

Beim Umbau oder Neubau einer Praxis gibt es für Zahnärzte verschiedene Möglichkeiten der Herangehensweise: die Umsetzung mit einem Dentaldepot oder einem Praxiseinrichter, die Beauftragung eines Möbelherstellers beziehungsweise einer Schreinerei oder die Zusammenarbeit mit einem freien Innenarchitekten oder Architekten. Doch wie arbeitet eigentlich ein freier Innenarchitekt? Im Folgenden soll der Arbeitsprozess aus Sicht zweier Innenarchitekten erklärt und verdeutlicht werden.



Abb. 1: Das Zusammenbringen von Ideen und Bildern.

# Die freie (Ideen-)Welt der Innenarchitekten

Autoren: Rudi J. Kassel und Clemens Hartmann, Dipl.-Ing. Innenarchitekten (FH)

Zunächst einmal: Bei der Vielzahl der Zahnarztpraxen, die Jahr für Jahr in Deutschland neu- oder umgebaut werden, finden sich in allen Bereichen der Praxisplanung und Einrichtung sehr viele gute Lösungen. Das zeigt auch der Designpreis der ZWP. Alle diese Lösungen sind von kompetenten Menschen erdacht und umgesetzt worden – allerdings mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten und Herangehensweisen.

ner Interessen bei der Praxiseinrichtung. So ist sichergestellt, dass im Prozess der Ideenfindung alle Möglichkeiten offen bleiben – das individuelle, merkfähige und unverwechselbare Praxiserscheinungsbild steht und bleibt im Mittelpunkt. Am folgenden Beispiel, welches eine sehr ungewöhnliche Zahnarztpraxis in Karlsruhe zeigt, lässt sich gut erkennen, wie wichtig und besonders diese Freiheit in der

Konzeptionsphase ist. Denn da keinerlei feste Möbel oder Produkte (außer den technisch erforderlichen) eingeplant werden müssen, können Gedanken und Assoziationen völlig frei fließen – und auch umgesetzt werden. Konkret bedeutet dies: bei freien Innenarchitekten folgt die Einrichtung der konzeptionellen Idee und nicht das Konzept den Vorstellungen von Einrichtung. Damit gehen freie Innenarchitekten einen etwas anderen Weg zum Ziel.



Abb. 2



Abb. 3

## Unabhängig zum Ziel

Völlig ungebunden arbeiten in der Regel die freien Innenarchitekten. Sie sind nicht mit bestimmten Einrichtungsfirmen oder Praxisausstattungen verbunden und sind so ausschließlich ihrem Auftraggeber verpflichtet. Die Entlohnung erfolgt allein durch das vereinbarte Honorar. Auch die immer wiederkehrende Frage, ob freie Innenarchitekten bei der Auftragsvergabe Provisionen bekommen, ist eindeutig mit Nein zu beantworten. Der Arzt zahlt nur für die Beratung, Planung und Umsetzung – und die vollständig unabhängige Vertretung sei-



Abb. 4

Abb. 2: Der Rezeptionsbereich. – Abb. 3: Lichtdurchfluteter Korridor und Wartebereich. – Abb. 4: „Kinderleichte Spielwolke“ im Warteraum.

Der neue Premiumstandard von ULTRADENT

Jetzt Praxis bei Visionären:

# vision U



Premiereinheit U 6000 mit  
vision U und Arztelement mit  
7" Display sowie Touch-Funktion

Intelligente Unterstützung Ihrer Qualitätssicherung? vision U!

**Das neue Multimedia-System der Premiumklasse macht  
Fortschritt offensichtlich:**

Mit interaktiver Programmführung auf hochauflösendem Multi-Touch-  
Screen (21,5"! ) – für sichtbares Perfectainment. Noch Fragen?

[www.vision-u.de](http://www.vision-u.de)

**ULTRADENT**  
DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

Ultradent Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 89 42 09 92-0 info@ultradent.de  
Fax: +49 89 42 09 92-50 www.ultradent.de



Abb. 5:  
Der Behandlungsraum  
„im Himmel“.

### Aus der „Traumwolke“ in die Zukunft

Ausgangspunkt dieser Karlsruher Praxis war die Idee, Menschen in einer Zahnarztpraxis freier, ja leichter zu machen und ihnen in einer nicht alltäglichen Atmosphäre die Gelegenheit zu geben, ihre Gedanken „fliegen“ zu lassen. Und was lag näher beim Thema „Fliegen“ als die Leichtigkeit der Wolken, etwas Schwebendes, Ruhe, die Offenheit für eine andere Welt? Dem Kunden wurde aufgezeigt, wie eine solche „Traumwolke“ geschaffen werden kann, welche Farben, welche Materialien, welche Stilelemente dafür infrage kommen und welche denkbaren Alternativen es gibt. Gemeinsam wurde sich dann dafür entschieden, aus diesem Grundthema ein Konzept für die Neugestaltung des zentralen Rezeptionsbereichs und der Kinderzahnheilkunde im ersten Stock zu entwickeln. Im Eingangsbereich des Geschäftshauses aus den 1970er-Jahren, in dem auf gleich mehreren Etagen die Zahnarztpraxis untergebracht ist, wurde die große zentrale Rezeption für alle Stockwerke geschaffen. Gemäß der Wolkenidee entschied man sich dabei für eine frei fließende, organische Form. Deren Weichheit und Geschlossenheit wird durch die fließenden Schichtungen an der Wand dahinter aufgebrochen, ohne die Wirkung des Einzelmöbels aufzuheben. Wichtiger Bestandteil des Konzepts war von Anfang an das Thema Licht. Denn die weißen Strukturen und monochromen blauen Flächen erfordern eine sehr gezielte und stimmige Beleuchtung, um miteinander wirken zu können. Neben großen runden Deckenleuchten, welche die nach oben öffnende Wirkung der blauen Lackspanndecke noch verstärken, wurden dezente

versteckte Akzentleuchten angebracht, um die Schichtungen an den Wänden zum Strahlen zu bringen. Alle Möbel sowie die Wandstruktur wurden von Spezialisten eigens gefertigt, nichts kam „von der Stange“. Die Fertigung erfolgte, wie übrigens immer bei der Zusammenarbeit mit einem freien Innenarchitekten, nach Ausschreibung bei mehreren Firmen. Wer letztlich den Zuschlag erhält, entscheidet immer der Zahnarzt als Bauherr. Und noch etwas: Der Bau solcher individueller Lösungen ist in der Regel nicht teurer als die Ausstattung durch einen Praxiseinrichter oder einen Möbelhersteller. Es sollte also keine Preisfrage sein, für wen man sich beim Um- oder Neubau einer Praxis entscheidet.

### Heiter und wolkig – die Kinderzahnarztpraxis

Im ersten Stock des Hauses, in dem sich die Kinderzahnarztpraxis befindet, hatte man es, wie gewohnt, mit einer komplexeren Aufgabe zu tun. An dieser Stelle soll jedoch nicht auf die konkreten technischen Erfordernisse und Prozesse eingegangen werden. Das obere Stockwerk wurde so angelegt, dass beim Betreten die Besucher an einer kleineren Rezeption empfangen werden; der Rezeptionsbereich dient vorwiegend der Strukturierung des Patientenstroms. Der Rezeption angeschlossen befindet sich der Wartebereich, der durch eine durchgehende Glaswand mit Tür getrennt ist. Der Clou hier: Die kleine „Wartewolke“ für Kinder, die durch ihren Aufbau vom Flur gesehen fast schwebend wirkt. In dieser Wolke können Kinder sich spielend verstecken und haben dennoch weiter einen Bezug zum Warteraum und zu ihren Eltern. „Wolkig“ geht

es auch in den Behandlungsbereichen zu. Dort wurden die Wände durch Wolkentapeten gestaltet, in jedem Zimmer ein anderes Motiv. Eiscremetüten, Blumen und Herzen, gepaart mit Fliegern, die sich in die Wolken schrauben, sorgen für einen Blick direkt in den Himmel. Farbige Polsterakzente auf den Stühlen unterbrechen das monochrome Blau und haben eine heitere Wirkung. In den blauen Lackspanndecken, von denen große Lichtfelder leuchten, können sich die kleinen Patienten schemenhaft selbst beobachten. Dies zeigt, wie vielfältig die Spielarten eines freien Konzepts sein können und wie lebensnah die Lösungen selbst bei sehr ungewöhnlichen Grundideen sind. Schließlich ist der Grundauftrag ja immer derselbe: die Praxis zum dreidimensionalen Instrument eines gelungenen Marketings zu machen. Denn neben den speziellen technischen Anforderungen haben gerade Zahnärzte meist hohe Erwartungen an die Außenwirkung ihrer Räume und an Faktoren wie Ästhetik und Style.

### Fazit

Es ist wichtig, gar notwendig, bei Idee und Entwurf einer Praxis zu träumen. Es sollte bei der Einrichtung einer Praxis nicht nur an Funktionalität und Technik gedacht – so unerlässlich diese auch sind –, sondern innere Assoziationen ebenso ernst genommen werden. Übermittelte Bilder von Reisezielen, von Plätzen, die geliebt werden und an denen man sich wohlfühlt, helfen einem Planer konkreter und kreativer zu arbeiten. Auch Mut zum Verwegenen kann sich da durchaus auszahlen. Wenn man Wolken auf die Erde holen kann – warum nicht auch einen Traum? ◀

## kontakt

Dipl.-Ing. Innenarchitekt (FH)  
Rudi J. Kassel  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt (FH)  
Clemens Hartmann  
herzog, kassel + partner  
Kaiserallee 32  
76185 Karlsruhe  
Tel.: 0721 831425-0  
E-Mail: kassel@herzog-kassel.de,  
hartmann@herzog-kassel.de  
www.herzog-kassel.de

# 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](http://www.henryschein-dental.de)  
[existenzgruendung@henryschein.de](mailto:existenzgruendung@henryschein.de)

**Erfolg verbindet.**

 **HENRY SCHEIN**<sup>®</sup>  
DENTAL