie Qualität, Langlebigkeit, Nachhaltigkeit und so weiter zugeordnet wird.



Gegensprech- anlagen für Praxis & Labor



Für Planer bedeutet das, gleich mehrere Faktoren in ihr Denken einbeziehen zu müssen. Zunächst einmal den Kontext, in den sie ihre Planung stellen; er entscheidet letztlich darüber, welche Teile des Innenraums unsere Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Sinnvoll eingesetzt, können Innenarchitekten damit Teile einer Raumstruktur aus dem Fokus des Betrachters ziehen und „unsichtbar“ machen. Gleichzeitig eröffnet sich aber auch die Chance, gezielte gestalterische Highlights zu setzen. In einer optimalen Planung bestimmt beispielsweise der Einfall des Tageslichts entscheidend den Grundriss eines Ärztehauses. Falls möglich werden Wartezonen und Sprechzimmer in Bereiche mit viel Tageslichteinfall gelegt. Wo künstliche Beleuchtung eingesetzt wird, sollte eine möglichst vertraute Atmosphäre geschaffen werden. Negative Assoziationen (wie das weitverbreitete Bild kalt beleuchteter Krankenhausflure) sollten zum Wohle des Patienten vermieden werden. Dabei können unterschiedliche Beleuchtungszonen auch das Personal durch die Visualisierung von Praxisabläufen unterstützen. An der Rezeption beispielweise hilft helles und akzentuiertes Licht, eventuelles Unbehagen abzubauen und den Besucher in freundlicher Atmosphäre zu empfangen. Untersuchungsräume hingegen sollten in der Regel über verschiedene Beleuchtungsarten verfügen.

Farbe macht lebendig

Auch im Hinblick auf die Farbgestaltung spielt Licht eine besondere Rolle. Denn Licht unterstützt die Wirkung von Farben. So wirkt beispielsweise ein blau gestrichener Raum größer als derselbe Raum in Rot. Ein guter Planer muss also darauf achten, welche Wirkung in welchen Bereichen erzielt werden soll und sein Farb-

und Materialkonzept gezielt darauf ausrichten. Das heißt nicht, dass eigene, geschmackliche Präferenzen keine Rolle mehr spielen. Schließlich sind Sie die Person, die jeden Tag in der Praxis arbeitet. Doch mit ein bisschen Fingerspitzengefühl sollte es gelingen, persönliche Wünsche und gestalterische Erfordernisse miteinander in Einklang zu bringen. Dies gilt auch und besonders im Bereich der Möbel. Seien Sie bei der Wahl Ihrer Einrichtung wählerisch. Verzichten Sie wo immer möglich auf Baukastensysteme oder vorgefertigte Elemente. Es mag Sie überraschen: aber maßgeschneiderte Rezeptionen und ein individuelles Möblierungskonzept müssen nicht mehr kosten als die „Standardvariante“. Warum das so ist, liegt auf der Hand: Bei individueller Planung und Fertigung kann der bewusste und vor allem gekonnte Einsatz von Farbe und Material enorme Effekte erzielen, ohne das Budget zu sehr zu belasten. Der „Wohlfühl-Faktor“, der dabei für Ärzte, Mitarbeiter und Patienten entsteht, spielt gerade heute eine gewichtige Rolle. Denn er trägt nicht unerheblich zu einem positiven Klima und damit letztlich auch zum monetären Erfolg eines Ärztehauses bei. ◀

kontakt

Dipl.-Ing. (FH) Rudi J. Kassel
herzog, kassel + partner
innenarchitekten, architekten,
ingenieure
Kaiserallee 32
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721 831425-0
Fax: 0721 831425-20
E-Mail: info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de



AKTION:
Alt gegen Neu!
Fragen Sie uns.

**Freisprech-Kommunikation
von Raum zu Raum:
ergonomisch, hygienisch
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Türöffner
- + Patientenaufruf
- + Lichtruf
- + Sammelruf
- + Notruf
- + Abhörsperre

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH
Bergische Gasse 15 | D-52066 Aachen
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de
www.multivox.de

MULTIVOX®
SPRECHANLAGEN

Ergonomie, Funktionalität, technische Infrastruktur und Design. Das alles in Einklang zu bringen erfordert einen professionellen Partner, der die speziellen Herausforderungen einer Zahnarztpraxis kennt. Insbesondere die Gestaltung spielt hierbei eine entscheidende Rolle, denn immer mehr Patienten nehmen diese als Synonym für Behandlungsqualität wahr.

Das richtige Design für das richtige Praxis-Konzept

Autor: Johannes Timmermann

Planer und Innenarchitekten des Dentalfachhandels verfügen über diese Kompetenz und kennen die Herausforderungen, die sich aus den Prozessen und Abläufen der Zahnarztpraxis an die Gestaltung ergeben. Wichtig ist hierbei immer der Dialog mit den Zahnärzten. Gemeinsam wird ein Raum-beziehungsweise Praxiskonzept erarbeitet, das den individuellen Wünschen und Vorstellungen des Praxisinhabers entspricht.

Unabhängig davon ob es sich um eine Neugründung, Modernisierung oder Erweiterung handelt – gemeinsam wird ein passendes Konzept erarbeitet. Den Anfang bildet immer das erste persönliche Gespräch, bei dem die Ziele und Erwartungen erörtert werden. Gemeinsam mit dem Zahnarzt besprechen die Planer und Innenarchitekten sämtliche Anforderungen an Design, Praxispositionierung und Arbeitsabläufe und zeigen, wie man diese optimal umsetzt.

In einem weiteren Schritt präsentieren die Planer und Innenarchitekten erste Konzeptsätze – weitere Konzeptverfeinerungen werden anschließend gemeinsam besprochen.

Dies erfordert ein besonderes Fingerspitzengefühl und viel Erfahrung, denn jedes Projekt ist neu und anders. Jeder Zahnarzt hat seine ganz eigene Vorstellung und somit gilt es, für jede Praxis eine individuelle und maßgeschneiderte Lösung zu finden.

Bei der Praxisgestaltung spielt, neben architektonischen Formen und Material, auch die Farbe eine wesentliche Rolle. Denn Farbe hat einen Einfluss auf die Psyche, das Fühlen, Denken und Wollen des Menschen. Frische, helle Töne wirken belebend, braun-graue, matte Töne hingegen bewirken das Gegenteil. Die ideale Kolorierung einer Praxis hat eine harmonische Farbbalance von Anregung, Entspannung und Vertrauen und bezieht die imagebildende Praxispositionierung ein. Ähnlich ist es bei Licht. Achtzig Prozent der Sinneseindrücke nimmt der Mensch über das Auge wahr. Licht ermöglicht erst das Erfahren und Erleben von Farbe, Struktur und Materialien, es gestaltet unsere Umwelt. Es beeinflusst unser Wohlbefinden, unsere Gesundheit und die Leistungsfähigkeit. Ein Beleuchtungskonzept berücksichtigt genau diese As-



pekte und setzt Räume gezielt in Szene. Licht und Schatten bringen architektonische Elemente wirkungsvoll zur Geltung. Dabei unterstützt die Beleuchtung systematisch das übergeordnete Raumkonzept.

Dank Planer und Innenarchitekten erleben Zahnärzte, wie ein umgesetztes Praxiskonzept Ergonomie, Funktionalität, technische Infrastruktur und Design harmonisch verbindet, die Arbeitsabläufe optimiert und für ein angenehmes Praxiserlebnis beim Patienten sorgt. ◀

kontakt



Johannes Timmermann
Pluradent AG & Co. KG
Planung & Innenarchitektur
Martin-Schmeißer-Weg 3a
44227 Dortmund
E-Mail: johannes.timmermann@
pluradent.de
www.pluradent.de

**Der Orthora 200 ist ausgezeichnet.
Die Kieferorthopädie-Praxis
Sander & Sander, München, ebenfalls.**



Beim Wettbewerb «Die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands 2012» rangiert die Kieferorthopädie-Praxis Dr. Heike Charlotte Sander & PD Dr. Christian Sander, München, unter den 10 Design-Perlen. Wir gratulieren herzlich zur Auszeichnung und zur Wahl der im Design preisgekrönten Behandlungseinheiten Orthora 200. Denn der Orthora 200 ist in der Form, in der Funktion, in der Ergonomie und in den individuellen Ausrüstungsmöglichkeiten eine Klasse für sich und für die konventionelle Arbeitstechnik wie auch für die Lingual-Technik ein ausgezeichnetes Arbeitsinstrument. Es gibt ihn in über 200 Gehäuse- und 40 Polsterfarben. In Standardversion, mit mobilem Arbeitskorpus Orthocart, mit integriertem Arbeitstisch Orthodesk oder mit Hinterkopflösung Orthorack. Fordern Sie Unterlagen an oder besuchen Sie unseren virtuellen Schauraum: www.mikrona.com

MIKRONA TECHNOLOGIE AG

Wigartestrasse 8, CH-8957 Spreitenbach, Telefon +41 56 418 45 45, Fax +41 56 418 45 00, swiss@mikrona.com

MIKRONA DENTALTECHNIK VERTRIEBS-GMBH

Jägerallee 26, D-14469 Potsdam, Telefon +49 331 740 38 28, Telefax +49 331 740 38 24, germany@mikrona.com

MIKRONA
The Swiss Dental Technology



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

In seinem Element sein. Das möchte jeder Mensch. Zu jeder Zeit. In jeder Lebenssituation. Und dieses Bedürfnis hat er natürlich auch, wenn er als Patient eine Praxis betritt. Hier möchte er sich aufgenommen, umsorgt und verstanden fühlen. Bei der Konzeption und der Realisierung der „Praxisklinik Denticus Ludwigsburg – Gimoussiakakis & Kollegen“ wurde ein außergewöhnlicher Weg gewählt: hin zum Menschen und seinen elementaren Ausprägungen.

Im Einklang mit den Elementen

Autorin: Beate Jahoda

Was definiert den Menschen? Worauf beruht die Welt? Um diese Fragen zu fassen, wurde für die neue „Praxisklinik Denticus Ludwigsburg“ ein überzeugendes Gestaltungskonzept entwickelt. Die Philosophie wie auch die Einrichtung und Ausstattung der Praxisklinik richten sich nach den vier Elementen des Lebens: Erde, Wasser, Feuer und Luft – wie sie maßgeblich nach der Lehre der altgriechischen Naturphilosophen Thales, Anaximenes und Heraklit beschrieben wurden.

Den Menschen erden

Der Patient, der die Praxis betritt, wird von einer Atmosphäre empfangen, die ihn erdet: Die Rezeptionstheke ist ganz dem Element Erde mit ihrer Standfestigkeit, Zuverlässigkeit und Natürlichkeit gewidmet. Der geschwungene Counter mit organischer Ablage ist eine Kombination aus erdigen Brauntönen. Damit bildet er einen harmonischen Kontrast zu dem mit Lavastein verkleideten Schrank an der

Rückfront. Dieses wie ein Monolith gestaltete Unikat dient als kraftvolle Kulisse für Begegnungen von Mensch zu Mensch.

Alles fließt

Vom Element Erde geht es zum Wasser, dem „Elixier des Lebens“. Dieses dynamische Element steht für Reinigung, Entgiftung und laufende Prozesse. So kennzeichnet es den Sterilisationsraum und auch die Wege zu den Be-



Abb. 4

Abb. 1: Element Erde: Empfangstresen in der Praxisklinik Denticus Ludwigsburg. – **Abb. 2:** Element Wasser: Mundhygieneraum „Aqua-Lounge“. – **Abb. 3:** Element Feuer: Wartelounge mit Kamin. – **Abb. 4:** Element Wind: Leichtigkeit auf dem Weg zu den Behandlungsräumen.

handlungsräumen. In der Aqua-Lounge, dem Mundhygieneraum, verweist es den Patienten auf die Quelle von Reinigung und Frische. Die Farbgestaltung ist rein und kühl: Blau und Silber zeigen ihre klärende Wirkung.

Momente des Verweilens

In der neuen Praxisklinik werden sie zu einer Phase des Übergangs. So steht die Wartelounge ganz im Zeichen des Feuers. In der kalten Jahreszeit wärmt ein offener Kamin und eine Cateringstation verwöhnt die Wartenden. Bei schönem Wetter lädt eine Sommerlounge ins Freie ein. Gold setzt viele stimmungsvolle Akzente – und der Augenblick wird zum Genuss.

Eine Idee leichter

Luft ist Austausch: So wie der Wind ungehindert Distanzen überwindet, so spielt auch in den Behandlungszimmern die Leichtigkeit eine wichtige Rolle. Denn nur im freien Miteinander zwischen Arzt und Patient können Ideen, Kreativität und Kommunikation entstehen und es gelingt, neue Perspektiven zu entwickeln und Therapievorschläge zu besprechen. Die Farbgestaltung in Cold Metal und viel Weiß unterstreicht das luftige Element. Um die Leichtigkeit zu betonen, lässt die im Boden versteckte Beleuchtung die Behandlungszeilen „schweben“. Trennwände aus Milchglas machen die Raumeindrücke zusätzlich luzid und signalisieren Offenheit.

Das „Fünfte Element“: Funktion

Bei aller Hinwendung zu Mensch und Natur darf auch die Funktion nicht fehlen. Sie bildet in der Praxisklinik zum Teil offensichtlich, zum Teil im Verborgenen, ein tragendes Element. Alle Räume sind übersichtlich gegliedert. Durch gleich ausgestattete Behandlungsräume und kurze Wege, wie z.B. zum zentral gelegenen Sterilisationsraum, werden die Abläufe erleichtert. Zur Unterstützung der Kommunikation zwischen Arzt und Patient wurde mit viel Umsicht die technische Ausstattung – visuelle Medien, intraorale Kameras, 3-D-Röntengeräte – in die Behandlungsräume integriert.

Professionell nach Plan

Die abwechslungsreiche Raumgestaltung schafft einen professionellen Rahmen für die therapeutischen Aufgaben der Ärzte und ihres Teams. Das für die sorgfältige Planung und Realisation verantwortliche Unternehmen mayer innenarchitektur + möbelmanufaktur zeigte sich ganz in seinem Element: Vom Grundriss über Einrichtungsentwürfe und Lichtgestaltung, Material- und Farbauswahl bis zur maßgeschneiderten Produktion von Möbeln und Ausstattungselementen und fachmännischer Montage vor Ort, lag alles in einer Hand. Dieser Full Service hat den Vorteil, dass Grundrisskonzept, Möbelentwurf und -fertigung fließend ineinandergreifen. So konnte die Philosophie der Praxisklinik Denticus Ludwigsburg unter der Leitung von Dr. Gimoussiakakis hervorragend handwerklich umgesetzt und mit der Innenarchitektur der Räume in Einklang gebracht werden. Natürlich, stilbildend, zeitlos. ◀

kontakt

mayer gmbh
innenarchitektur +
möbelmanufaktur
Amalienstr. 4
75056 Sulzfeld
Tel.: 07269 91999-0
Fax: 07269 91999-8
E-Mail: info@mayer-im.de
www.mayer-im.de



**Wir gestalten Ihre
neue Welt**

hk + p

herzog, kassel + partner
innenarchitekten
architekten
ingenieure

kaiserallee 32
d-76185 karlsruhe

tel. 0721. 83 14 25-0
fax 0721. 83 14 25-20

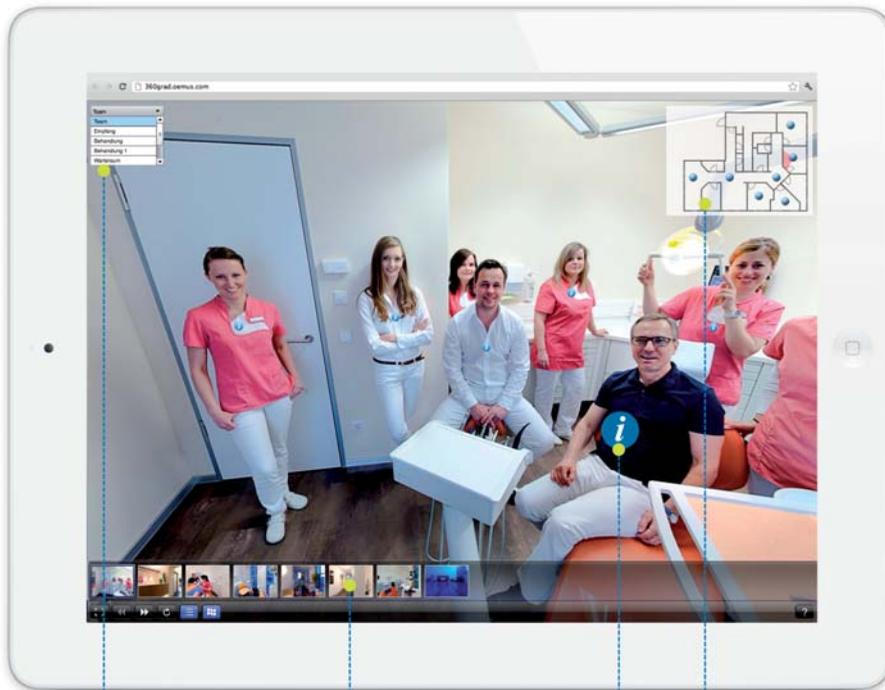
info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

Für Patienten ist der erste Eindruck von ihrem Zahnarzt entscheidend, genauso wie von der Praxis und dem gesamten Team. Deshalb gilt es, frühzeitig Vertrauen zu schaffen, Hemmschwellen abzubauen und im wahrsten Wortsinn die Türen zu öffnen – am besten noch vor der ersten Behandlung.

Ein überzeugender Praxisauftritt in 360grad



Autoren: Katja Mannteufel, Henrik Schröder



Raumübersicht

Miniaturbilder

Grundriss

Informationsbutton



Möglich ist das mit einer animierten 360grad-Tour der OEMUS MEDIA AG durch die Praxisräume. Ob Empfang, Wartebereich oder Behandlungszimmer – die Nutzer können sich dabei mithilfe des Grundrisses oder Miniatur-Praxisbildern durch die einzelnen Räume bewegen. Per Mausklick wird der Rundgang zu einem individuellen Erlebnis mit Einblicken aus jeder gewünschten Perspektive.

Mit Persönlichkeit

Gleichzeitig lassen sich während der 360grad-Tour auch Informationen zu den Behandlern und den Praxismitarbeitern abfragen. Angaben zu den jeweiligen Personen können bequem mit dem Informationsbutton hinterlegt werden, wie Name, interne Praxisaufgaben oder Fachqualifikationen.

Zur Ergänzung des professionellen Praxisauftritts im Internet ist die 360grad-Tour übrigens genauso geeignet wie für den direkten Patientenkontakt. So kann die Einladung zum Praxisrundgang z. B. gleich persönlich mit der Visitenkarte überreicht werden – als scanbarer QR-Code.

Mit Perfektion

Damit die 360grad-Tour für bestehende oder künftige Patienten zum Rundum-Erlebnis wird,

« 360grad - Praxistour

www.360grad.oemus.com



QR-Code: Beispiel einer 360grad-Praxistour.

QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen
(zum Beispiel mithilfe des Readers Quick Scan).

haben Praxisinhaber die Möglichkeit, in einem Vorab-Gespräch mit dem Fotografen ihre Wünsche zu konkretisieren.

Dann können die 360grad-Aufnahmen beginnen. Manuell oder per Roboter wird die Kamera dabei präzise gesteuert. Anschließend werden die Bilder per Funk zur weiteren Bearbeitung an einen Rechner gesendet. In der Regel sind die Aufnahmen innerhalb weniger Stunden beendet.

Für den optimalen Kontrastausgleich werden aus den Fotos später HDRs (High Dynamic Ranges) gebaut und zu einer 360grad-Ansicht

zusammengefügt. Das fertige Ergebnis wird in einem Zeitraum von etwa zwei Wochen als CD oder FTP-Download geliefert.

Mit Perspektive

In Zeiten von 3-D und Highspeed-Internet ist die animierte 360grad-Praxis die konsequente Weiterentwicklung einer effizienten Patientengewinnung und -bindung. Einfach, preiswert und modern – der virtuelle Rundgang ist bequem abrufbar mit allen PCs, Smartphones und Tablets, browserunabhängig und von überall. ◀

kontakt



OEMUS MEDIA AG

Henrik Schröder

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-307

E-Mail:

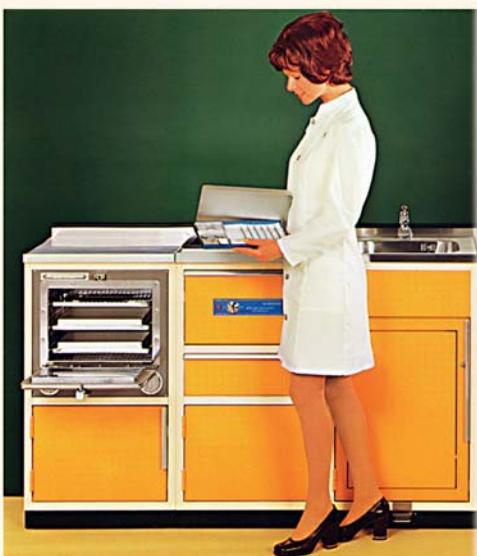
h.schroeder@oemus-media.de

www.360grad.oemus.com

ANZEIGE

Die Zeiten ändern sich unsere Qualität bleibt

Baisch Hygienecenter 1974



Baisch Hygienecenter Heute



Seit Jahrzehnten setzt das **Baisch Hygienecenter** Maßstäbe, wenn es um schlüssiges und systematisches Sterilisieren und Desinfizieren geht.

Karl Baisch
GmbH

Quality made in Germany

Neu: Antimikrobielle Beschichtung Baisch Microclean

Edle Entrees

Mobile Schränke

Zeitlos elegante Stahlmöbel

Hygiene-Logistik

Neu: Sensorgesteuerter Spender Hygenius Mk2 für Seife u. Desinfektion



Baisch stellt aus:

Fachdentall Südwest
Stuttgart, 28.-29.09.12

ID Süd
München, 20.10.12

ID Mitte
Frankfurt, 09.11-10.11.12

Detaillierte Informationen unter:
www.baisch.de

Im Jahr 2008 feierte das Familienunternehmen Antoni Carles S. A. – kurz ANCAR – aus der spanischen Mittelmeermetropole Barcelona seinen 50. Geburtstag. Über 50 Jahre ANCAR, das sind über 50 Jahre kontinuierlicher Forschung, Entwicklung und Produktion mit dem Anspruch, erstklassige Patientenliegen, Carts und Behandlungseinheiten zu bauen. Das spiegelt sich in der Ergonomie, dem Design und dem technischen Know-how der Behandlungsplätze wider.



Mit Herz und Verstand – Behandlungseinheiten aus Barcelona

Autor: Luis Pazos

Basismaterial jeder Liege, jedes Carts und jeder Einheit ist eine Legierung aus hochwertigem Leichtaluminium. Sie garantiert eine lange Lebensdauer und eine hohe Zuverlässigkeit. Natürlich stammen auch die Ausstattung sowie alle Zubehörteile von namhaften europäischen Markenherstellern. Die umfangreiche Serien- und Sonderausstattung sowie eine breite Farbpalette für die in zwei Varianten erhältlichen, anatomisch geformten Polster runden das Angebot ab. Alle Behandlungseinheiten sind als elektropneumatische (Serie 1) oder mikroprozessorgesteuerte (Serie 3) Schwingbügel- beziehungsweise Schwebetischversion für Rechts- oder Linkshänder sowie als Cartversion erhältlich. Das bundesweit präsente Händlernetz, insgesamt zehn mittelständische Dentaldepots mit langjähriger ANCAR-Expertise, garantiert einen schnellen und persönlichen Vor-Ort-Service. Hierzu wird ausschließlich auf regelmäßig durch den Her-

steller geschultes und autorisiertes Fachpersonal zurückgegriffen.

Unter Berücksichtigung der langjährigen Erfahrungen und Anregungen von Händlern, Technikern und vor allem Kunden wird das mittlerweile international renommierte Unternehmen auch in diesem Jahr weiter seine ehrgeizigen Ziele verfolgen. Hierzu wurde bereits auf der letztjährigen IDS 2011 in Köln der Prototyp des nunmehr erhältlichen Flaggschiffs der Firma ANCAR präsentiert: Die neue Serie 5 – eine Behandlungseinheit als Schwingbügel- oder Schwebetischvariante mit Säulenaufhängung und vertikaler Hubtechnik. Der komplett unverbaute, durchlässige Raum unter der Patientenliege erlaubt dem behandelnden Personal weitgehende Bewegungsfreiheit und schont dank der ergonomischen Sitzposition während der Behandlung vor allem deren Rücken! Die Ergonomie und das Design sind darauf abge-

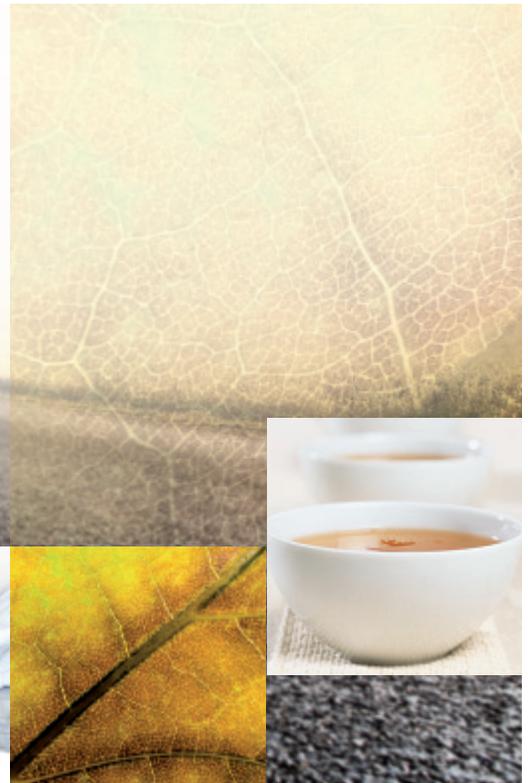
stimmt, alle Baugruppen und Komponenten so zu integrieren, dass ihre Nutzung die praktischen dentologischen Erfordernisse optimal und effizient unterstützt. Diese technisch wie technologisch ausgereifte und fortschrittliche, an den persönlichen Bedürfnissen ausgerichtete, Behandlungseinheit macht sie, ergänzt um Design und Ästhetik, nahezu einzigartig. Und natürlich ist auch sie aus Aluminium hergestellt. Die neue Serie 5: Ohne Zweifel eine gute Wahl – heben Sie ab! ◀

kontakt

Dentalgerätevertrieb –
Die ANCAR-Spezialisten
Tel.: 0800 2622733 (kostenfrei)
E-Mail: info@ancar.eu
www.behandlungseinheit.com



Vertrauen Visionen Ziele Wachstum Innovation Stabilität



Das unverwechselbare Dentaldepot

dental bauer steht für eine moderne Firmengruppe traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Das inhabergeführte Unternehmen zählt mit einem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden und beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Unternehmensgruppe ist an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder vertreten. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien



dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
D-72072 Tübingen
Tel +49(0)7071/9777-0
Fax +49(0)7071/9777-50
e-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

info

Die Geschichte einer der führenden Premiummarken im Bereich der Consumer Electronics beginnt 1923 in einer Berliner Radiowerkstatt. Pioniergeist und Innovationen prägen die Firma von Beginn an. 1926 revolutioniert das Unternehmen bereits mit der Dreifachröhre den Bau von Elektronenröhren. Sie wird heute als Vorläufer der ersten integrierten Schaltungen bezeichnet. Der mit der Dreifachröhre ausgestattete Ortsempfänger OE 333 wird ein sensationeller Erfolg.

Bereits 1931 macht Loewe durch die weltweit erste öffentliche Vorführung der elektronischen Fernsehübertragung international auf sich aufmerksam. Weitere Meilensteine auf dem Weg zum Erfolg: erstes Kassettentonbandgerät 1950, erster europäischer Videorecorder 1961, die Präsentation des ersten europäischen Sterefernsehers im Jahr 1981 und die Entwicklung des Art 1, der ab 1985 eine neue design- und technikorienteerte Fernsehergeneration einleitet. 1995 geht der erste umweltgerechte Loewe Fernseher CS 1 in Serie. Ebenfalls seit 1995 entwickelt sich Loewe konsequent zum Mediaspezialisten. 1998 folgt bereits die Markteinführung von Loewe Xelos @media – dem ersten Fernseher mit Internetzugang. Im gleichen Jahr führt Loewe mit Spheros den ersten Loewe Flachbildfernseher ein. In 2005 vollzieht das Unternehmen schließlich den Schritt zu einem der führenden Premium Flat-TV-Anbieter. Der Durchbruch gelingt mit dem Individual: Dem ersten Flat-TV mit individuellen Gehäusevarianten, Aufstellmöglichkeiten und Intarsienfarben. Der Loewe Connect läutet in 2008 durch die Verbindung von systemfremden Endgeräten mit dem Flat-TV ein neues, multimediales Fernseh-Zeitalter ein und begründet den Trend zum Smart-TV. Zum Sortiment gehören heute Fernseher, Blu-ray Player, DVD-Rekorder, Harddisk-Rekorder, Multi-room-Anlagen, Lautsprecher und Racks. Die einzelnen Produkte werden immer mehr zu kompletten Home-Entertainment-Systemen, deren Komponenten in Technik und Design perfekt harmonieren.

Wesentliche Stärke von Loewe ist die faszinierende Marke. Deren Attraktivität beruht vor allem auf der Attraktivität ihrer Produkte. Kernwerte der Marke sind die minimalistische Form, sinnvoller Fortschritt und exklusive Individualität.

Am Firmensitz in Kronach arbeiten rund 1.000 Personen, allein 120 davon als Ingenieure und Techniker in den Entwicklungsabteilungen und Labors. Die Vorteile eines Unternehmens mittlerer Größe nutzt Loewe konsequent: kurze Entscheidungswege, Flexibilität in der Produktentwicklung und Fertigung sowie die Leistungsbereitschaft einer miteinander verbundenen überschaubaren Belegschaft.

1999 war ein besonderes Jahr in der Unternehmensgeschichte: Loewe ging an die Börse. Im Geschäftsjahr 2011 lag der Loewe-Umsatz bei 274,3 Mio. Euro. Auch international ist Loewe in rund 50 Ländern der Erde präsent. Exklusive Loewe-Galerien finden sich in zahlreichen internationalen Metropolen wie Madrid, London, Paris, Amsterdam, Rom, Kopenhagen, Wien, Moskau und Hongkong.



Beim ZWP Designpreis 2012 war auch im zehnten Jahr des Wettbewerbs die perfekte Kombination aus Design, Innovation und Individualität entscheidend. Was liegt da näher, als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ entsprechend in Szene zu setzen?

Design ganz individuell

Autor: Dr. Roland Raithe



Mit großem Kino – denn das ist der Gewinnerpraxis, dem Münchener DENTALCARRÉ von Dr. Christian Hubert und Dr. Philipp Schmitz, sicher – mit einem Preis der Extraklasse, dem Loewe Connect ID. So überzeugt der Smart-TV „made in Germany“ nicht nur mit exklusiver Optik und bester Qualität; dank einer Vielzahl individueller Gestaltungsmöglichkeiten steht er der Praxisarchitektur in puncto Ideen- und Facettenreichtum in nichts nach.

Mit Persönlichkeit

Tatsächlich kann Connect ID ganz nach den Vorstellungen und der Persönlichkeit der Praxisinhaber gestaltet werden: So gibt es die neue Connect ID-Familie von Loewe in zwei technischen Varianten (mit oder ohne integriertem Festplattenrekorder

DR+), in drei verschiedenen Bildschirmgrößen (32, 40 und 46 Zoll), zwölf unterschiedlichen Farbkombinationen und 30 einzigartigen Aufstellösungen. Macht insgesamt 2.160 unterschiedliche Connect ID-Fernseher. In seinen wählbaren Gehäusefarben Schwarz, Weiß, Silber, Beige, Grün oder Orange sowie dem Rahmen in Schwarz Hochglanz oder Weiß Hochglanz lässt sich Connect ID sowohl



in ein klassisch-elegantes als auch in ein selbstbewusst-progressives Praxisambiente ideal einfügen und dem Stil des Wartebereiches anpassen.

Innere Werte

Doch nicht nur das Design überzeugt. Auch die Ausstattung der Connect ID Flat-TVs lässt

mayer

innenarchitektur
möbelmanufaktur



keine Wünsche offen. So bieten alle Bildschirmklassen ein überzeugendes 2-D- oder 3-D-Erlebnis. Hervorragende Klangqualität und ein nahezu unbegrenztes Multimediaangebot mit nützlichen Apps kennzeichnen den neuen Loewe Connect ID.

Zeitlos gut

Ob Smart-TV oder Zahnarztpraxis – Erfolg setzt sich jeweils aus der richtigen Kombination von Hightech, Qualität und Benutzer- bzw. Patientenfreundlichkeit zusammen. Wenn dies noch durch eine vollendete Gestaltung abgerundet wird, ist Aufmerksamkeit auf lange Sicht garantiert. Übrigens ist die Loewe AG bereits mit 200 internationalen Designpreisen ausgezeichnet worden. Wohin würde der Connect ID also besser passen als in die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreises 2012, in das Münchener DENTALCARRÉ von Dr. Christian Hubert und Dr. Philipp Schmitz? Alles eine Frage des Charakters! ◀

kontakt

Loewe AG
Industriestraße 11
96317 Kronach
Tel.: 09261 99-0
Fax: 0180 1222500
www.loewe.de



konzept & kreation: www.brandworkers.com, fotografien: rainer grohmann photography

räume realisieren
lassen



- _ grundrissplanung
- _ einrichtungsentwurf
- _ elektro-, sanitärplanung
- _ lichtkonzeption
- _ material-, farbgestaltung
- _ beratung bei raumsuche + mietverhandlungen
- _ bauleitung mit full-service, kostenplan + zeitplan
- _ produktion der einrichtung
- _ accessoires + kunst

mehrfach
zwp-designpreis
prämiert

mayer gmbh
amalienstraße 4
DE 75056 sulzfeld

tel +49 (0) 72 69 -9 19 99-0
fax +49 (0) 72 69 -9 19 99-8

info@mayer-im.de
www.mayer-im.de



Wasserhygiene in Zahnarztpraxen ist nach wie vor ein komplexes und stets aktuelles Thema. Laufende Novelierungen von Gesetzen, wie zuletzt der Trinkwasserverordnung, sowie Unklarheit über die tatsächliche Wasserhygienesituation in Zahnarztpraxen zeigen die Problematik und Relevanz der Situation. Wer sich dieses Jahr genauer über die bestehenden RKI-Richtlinien, Biofilm und seriöse Wege zur Wasserhygiene in Dental-einheiten informieren will, kann das an den Ständen der BLUE SAFETY GmbH auf den deutschlandweiten info dental- und Fachdental-Messen tun.



Abb. 1

Über (rechts-)sichere Wasserhygiene informieren

Autorin: Eva Mackowski

„Auch dieses Jahr wird für uns wieder sehr spannend. Wir haben viele neue Gesichter in unseren Reihen und wachsen dank unseres Erfolges stetig“, freut sich Geschäftsführer Christian Kunze. Gerade im letzten Jahr war der Andrang auf die Messestände so groß, dass

BLUE SAFETY dieses Jahr mit einem nochmals stärkeren Team auftritt und ein attraktives Gewinnspiel für interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte bereithält.

Im Mittelpunkt aller Messen steht die Intention, über die tatsächliche Wasserhygienesitu-

Abb. 1: BLUE SAFETY Anlage

ation in Zahnarztpraxen aufzuklären. Viele Ärzte wissen nach wie vor nicht, dass viele in der Branche verwendete Wasserentkeimungsmittel große Wirkungslücken aufweisen. Man-

che im Wasser lebende Mikroorganismen, wie zum Beispiel Pseudomonaden und Legionellen, können jedoch hochgradig gesundheitsgefährdend sein. Vor allem Legionellen, die tödliche Lungenentzündungen auslösen können, haben erst dieses Jahr

weltweit für Aufsehen gesorgt. Eine 82-jährige Frau, die sich nachweislich bei einem Routinebesuch bei ihrem Zahnarzt mit Legionellen infiziert hatte, starb an dem Erreger. Nicht nur an diesem, im renommierten THE LANCET-Journal publizierten Fall, wird deutlich, dass das Thema Wasserhygiene nicht an Aktualität verliert und weiterhin Aufklärungsbedarf herrscht.

info

Vorträge „RKI-konforme Wasserhygiene“ von Geschäftsführer Jan Papenbrock im Dental Tribune Study Club

Fachdental Leipzig	7.9.2012, 16.00 – 17.00 Uhr, Stand F98
	8.9.2012, 10.00 – 11.00 Uhr, Stand F98
Fachdental Südwest	28.9.2012, 14.00 – 15.00 Uhr, Stand F88
	29.9.2012, 12.00 – 13.00 Uhr, Stand F88

BLUE SAFETY-Messetermine auf einen Blick

Fachdental Leipzig	7. – 8.9.2012, Halle 5 – Stand E26
id nord Hamburg	21. – 22.9.2012, Halle A1 – Stand A27
van der Ven Hausmesse	21.9.2012, Bad Salzuffen
van der Ven Hausmesse	28.9.2012, Duisburg
Fachdental Südwest Stuttgart	28. – 29.9.2012, Stand FOY 90 (Eingang)
Bayerischer Zahnärztetag München	18. – 20.10.2012, Stand A9
id süd München	20.10.2012, Halle 6 – Stand B32
id west Düsseldorf	26. – 27.10.2012, Halle 8a – Stand F12
Essener Implantologietage	2. – 3.11.2012, ANTLANTIC Congress Hotel Essen
id mitte Frankfurt am Main	9. – 10.11.2012, Halle 5.0 – Stand E50
Gerl Hausmesse	14.11.2012, Köln

Großes Gewinnspiel* mit Verlosung auf der id mitte in Frankfurt!

BLUE SAFETY verlost 1 DENTAL AUTO-Anlage im Wert von 24.000 €

2. Preis: 1 iPad 3

3. Preis: 1 iPod



RÄUME FÜR IDEEN

so Geschäftsführer Jan Papenbrock. „Das Gutachten ist für uns alle ein persönlicher Erfolg.“ Die beiden Geschäftsführer Papenbrock und Kunze messen dem Gutachten einen hohen Stellenwert bei. Sie garantieren ihren Kunden die Wirksamkeit der BLUE SAFETY-Anlagen und halten sich an die strengsten Qualitätsstandards, daher ist es zwingend notwendig, jedes Versprechen auch wissenschaftlich zu fundieren. Über die regelmäßige Probenahme in den von BLUE SAFETY versorgten Praxen wird die Wirksamkeit der Anlage auch in der Praxis bestätigt, was dem Unternehmen eine enorme Datenlage über die Wirksamkeit von BLUE SAFETY beschert.



Wirksamkeit wiederholt bestätigt

Das Münsteraner Technologie-Unternehmen BLUE SAFETY GmbH führt regelmäßig Studien über die Wirksamkeit von Wasserdesinfektionsmethoden durch. Auch im letzten Jahr untersuchten Prof. Dr. med. M. Exner und Dr. rer. nat. J. Gebel des Instituts für Hygiene und Öffentliche Gesundheit der Universität Bonn Wasser aus den kontaminierten Schläuchen eines Biofilmschlauchmodells, welches Dentaleinheiten gleicht. Sie kamen erneut zu dem Ergebnis, dass die Bakterienanzahl im zuvor kontaminierten Wasser bereits nach weniger als einer Minute Kontaktzeit mit dem von BLUE SAFETY hergestellten Desinfektionsmittel unter die Nachweisgrenze fällt. Schon nach 77 Tagen war selbst jahrealter, teilweise mineralisierter Biofilm vollständig entfernt. Biofilm bildet sich in Wassersystemen bei der Gewinnung und Aufbereitung von Wasser, auch verursacht durch Kontamination über Reparaturen und Wartungsarbeiten an wasserführenden Systemen, durch Rohrbrüche, Verkeimungen an Wasseraustrittsstellen sowie durch retrograde Kontamination, wie zum Beispiel durch Rückfließen. Durch seine Matrix aus extrazellulären polymeren Substanzen (EPS) bietet Biofilm verschiedensten Mikroorganismen ein sicheres Habitat und schützt sie vor äußeren Einflüssen durch Desinfektionsmittel. Bei Kontakt mit fließendem Wasser können Teile der Mikroorganismen aus dem Biofilm in das fließende Wasser gelangen.

Die Studie ist nur ein Schritt des komplexen Arbeitsprozesses bei BLUE SAFETY. „Wir freuen uns, unsere Arbeit erneut bestätigt zu sehen“,

Informationsdefizite beseitigen

Detaillierte und wichtige Informationen erhalten Interessierte nicht nur am BLUE SAFETY-Stand auf den verschiedenen Messen, sondern auch in der zweiten Ausgabe der *hygienenews.com*, die der ZWP und der Dental Tribune beigelegt sowie online auf www.hygienenews.com zu finden ist.

Interessante Beiträge von Experten über Nevellierungen im Feld der zahnmedizinischen Wasserhygiene sowie spannende Praxistipps rund um Praxismarketing und Kooperationen sind nur einige der Themen in der *hygienenews.com*. Rechtlich fundiert und wissenschaftlich geprüft hat das Magazin den Auftrag, das Informationsdefizit im Bereich Wasserhygiene zu beseitigen. BLUE SAFETY gewährt mit dem Magazin hilfreiche Einblicke hinter die Kulissen der aquatischen Mikrobiologie.

Weiterhin gibt es neben den Messen die Möglichkeit, im „Dental Tribune Study Club“ den Vorträgen von Geschäftsführer Jan Papenbrock über „RKI-konforme Wasserhygiene“ beizuwohnen. ◀

kontakt

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstraße 57
48153 Münster
Tel.: 0800 258372-33
Fax: 0800 258372-34
E-Mail: hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

Höchste Qualität in edlem Gewande

Praxistaugliche Lösungen in bester Qualität sind der Gradmesser für Morita. Die Vorteile der Produkte des Familienunternehmens liegen auf der Hand: Gestaltung sowie Aufbau der Geräte orientieren sich an deren Verwendung und unterstützen den Praxisinhaber bei all seinen Tätigkeiten. Der Zahnarzt steht zunehmend in der Verantwortung, Qualitätsmanagement und Dokumentationspflichten nehmen einen immer weiteren Raum in den täglichen Abläufen und Routinen ein, daher sind auch die Hersteller hochwertiger Praxisausstattung mitverantwortlich, ihren Anwendern Instrumente und Geräte zur Verfügung zu stellen, die eine höchstmögliche Behandlungsqualität gewährleisten und es dem Praxisteam erleichtern, sämtliche Anforderungen bestmöglich umzusetzen. Funktional, klar strukturiert und dabei kompakt. Bei Neu- und Weiterentwicklungen profitieren die Anwender von Morita-Systemen davon, dass der Mensch im Mittelpunkt steht. Formen sind nicht nur um der Form Willen klar und einfach angeordnet, sondern es stehen immer auch anwendungsspezifische Aspekte im Vordergrund. Demnach ist der Arbeitsplatz für den Zahnarzt und sein Team ergonomisch gestaltet. Eine kompakte Behandlungseinheit oder ein kompaktes Röntgengerät erlauben dem Zahnarzt, seinem Team und dem Patienten maximale Bewegungsfreiheit, auch auf begrenztem Raum. Die zahlreichen Ideen aus dem Hause Morita werden immer auch von Zahnärzten auf ihre Praxistauglichkeit hin überprüft: Aus der Praxis, für die Praxis. So verbindet Morita bei seinen Premiumprodukten Funktionalität und Design in einzigartiger Weise. Anfang 2012 konnte das Familienunternehmen mit Soaric – einer gemeinsam mit der Münchner Design-Agentur f/p design GmbH konzipierten Behandlungseinheit – die Juroren des iF awards begeistern. Insgesamt erhielt das japanische Traditionsunternehmen bei seiner ersten Teilnahme am Internationalen Design Forum gleich mehrere Auszeichnungen: Morita überzeugte auf Anhieb mit der Premium-Behandlungseinheit Soaric und gewann in der Kategorie communication design für die Bedienoberfläche sowie für die Gestaltung von Broschüre und Werbeanzeige



je einen iF award. Mit dem iF gold award für das Produktdesign in der Kategorie „medicine/health+care“ wurde die zahnärztliche Behandlungseinheit sogar mit einer der wichtigsten und begehrtesten Auszeichnungen für innovative Produktgestaltung geehrt. Die iF awards gehören zu den international bedeutendsten Gestaltungspreisen und werden bereits seit 1953 vergeben. Zu den Preisträgern der begehrten iF gold awards gehörten 2012 auch renommierte und global aufgestellte Firmen wie Apple, Toyota, Sony und Daimler. Erstklassige Materialien, eine klare Designstruktur und intuitiv zu bedienende Arbeitselemente überzeugten bislang die Zahnärzte, die schon an Soaric behandeln. Seit der Produkteinführung zur Internationalen Dental-Schau (IDS) 2011 begeistert die Einheit mit der enormen Bandbreite verfügbarer Systemkomponenten, der hervorragenden Materialverarbeitung und einem ergonomischen Gesamtkonzept. Die Behandlungseinheit ist in zahlreichen Details individualisierbar. Technische Raffineszen, Individualität und Design verschmelzen in Soaric zu einer Einheit. Bei der Gestaltung wurden auch die möglichen Greifwege des Behandlers und der Assistenten berücksichtigt und vor allem für komplexe Behandlungen, wie endodontische Eingriffe, angepasst. Gleichzeitig vereint Soaric viele Funktionen, die dem Anwender den Arbeitsalltag erleichtern und den Behandlungsworkflow effizienter gestalten. Den innovativen Charakter der Einheit betonen zahlreiche patentierte Accessoires, wie z. B. die abnehmbaren Instrumentenköcher oder die Schlauchzugentlastung. Das keramische Mundspülbecken ist ebenfalls mit nur wenigen Handgriffen abzu-

nehmen und kann thermodesinfiziert werden. Der Designgedanke einer klaren und einfachen Struktur setzt sich auch im Innenleben der Behandlungseinheit fort. Die schnörkellosen Gestaltungselemente lassen sich gut reinigen und machen es dem Praxisteam leicht, den hygienischen Anforderungen gerecht zu werden. Die Polster von Soaric sind austauschbar und in verschiedenen dezenten Farbvarianten erhältlich. So kann der Praxisinhaber die puristisch gestaltete Behandlungseinheit auch noch nach einigen Jahren leicht an eine geänderte Praxisinneneinrichtung anpassen.

Aber auch die Patienten profitieren von der Premium-Behandlungseinheit: Soaric wirkt beruhigend und bietet einen großen Komfort. Eine bewegliche Armlehne ermöglicht Menschen mit eingeschränkter Mobilität einen leichten Einstieg auf den Patientenstuhl. Die Einheit unterstützt als zentrales Element durch eine reduzierte und harmonische Formensprache im Behandlungszimmer die Atmosphäre des Vertrauens in der Praxis. Die Sitz- bzw. Liegefläche ist für den Patienten zudem ausgesprochen bequem. Soaric ist nur ein Beispiel für den ausgesprochenen Ideenreichtum von Morita. Die technischen Produkte des japanischen Familienunternehmens überzeugen, weil es stets gelingt, durchdachte und praxistaugliche Lösungen auf höchstem Niveau anzubieten – in zeitlosem und puristischem Design. Bei der Praxiseinrichtung verzichtet man bewusst auf Muster, Dekorationselemente und Schnörkel. Im Fokus stehen Langlebigkeit der Geräte und Instrumente, Komplexitätsreduktion bei den Arbeitsabläufen und vor allem die Präzision der Produkte. Einfache, verständliche Strukturen sorgen für eine harmonische Umgebung. Dies vermittelt auch bei den Patienten ein Gefühl der Sicherheit, wodurch sich der Zahnarzt bestmöglich auf seine eigentliche Arbeit konzentrieren kann. Morita bietet dem anspruchsvollen Zahnarzt ein komplettes Sortiment ausgereifter Lösungen, die vor allem in funktionaler Hinsicht brillieren und dabei eine ausgezeichnete Ästhetik aufweisen.

J. Morita Europe GmbH
Tel.: 06074 836-0
www.morita.com/europe



IDEEN FÜR RÄUME

red dot 2012 für das kompakte Durchlaufsiegelgerät

Der weltweit führende Hersteller für Verpackungssysteme stellt seine Designkompetenz unter Beweis. Mit seinem herausragenden und innovativen Design konnte nun auch das voll validierbare Durchlaufsiegelgerät hm 780 DC-V von hawo in einem der renommiertesten Designwettbewerbe der Welt überzeugen. Im Rahmen des red dot award: product design 2012 wurde das hm 780 DC-V von einer hochkarätig besetzten Expertenjury mit dem Qualitätssiegel „red dot“ für hohe Designqualität ausgezeichnet.

Die Kombination aus Innovationen in der Technologie und im Design spielt bei hawo seit Jahren eine wichtige Rolle. „Die Auszeichnung mit dem red dot design award ist eine erneute Bestätigung und Motivation, auch weiterhin auf herausragendes Produktdesign zu setzen und dem Zuspruch unserer Kunden zu vertrauen“, so Christian Wolf, Geschäftsführer und Zuständiger für die Produktentwicklung beim Baden-Württembergischen Gerätehersteller hawo.

Das Modell hm 780 DC-V (V=validierbar) überwacht die Prozessparameter Siegeltemperatur, Durchlaufgeschwindigkeit sowie die Anpresskraft und erfüllt damit die aktuellen Anforderungen der DGSV-Leitlinie für die Validierung des Siegelprozesses.

„Wir wollen Anwendern eine professionelle, besonders einfach zu bedienende und vor allem sichere Arbeitslösung liefern. Daher wurde bei dieser Serie der Fokus auf die neue Bedienfunktion hawo IntelligentScan® gelegt. Die Funktion ermöglicht eine einfache Bedienung der Geräte mittels Barcodescanner. Wichtige Daten wie bspw. Personalnummer oder Produktbezeichnungen können direkt eingelesen werden. Die Informationen werden automatisch der entsprechenden Druckfunktion zugeordnet.

„Durch die serienmäßige FontMatic®-Drucktechnologie wird dabei die Größe des Verpackungsaufdrucks automatisch der Breite des verwendeten Siegelmaterials angepasst“, erklärt Christian Wolf, Geschäftsführer von hawo.

hawo GmbH
Tel.: 06261 9770-0
www.hawo.com



Exklusives Praxismobiliar

Seit nunmehr zehn Jahren setzt die Tischlerei *Woodstar* aus Odenthal ideenreiche Einrichtungs- und Raumkonzepte um. Immer im Fokus: moderner und außergewöhnlicher Praxisausbau, der durch Funktionalität besticht. Renommierte Architekten und Designer wissen vor allen Dingen das konsequent hohe Maß an Zuverlässigkeit und Flexibilität des Meisterbetriebs zu schätzen. Der hohe Qualitätsanspruch der Mitarbeiter von *Woodstar* spiegelt sich in der positiven Resonanz der Kunden wider – sowohl deutschlandweit als auch im benachbarten Ausland.

Einen besonderen Schwerpunkt setzt *Woodstar* auf die Verarbeitung von Mineralwerkstoffen der Hersteller LG und DuPont. Diese hochwertigen Werkstoffe werden hauptsächlich bei der Herstellung von Behandlungsmöbeln verwendet. Wegen der hervorragenden Verformbarkeit und der Möglichkeit zur fugenlosen Verbindung kommt das Material aber auch zunehmend bei Objektmöbeln und insbesondere bei der Gestaltung repräsentativer Empfangsbereiche zum Einsatz.

Das innovative Design, die handwerkliche Präzision sowie die Offenheit neuen Ideen gegenüber machen die Tischlerei *Woodstar* zum Partner für die Arztpraxis von heute.

Tischlerei Woodstar
Tel.: 02207 7040299
www.tischlerei-woodstar.de



→
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel 0211. 862 86 88
goeke-praxiskonzepte.de

GÖKE ■
PRAXISKONZEPTE



Zum 90. Firmenjubiläum im kommenden Jahr macht Komet den Kunden und sich selbst ein Geschenk und glänzt seit dem 1. September 2012 mit frischem Corporate Design. Qualität, Innovation und Tradition – beim neuen Auftritt beflügelt ein junger Zeitgeist die klassischen Komet-Werte. Stark das Logo: Der charakteristische Schriftzug liegt nun über der Spirale, die Symbole für Dynamik und Innovationskraft sichern das Wiedererkennen bei den 100.000 Kunden weltweit! Stark auch das neue Gesicht, das sich sukzessive auf Printunterlagen, Internetpräsenzen und Messeauftritten zeigt. Marketingleiter Frank Janßen: „Wir liefern einen modernen Auftritt unter Beibehaltung dessen, wofür wir stehen: seriöses Auftreten und Professionalität.“ Klares Profil gibt man sich auch bei der Anrede. Gebr. Brasseler oder Komet? Janßen: „In der Kommunikation wird die Marke Komet in den Vordergrund rücken. An der Firmierung der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG ändert dies aber nichts.“

In diesem Sinne:
Happy Birthday Komet,
wir sind gespannt!

Hartmetall-Finierer – die Glattmacher

Ins Geschäft der Hartmetall-Finierer stieg das Unternehmen Komet im Jahr 1971 ein. Dieser erste torpedoförmige Hartmetall-Finierer besaß eine gerade Verzahnung und ist durch die Zusammenarbeit von Komet mit Prof. Dr. L. Paul Lustig zu einem ganzen Instrumentensatz herangewachsen. Der Bostoner Professor inspirierte die Entwicklung des rationellen RCB-Präparationsatzes für die Kronen-Brücken-Präparation, um Fehlpräparationen, also dem unsachgemäßen oder zu starken Beschleifen der Zähne für prothetische Konstruktionen, Einhalt zu gebieten. Dabei wurden erstmals 18 Instrumente einem eigenen Arbeitsschritt beim Präparieren (individuell für Inlay, Onlay, Teil- oder Vollkrone) zugeordnet. Der RCB-Satz war nicht nur der erste Schritt in eine systematische Präparationstechnik und die Abkehr von den kantigen Instrumenten- und Präparationsformen, sondern auch die Geburt der Formkongruenz. Denn die im RCB-Satz enthaltenen Hartmetall-Finierer waren allesamt auf formgleiche Diamantinstrumente abgestimmt. Während man z. B. in den USA die Hartmetallinstrumente schätzte, bevorzugten deutsche Zahnärzte eher Diamantschleifinstrumente und wurden u. a. mit dem Kronenstumpfpräparationsatz 4005 von Prof. Dr. Reinhard Marxkors, Universität Münster, bedient. Er hatte den Satz 1972 gemeinsam mit Kom-

met entwickelt und den Einsatz des ersten Diamantfinierers wissenschaftlich unterbaut. Damit hatte man sich in Lemgo zeitgleich zwei konkurrierende Produktlinien geschaffen. Doch dieser Schritt spiegelt die Philosophie der Firma bis heute wider: Die Wünsche der Zahnärzte aufgreifen und nach internationalen Standards bedienen. Bis heute darf der Zahnarzt frei wählen, welches Material er bevorzugt. Gemeinsam mit Prof. Lustig erweiterte und modifizierte Komet den RCB-Satz 1976 in eine zweite Version (RCB II). Die Instrumente, die bisher eine parallel verlaufende Verzahnung aufwiesen, wurden nun durch eine gewundene ersetzt. Jürgen Schön, Komet Ressortleiter für Technik, erinnert sich: „Unsere B2 stellte einen Technologiesprung dar, weil sie alle drei Achsen in einem Schritt schaffte, hochpräzise arbeitete und erstmals vollautomatisch aus einem Magazin bestückt wurde.“ Die Herstellung formkongruenter Instrumente sollte für lange Zeit ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt bleiben. 1983 trat einer der Väter der „Esthetic Dentistry“, Dr. Ronald E. Goldstein aus Atlanta, an Komet heran. Der Wunsch Goldsteins nach einer erhöhten Schnittfreudigkeit bei der Kompositbearbeitung wurde mit einem Finierer mit geraden Schneiden am Instrumentenkopf umgesetzt. Die ET-Hochleistungsfinierer für Kompositrestaurationen erzielen Schritt für Schritt gute Konturen bei Front- und Seitenzähnen, feinfinierte Schmelzkompositübergänge und -oberflächen. Je nach Schneidanzahl ist ein nor-

males bis extrafeines Finieren möglich, in vielen Fällen kann sogar das Polieren entfallen.

Auch bei den ET-Instrumenten fährt Komet von Anfang an zweigleisig und produziert die Hartmetalllinie parallel als Diamantversion. Bei beiden Werkstofflinien bürgt Komet wie immer für hohe Qualität und sieht dem stetig wachsenden Kompositmarkt in-



Auch für lingual und palatinal wurden Q-Finierer in besonderen Formen entwickelt.

spierte entgegen. 1991 erleben die ET-Hartmetall-Finierer eine kleine, aber feine Korrektur: Sie erhalten eine nicht schneidende Spitze, wodurch die Gingiva geschützt und Einkerbungen in der finierten Oberfläche ausgeschlossen sind.

Nach der Jahrtausendwende spürte Komet immer deutlicher die steigende Nachfrage nach differenzierteren Instrumenten, bedingt durch die kontinuierlich abnehmende Größe der Kompositfüllkörper. Im Jahr 2004 machte es sich das Unternehmen zum Ziel, die bislang zur Bearbeitung von Kompositfüllungen benötigten drei Stufen (normal = 12 Schneiden, fein = 16 Schneiden, extra fein = 30 Schneiden) auf zwei zu reduzieren. Die Lösung war eine neuartige Querhiebverzahnung: der Q-Finierer. Dieser bewältigte die ersten beiden Schritte in einem einzigen Arbeitsgang, sodass bereits nach der ersten Finierstufe eine bessere Oberflächenqualität erreicht wurde als vorher nach der zweiten Stufe. Das Set 4546, das alle Instrumente für ein zweistufiges Finieren und Polieren zusammenfasst, erlaubt ein zeitsparendes Arbeiten für den Zahnarzt.



Komet im Wandel der Jahrzehnte: Ein frischer Zeitgeist schwingt im neuen Corporate Design mit, Wiedererkennen garantiert!

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Tel.: 05261 701-700
www.kometdental.de



Behandlungseinheiten in ihrer schönsten Form

Mit den Premium-Behandlungseinheiten hat ULTRADENT eine Geräte-Klasse auf höchstem Niveau in Bezug auf Design, Konstruktion, Verarbeitungsqualität und Bedienungskomfort geschaffen.

Die Premium-Modelle im Jubiläumsjahr 2012 verfügen über weitere Neuheiten. Besonders auffällig ist die Wassereinheit, das Assistenz-Element mit großem Touchscreen-Bedienfeld und der hochwertige, 19 Zoll große Flachbildschirm. Auch in Sachen Positionierung und Programmierung lassen diese Zahnarztgeräte keine Wünsche offen und unterstützen die Behandlung mit exklusiven Optionen.



Vom ZEG über autoklavierbare Mikromotore mit Drehmomentsteuerung, von der Intraoralkamera bis hin zum Elektrochirurgie-Gerät und einer integrierten Kochsalzpumpe kann alles über die Zentraleinheit gesteuert werden. Die logische, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente. Na-

türlich kann die Premium-Klasse mit Multimediasystem ausgestattet werden. Details, wie z. B. Touchscreen, optionale Funk-Fußanlasser und austauschbare Steuerventile, erleichtern die Behandlung und unterstützen die Praxishygiene. Das Supersoftpolster und ein individuelles Kopfstützensystem sorgen für Wohlbefinden. Die exklusiven Komfortpolster mit Klima- oder Massagefunktion sind eine ULTRADENT-Entwicklung.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Tel.: 089 42099270
www.ultradent.de



Polymerisationsgerät in bestem Design

Mit dem „red dot design award“ und dem „iF product design award“ hat Ivoclar Vivadent für das LED-Polymerisationsgerät Bluephase® Style gleich zwei international renommierte Designpreise erhalten. Überzeugt hat die Juroren vor allem die gelungene Verbindung von Design, Ergonomie und Funktionalität: Das Hochleistungs-LED-Polymerisationsgerät Bluephase® Style lässt sich im Stift- oder im Pistolen-griff halten, wobei es sich gut an Männer- wie auch an Frauenhände fügt. Durch das ergonomische Design ist das Gewicht des Gerätes gut verteilt. Das Gerät ist zudem leicht, was die Belastung von Hand und Arm des Anwenders verringert.



Als besonders anwenderfreundlich wurde die intuitiv verständliche Bedienung des Gerätes beurteilt. Sie erfolgt über eine Zwei-Knopf-Schaltung. Das Gerät funktioniert sowohl im Akku- wie auch im Netzbetrieb. Die Ladestation mit Ladekontrollanzeige ermöglicht das kontaktlose Laden des Akkus über Induktion. Für eine einfache und hygienische Reinigung wurden das Gerät und die Ladestation geschlossen konstruiert.

Der „red dot design award“ gilt weltweit als einer der wichtigsten Design-Preise. Er wird in 19 verschiedenen Kategorien verliehen. Im diesjährigen Wettbewerb standen 4.515 Produkte aus 58 Ländern. Prestigeträchtig ist auch der „iF product design award“, der Produkte aus 16 verschiedenen Kategorien auszeichnet. In diesem Jahr konkurrierten rund 3.000 Produkte aus 50 Ländern gegeneinander.

Ivoclar Vivadent GmbH
Tel.: 07961 889-0
www.ivoclarvivadent.de

Sprechanlage ist praxisnotwendig

Die täglichen Abläufe in der Praxis erfordern ein hohes Maß an schneller und reibungsloser Kommunikation. Vieles muss zügig geschehen, damit genügend Zeit für das Wesentliche bleibt, den Patienten. Eine modern geführte Praxis ist daher immer auch ein kleines Wirtschaftsunternehmen und kann nur dann erfolgreich geführt werden, wenn sowohl Organisation als auch eine reibungslose Kommunikation gewährleistet sind.

MULTIVOX gibt den praktizierenden Teams mit der MULTIVOX KOMPAKT Gegensprechanlage ein solches, in vielen Praxen bewährtes und auf den Behandler und sein Team abgestimmtes Organisations- und Kommunikationsmittel an die Hand. Die Anlage zeichnet sich vor allem durch die Kompatibilität zu ihren Vorgängermodellen aus. Sie ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar und somit eine rentable Lösung für viele unserer Kunden. Neben der Variante als Tischgerät sind insbesondere die Vielzahl der Einbaumöglichkeiten das große Plus dieser Anlage. Zur Standardausrüstung gehören u. a. eine 16-teilige Folientastatur, LED-Betriebsanzeige, Sammelruf, Abhörsperre, Türöffnung sowie die Möglichkeit der Einspeisung von Hintergrundmusik. Weitere Sonderfunktionen können problemlos in das Modell integriert werden. Begleitet wird die MULTIVOX KOMPAKT Anlage von einem Sortiment an Lautsprechern, die so gearbeitet sind, dass sie sich unauffällig in fast jedes Ambiente einfügen, egal ob als Wandaufputz-Lautsprecher oder edel als Wand-, Decken- oder Möbeleinbau-Lautsprecher.



MULTIVOX Petersen GmbH
Tel.: 0241 502164
www.multivox.de

Intelligent. Raffiniert. Naturgetreu.

Intelligente Beleuchtung beginnt mit einer Quelle, und die OP-Lampe A-dec LED funktioniert wie keine andere, indem Sie Ihnen hochentwickelte Beleuchtungsleistung mit weniger Augenermüdung, überlegener Ergonomie und niedrigen Betriebskosten bietet. Die OP-Lampe A-dec LED flutet die Mundhöhle mit Licht für außergewöhnliche Beleuchtung und verbesserte Sicht, ausgestattet mit drei Intensitätsstufen von 15.000, 25.000 und 30.000 Lux – das von Spezialisten für Dentale Ergonomie empfohlene Maximum – ohne eine konsistente 5.000 K neutrale weiße Farbtemperatur einzubüßen.

OP-Lampen sollten das gesamte Farbspektrum präzise wiedergeben und mischen, damit sie anhand der naturtreuen Farbtöne genaue Diagnosen stellen können. Indem sie ein Licht produziert, das einen hohen CRI hat, liefert die OP-Lampe A-dec LED eine Ansicht wahrer, natürlicher Farben. A-decs polymerisationssicherer Modus bietet brillantes gelbes Licht von 25.000 Lux, was dem Praxisteam ermöglicht, zu beleuchten und wirksam zu arbeiten, ohne dass es zur Polymerisation von fotochemisch initiierten Harzen kommt.

Eine innovative Verbreitung von Licht erzeugt ein uniformes Muster mit einem „Stadion“-Effekt mit minimalen Schatten, während die stufenweise Absenkung des Beleuchtungsgrades ein weichrandiges Lichtmuster erzeugt, das die Augenermüdung reduziert.

Für einmalige Ergonomie wird bei der Verwendung der Systeme A-dec 300 oder A-dec 500 beim automatischen Freihandbetrieb die OP-Lampe eingeschaltet, wenn die Rückenlehne des Behandlungsstuhls gesenkt wird, und ausgeschaltet, wenn der Stuhl in die Position zum Hinsetzen/Aufstehen gebracht wird. Die OP-Lampe A-dec LED gleitet mühelos und kann dank drei Drehachsen und Rotation um 540° nach Belieben verstellt werden. Einfache, klare Linien ermöglichen eine leichte Reinigung.



Wenn Sie Betriebskosten bedenken, denken Sie niedrig – und ökologisch intelligent: Die OP-Lampe A-dec LED verbraucht 80 % weniger Strom als Halogen-Lampen, hat eine Lebensdauer von 20 Jahren, ohne dass man je eine Birne wechseln muss. Und weil sie keine Hitze produziert und deshalb keinen Ventilator zur Kühlung braucht, ist sie komfortabel und leise. Für mehr Informationen zu dem Gebrauch von LED-Licht in OP-Lampen besuchen Sie www.a-dec.com/LED und laden Sie gratis das Fachreferat herunter.

Eurotec Dental GmbH
 Tel.: 02131 1333-405
www.eurotec-dental.info



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.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-190, kontakt@oemus-media.de

Ein Supplement von



Chefredaktion Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
 (V.i.S.d.P.)

Redaktion Antje Isbaner Tel.: 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
 Katja Mannteufel Tel.: 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de
 Denise Keil Tel.: 0341 48474-102 d.keil@oemus-media.de

Anzeigenleitung Stefan Thieme Tel.: 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz Josephine Ritter Tel.: 0341 48474-119 j.ritter@oemus-media.de

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



Preis pro DVD

99€

zzgl. MwSt. und
Versandkosten

Neue DVDs helfen up to date zu bleiben! Jetzt bestellen!



AUCH IM PRAXIS-ONLINE SHOP –
www.oemus-shop.de erhältlich!

Aktion

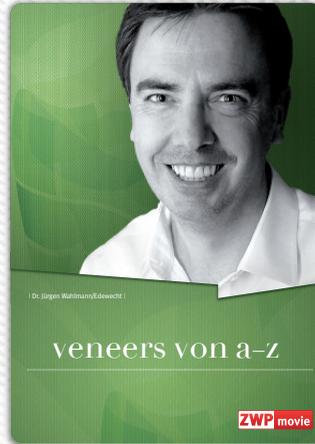
JETZT 3 für 2!
Nutzen Sie den
Preisvorteil!

3 DVDs zum Preis von 2!
(DVDs unterschiedlicher
Kurse!)

Bitte Zutreffendes ankreuzen bzw. ausfüllen!



**DVD-Vorschau
via QR-Code ▶**
Einfach scannen mit-
hilfe eines Readers,
z.B. Quick Scan



**DVD-Vorschau
via QR-Code ▶**
Einfach scannen mit-
hilfe eines Readers,
z.B. Quick Scan



**DVD Minimalinvasive Augmentations-
techniken – Sinuslift, Sinuslifttechniken***
| Prof. Dr. Klaus-U. Benner/Germering |
| Dr. Dr. Karl-Heinz Heuckmann/Chierning |

DVD Veneers von A-Z*
| Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht |

 Anzahl  Anzahl  Anzahl  Anzahl  Anzahl  Anzahl 

**DVD-Vorschau
via QR-Code ▶**
Einfach scannen mit-
hilfe eines Readers,
z.B. Quick Scan



**DVD-Vorschau
via QR-Code ▶**
Einfach scannen mit-
hilfe eines Readers,
z.B. Quick Scan

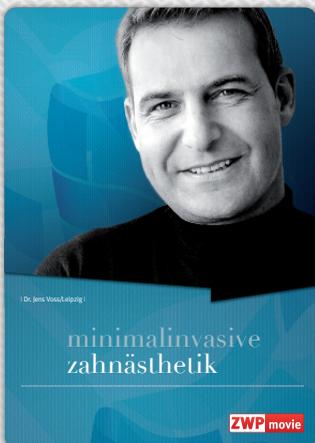


DVD Implantate und Sinus maxillaris*
| Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |
| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |

**DVD Chirurgische Aspekte der
rot-weißen Ästhetik***
| Prof. Dr. Marcel Wainwright/Kaiserswerth |

Kontakt
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus.com

*Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!



**DVD-Vorschau
via QR-Code ▶**
Einfach scannen mit-
hilfe eines Readers,
z.B. Quick Scan



DVD Minimalinvasive Zahnästhetik*
| Dr. Jens Voss/Leipzig |

DVD Unterspritzung*
| Dr. med. Andreas Britz/Hamburg |

Praxisstempel

Name/Vorname

Datum/Unterschrift



c-on nxt **Neu!**

Schärfer, pfiffiger,
immer aufrecht im Bild.

Die nächste Generation
inkl. 5 Jahre Garantie.



AUTOFOCUS

Sie konzentrieren sich
auf den Patienten

SCHON GEMERKT

Taster für Bildspeicherung:
die bedienerfreundliche
Alternative zum Fußschalter

IMMER AUFRECHT IM BILD

Die automatische Bilddrehung [HSC]
macht's möglich

MEHRPLATZFÄHIG PLUG & PLAY

Dank Direkt USB und "Human
Interface Device [HID]" Treiber

VERWACKLUNGSFREI DANK DIGITALEM BILDSTABILISATOR

Verwackelte Bilder sind Geschichte.
Die c-on nxt verfügt über einen
softwaregesteuerten Bildstabilisator
[nur in Verbindung mit byzz].
Selbst wenn Sie beim Auslösen eines
Bildes verwackeln, ist das Ergebnis
dennoch verwacklungsfrei

HELLES KÖPFCHEN

Modernste LED Technologie
für optimale Farben.
Beschlagfrei und Wischdesinfizierbar

LÄSST TIEF BLICKEN

Maximale Tiefenschärfe und Top-
Bildqualität dank Hochleistungsoptik
250-fache Vergrößerung: werfen Sie einen
Blick in den Wurzelkanal

>> ZOOMbastic. ERGOfantastic. Gut.

>> Innovative Spezialgeräte, die Sinn machen...

pa-on

- Parodontalstatus: schneller,
standardisiert und vollständig
SW-integriert



PADPLUS
PHOTO-ACTIVATED DISINFECTION

- effiziente Desinfektion oraler
Bakterien für alle Indikationen



CARIESCAN PRO™
EXCEED EXPECTATIONS

- effektives
Kariesmanagement



opt-on 2.7 TTL

- scharf bis zum Rand



www.orphedental.de / info. +49 (0) 73 51 . 474 990
Besuchen Sie uns auf den Dentalmessen!

orphedental 
premium innovations