

Ausgezeichnet.

**RKI-konforme und
sichere Wasserhygiene**



Als BLUE SAFETY auf
den Markt kam, gab es
nichts Vergleichbares.

Und daran hat sich bis
heute nichts geändert.



Echte Video-Erfahrungsberichte auf
www.bluesafety.com




 DESIGN, CONSTRUCTION
 & MANUFACTURING
MADE IN GERMANY
 SINCE 1980



BEQUEME EINSTIEGSHÖHE



LÄNGSACHSENKIPPUNG



KOMFORTABLE KOPFLAGERUNG



OPERIEREN AUF IHREM LEVEL

OPERATIONSTISCHE FÜR ORAL- & MKG-CHIRURGIE



brumaba
OPERATING TABLE SYSTEMS

WWW.BRUMABA.DE

BRUMABA GMBH & CO. KG | BGM.-FINSTERWALDER-RING 21 | D-82515 WOLFRATSHAUSEN | DEUTSCHLAND | TELEFON: +49 (0) 8171 / 2672 - 0

ZWP designpreis #2013

Gewinnerpraxis mit überraschendem Konzept

Herzlichen Dank allen Bewerbern um „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013, den Praxisinhabern, Architekten, Designern, Dentaldepots und Möbelherstellern, auch den Gastbeiträgen aus Österreich, der Schweiz und der Türkei.

Doch wer wird dem Titel gerecht? Auch in diesem Jahr war diese Frage für die Jury nicht leicht zu beantworten. Denn was ist eigentlich schön? Schönheit wird subjektiv empfunden und liegt, Sie wissen es bereits, im Auge des Betrachters. Und doch setzt sich das allgemein als schön Empfundene aus verschiedenen Komponenten zusammen, die sich wie Bausteine zu einem gefälligen Ganzen fügen:

Als „gesetzmäßige Übereinstimmung aller Teile, (...)“, die darin besteht, dass man weder etwas hinzufügen noch etwas wegnehmen

könnte, ohne sie weniger gefällig zu machen“. So jedenfalls formulierte es Leon Battista Alberti, Architekt und Schriftsteller im 15. Jahrhundert. Was das mit heutigen Zahnarztpraxen zu tun hat? Eine ganze Menge. Es geht um Wohlgefallen, ausgelöst durch das perfekte Zusammenspiel von Formen, Materialien, Farben und Licht. Und aus dem Wohlgefallen, der erlebten Harmonie, kann sich das Wohlgefühl entwickeln. Ob in neugegründeten oder bereits bestehenden Zahnarztpraxen, Praxen im Neu-, Alt- oder Erweiterungsbau, solchen im Bürogebäude oder im Schloss, in Kinderzahnarzt- oder Spezialistenpraxen; jeder einzelne Wettbewerbsbeitrag hatte erkennbar eines zum Ziel: Eine Wohlfühlatmosphäre für Patient, Behandler und Praxisteam zu schaffen, entstanden aus einer – im besten Wortsinn – „ansprechenden“ Architektursprache. Die reicht bei den diesjährigen Bewerbern um den ZWP Designpreis von futuristisch-reduziert über traditionell-verspielt bis hin zu klassisch-elegant; immer mit einer ganz individuellen Note versehen.

Genau damit kann der diesjährige ZWP Designpreis-Gewinner künftig gezielt werben: Die Berliner Privatpraxis für orale Chirurgie, Implantologie und Parodontologie von Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller ist „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2013 und erhält die exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG.

Die Gewinnerpraxis hat die sechsköpfige Jury um den erfahrenen Designer Ralf Hug (Geschäftsführer pmhLE GmbH) und Architektin Christine Schreckenbach (pmhLE GmbH) begeistert: mit einem wahrhaft ungewöhnlichen Holzmöbel, das sich dynamisch vom Eingang bis zum Behandlungszimmer erstreckt. Ein überraschendes Konzept.

Die insgesamt zehn bestplatzierten Zahnarztpraxen finden Sie ab Seite 32. Wann überzeugen Sie uns mit Ihren Ideen?



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

Bild unten (v.l.n.r.): Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG) mit dem Gewinner des ZWP Designpreises 2013, Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller.

Der ZWP Designpreis wird im kommenden Jahr wieder neu vergeben. Einsendeschluss für alle Bewerber ist am 1. Juli 2014. Entsprechende Teilnahmebedingungen, -unterlagen und eine umfassende Bildergalerie seit 2002 finden Sie unter www.designpreis.org

Lassen Sie sich inspirieren. Wir freuen uns auf Sie!

Bis dahin bleiben Sie kreativ,

Ihre ZWP-Redaktion



Prämierte des ZWP Designpreises 2013.

Die Bildergalerie aller diesjährigen Teilnehmer finden Sie unter:
www.zwp-online.info



360grad-Praxistour von „Deutschlands schönster Zahnarztpraxis“ 2013
Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller, Berlin



Irgendwann stellt jeder Praxisbesitzer fest: Am Erscheinungsbild der bisherigen – ob der eigenen oder übernommenen – Zahnarztpraxis muss sich etwas ändern. Konsequenz und ganzheitlich. Über einen Tapetenwechsel weit hinaus. Aber wie sieht die optimale neue Praxisgestaltung aus? Worauf muss man achten, was ist im Trend der Zeit und wovon lässt man lieber gleich zu Beginn die Finger. Im Folgenden wird ein kleiner Einblick darüber gegeben, in welchen Bereichen erfahrungsgemäß oft falsche Investitionen getätigt werden und welche wichtigen Punkte im Zusammenhang mit einer langfristig erfolgreichen Praxisgestaltung unbedingt beachtet werden müssen.

Achtung Praxisgestaltung!

„Modern“ muss durchdacht sein.

Autorin: Bianca Beck

Von Empfang bis zur Homepage – eine Praxis muss, um wettbewerbsfähig zu sein und langfristig zu bleiben, hohen ästhetischen und funktionalen Patientenansprüchen genügen. Ganz konkret formen Patienten beim ersten Blick in eine Praxis ihre Meinung. Hier gilt es, unmittelbar und ganzheitlich zu überzeugen. Also weg mit leeren Flächen und unnötigen Flyern, her mit wesentlichen Raumstrukturen und einem kompetenten Praxisteam.

Empfangsbereich

Ein zentraler Ort einer jeden Zahnarztpraxis ist der Empfangsbereich. Nicht selten ist dieser Bereich sehr großzügig gestaltet und nimmt sehr viel Raum in Anspruch. Das Mobiliar allein benötigt oftmals schon viel Platz. Ein großer Anmeldebereich kann durchaus offen und modern auf Patienten wirken, ist jedoch im Kern unpraktisch und damit von nur wenig Nutzen für das Assistenzteam. Eine ein-

deutige Trennung des Empfangsbereiches in Rezeption und Backoffice ist nicht nur sinnvoller, sondern entspricht auch grundsätzlich besser der Funktion dieses Bereiches.

Rezeption

In diesem ersten Bereich, an der Rezeption, wird der Patient begrüßt, verabschiedet und mit ihm künftige Termine vereinbart. Dies ist die Hauptfunktion der Rezeption. Bei einem gut durchdachten Praxissystem findet sich



MULTIDENT
an ARSEUS DENTAL company

Höchste Gelegenheit

Ist denn schon Weihnachten?

TOP Angebot – Ihre neue KaVo E70



KaVo – E70

40.265,- €

inklusive ein Gerätepaket nach Wahl!*



Paket Hand-
und Winkelstücke



Thermo-
desinfektor



Intraoral
Scanner

**Noch besser –
für die Rückgabe
einer KaVo 1042
erhalten Sie zwei
Gerätepakete
nach Wahl.***

Höchst persönlich.

Ich achte gerne
auf die Preise.

Aber ich bestehe
auch auf Qualität.



Sebastian Reinbold, Multident Paderborn

Interesse? Rufen Sie uns an!

Ihre Ansprechpartner vor Ort:

Hannover T. 0511 530050 | Berlin T. 030 2829297 | Frankfurt/Main T. 069 3400150 | Göttingen T. 0551 6933630 |
Hamburg T. 040 5140040 | Leipzig T. 0341 5191391 | Neuss T. 02131 662160 | Oldenburg T. 0441 93080 | Paderborn
T. 05251 16320 | Rostock T. 0381 2008191 | Schwerin T. 0385 662022 | Steinbach-Hallenberg T. 0160 97863104

FreeCall 0800 7008890 | FreeFax 0800 6645884 | info@multident.de | www.multident.de

*Ein Gerätepaket, aus dem drei Optionen, erhalten Sie beim Kauf der Behandlungseinheit und gleichzeitiger Rückgabe eines Altgerätes (herstellerunabhängig) dazu. Bei Rückgabe einer KaVo 1042 erhalten Sie zwei Gerätepakete nach Wahl. Die Preise sind inkl. Anlieferung, Montage und Demontage des Altgeräts. Alle Preise in Euro zzgl. MwSt. sind gültig bis zum 31.12.2013 bzw. solange der Vorrat reicht. Abbildungen sind nur Beispiele. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten. Es gelten die AGB der Multident Dental GmbH.

hier kein Telefon. Dadurch herrscht Ruhe und die Empfangsmitarbeiterin kann sich voll und ganz dem Patienten widmen. In einem gesonderten Raum, einer Art kleinem Praxis-„Callcenter“, kann für telefonische Termin- und Rückfragen ein fachlich durchaus weniger geschultes Personal eingesetzt werden. Damit werden personelle Ressourcen besser verteilt und genutzt. Darüber hinaus leidet in allzu großen Empfangsbereichen erfahrungsgemäß oftmals auch die Diskretion, da ein großer Raum die Anhäufung von Patienten begünstigt.

Backoffice

Ein zu großer Empfangsbereich kann mit der Abtrennung und Einrichtung eines Backoffice effektiv verkleinert und so deutlich entlastet werden. Mit einem Backoffice wird extra Raum für die Abrechnung zur Verfügung gestellt. Da diese den Mitarbeiterinnen durch ihre steigende Komplexität immer mehr Zeit und Konzentration abverlangt, ist ein ruhiger Bereich hierfür in der heutigen Zeit unabdingbar. Das Backoffice bietet auch Raum für das besagte Callcenter, welches das Telefon am Empfang ablöst.

Wartebereich

Es gibt viele Möglichkeiten, den Wartebereich einer Praxis effizient zu gestalten und sinnvoll auszufüllen. Dabei gibt es Aspekte, die von der Klientel abhängen, aber auch solche, die allgemein beachtet werden sollten.

Werbungsauslage

So gilt es generell, von Werbung auf fest installierten Flatscreens abzusehen, denn diese könnte dem Patienten den Eindruck vermitteln, es ginge der Praxis nur um den Verkauf von Produkten und nicht die Heilung und Behandlung von Zähnen. Möchte man auf einen Fernseher im Wartebereich jedoch nicht verzichten, bietet es sich daher eher an, themenspezifische Dokumentationen oder das eigene Praxisteam darüber vorzustellen. Auch die Auslage von Artikeln im Wartebereich ist genau zu überdenken. Vor allem die Auslage in Vitrinen ist, so hat die Erfahrung gezeigt, wirkungslos. Zahnpflegeartikel sollten dem Patienten gezielt und individuell, als Teil seiner Behandlung, angeboten werden. Vitrinen dagegen nehmen nur Platz weg und sind schlussendlich nur ein störender Staubfänger.

Kinderecke

Die Kinderecke einer Praxis ist ein entscheidender Punkt. Bei Praxen, welche sich auf Kinderzahnheilkunde spezialisiert oder grundsätzlich viele Kinder als Patienten haben, empfiehlt es sich zum Beispiel, diesen Bereich vom restlichen Warteraum abzugrenzen. Optimalerweise sollte eine solche Abtrennung durch eine Glaswand erfolgen, um dem Aufsichtsbedürfnis der Eltern nachzukommen. Die Abgrenzung eines Kinderbereiches mindert darüber hinaus den Lärmpegel im Empfangsraum, wodurch für andere Patienten eine angenehmere Atmosphäre entsteht.

Behandlungsraum

Der Behandlungsraum ist der Hauptraum einer Praxis. Hier sollte vor allem darauf geachtet werden, dass dieser Bereich hell ist. Neben natürlichem Tageslicht, das durch Fenster einfallen kann, erzeugen auch spezielle Lampen angenehme Lichtverhältnisse, was für eine wohlige Atmosphäre sorgt. Weiterhin sollten die Türen breit genug sein und der Behandlungsraum selber genügend Manövrierrfläche für Rollstuhlfahrer und Abstellfläche für Rollatoren bieten. Einen guten und geordneten Eindruck machen hier freie Arbeitsflächen. Instrumente und sonstiges Behandlungszubehör sollten nicht offen dargeboten sein.

Barrierefreiheit

Bei der allgemeinen Gestaltung und Aufteilung einer Praxis gewinnt in Zeiten einer alternden Gesellschaft der Aspekt der Barrierefreiheit immer mehr an Bedeutung. So ist es ratsam, die sanitären Räumlichkeiten generell breit und großzügig zu gestalten. Damit trägt man dem gesteigerten Platzbedarf von Rollstuhlfahrern und Patienten mit Gehhilfen Rechnung. Das Gleiche gilt natürlich auch für Behandlungs- und Beratungsräume sowie für den Wartebereich. Bei Letzterem sollte darauf geachtet werden, dass die Sitzgelegenheiten auch zu einem guten Aufstehen geeignet sind. Der Zugang zur Praxis sollte auch für Menschen mit einer

ANZEIGE



BLUE SAFETY entfernt Biofilme, Algen, Legionellen und Pseudomonaden. Garantiert und zertifiziert.

Für eine unverbindliche Bestandsaufnahme oder Fortbildung rufen Sie uns **kostenfrei** unter **0800 - 25 83 72 33** (0800 BLUESAFETY) an oder schauen Sie sich auf unserer Webseite **Video-Erfahrungsberichte** von Kolleginnen und Kollegen an.

*think blue*TM | www.bluesafety.com

Was wäre,

gesteigerten Immobilität geeignet sein. Dies erreicht man unter anderem durch die Vermeidung von Stufen in und vor der Praxis oder durch das Anbringen von alternativen Rampen, Aufzügen oder auch einem Treppenlift. Besonders komfortabel sind automatische Schiebetüren, welche sich mittels einem Sensor öffnen und von alleine wieder schließen. Solche eignen sich auch auf den Toiletten.

Flyer

Flyer und Broschüren haben ein Ziel: Informationen sach- und patientengerecht an Frau, Mann und Kind zu bringen. Ausgelegte Flyer und Broschüren verfehlen jedoch in der Regel eine zielgerechte Informationsvermittlung. Patienten überfliegen oft nur das ausgelegte Material, ohne sich dabei von Angeboten direkt angesprochen zu fühlen und so informiert zu werden. Darüber hinaus entsteht durch das Auslegen von Flyern Unordnung, wenn diese von Kindern durcheinander gebracht werden. Das immer wieder Zurechtlegen des Informationsmaterials bedeutet so einen Mehraufwand für die Praxismitarbeiter. Sinnvoller ist es daher, Broschüren und Flyer gezielt im Zusammenhang mit einer speziellen Beratung und Behandlung auszuhändigen. Dabei sollten Flyer direkt von der eigenen Praxis kommen, mit Praxislogo und Praxistext; so wird Werbung für die eigene Sache und nicht die der anderen gemacht.

Homepage

Ein seriöser Internetauftritt ist heutzutage für jedes Unternehmen und so auch für jede Zahnarztpraxis ein Muss. Je nach Qualität der Internetpräsenz entscheidet sich auch die Wettbewerbsfähigkeit einer Praxis. Tritt eine Praxis online professionell und gut strukturiert, also besucherfreundlich auf, wird dies positiv von schon gewonnenen und potenziellen Patienten bewertet. Auch schafft ein ansprechender, inhaltlich seriöser und auf das Wesentliche konzentrierter Internetauftritt Vertrauen. Ein schneller und bequemer Informationszugang, wobei auch Patientenfragen zeitnah beantwortet werden, bindet unmittelbar und mittelbar Patienten an eine Praxis. Für die ältere Patientengruppe ist ein bedienungsfreundliches Internetprofil von besonderer Bedeutung, da es gerade älteren Patienten oftmals schwerfällt, sich im Internet zurechtzufinden. Wird ihnen die Informationsabfrage erleichtert, hat man auch hier wieder gepunktet. Es lohnt sich also, besonders an dieser Stelle, weitläufig und langfristig zu investieren.

Fazit

Für eine moderne, ästhetisch und funktional überzeugende Zahnarztpraxis gibt es heutzutage viele Kriterien, an denen sich eine Praxis messen lassen muss. Das gilt auch für die Praxisgestaltung – von kleineren Details, wie der Auslage der klientelgerechten Zeit-

schriften im Wartezimmer, bis hin zu qualitätsentscheidenden Kriterien wie der Gewährleistung der Diskretion am Empfang. Das Optimieren der erwähnten Gestaltungspunkte ist wesentlich für den Erfolg einer Praxis; es ersetzt jedoch nicht die Präsenz und Kompetenz eines professionell geschulten und freundlichen Praxisteams. Das Auftreten und die Arbeit des Teams im Empfangs- und später Behandlungsraum ist entscheidend für die nachhaltig positive Patientenbewertung einer Praxis. Nur im Zusammenspiel von Mensch und Raum, sprich Mitarbeiter und Praxis, entsteht eine ganzheitlich einladende, glaubhafte und damit erfolgreiche Praxispräsentation. ◀

Bianca Beck

[Infos zur Autorin]



kontakt

beck+co.

Postfach 25

55586 Meisenheim

Tel.: 06753 124800

Fax: 06753 124802

www.beckundco.info

ANZEIGE

wenn Sie keinen Wettbewerber hätten?



Kompromisslose Wasserhygiene.

Die Geschichte vom Heiligen Gral kennen Sie? Klar, wer kennt die nicht! Underinnern Sie sich, für welches Auto Sie früher schwärmten? Olle Kamellen, oder? Aber genau das begleitet uns ein ganzes Leben lang – Geschichten. Ohne sie wären manche Erinnerungen nur halb so viel wert. Geschichten helfen uns dabei, Menschen, Dinge und Ereignisse im Gedächtnis zu behalten. Oft über Jahrzehnte.

Selbst die Schule setzt von Anfang an auf Geschichten. Unsere ersten Additionsaufgaben waren imaginäre Gartenarbeit – wir sammelten Äpfel und Birnen ein.

©Ivelin Radkov

Storytelling mit Design

Autorin: Kerstin Schulz

Kerstin Schulz
[Infos zur Autorin]



Wir lieben Geschichten! Schließlich sind wir permanent von ihnen umgeben: Werbetexte, Nachrichten. Aber nur die besten schaffen es in unseren Bewusstseinspeicher. Ganze Unternehmen beschäftigen sich deshalb mit der

Produktion guter Geschichten. Das Erzählen wandelt sich und nennt sich jetzt Storytelling. Unternehmensphilosophie und Kultur lassen sich damit deutlich verständlicher an Mitarbeiter und Kunden vermitteln. Freilich ist es nicht jedem vergönnt, dafür eine Idee zu finden, die sich ins kollektive Bewusstsein gräbt. Aber den Versuch ist es wert! Wussten Sie, dass das Geschichtenerzählen beim Zahnarzt gar nichts Neues ist?

Vor einigen Jahren stieß ich auf Hinweise zu einem Dentisten, der in den Dreißigerjahren in Berlin praktizierte – Dr. Bendias. Als weit-

geister Mann führte er seinen Patienten während der Behandlung Schmalfilme von Fahrten mit dem Zeppelin vor und erzählte abenteuerliche Geschichten dazu. Ganze acht Jahrzehnte haben die Erinnerungen an diesen Zahnarzt überdauert! Das Geheimnis seines Praxiserfolgs: Er ließ die Patienten an seiner Leidenschaft teilhaben. So verschaffte er ihnen Erlebnisse, die sie selbst vermutlich nie hätten haben können. Zusätzlich nahm man die Geschichten dankbar als Ablenkung von der nicht immer schmerzfreien Behandlung wahr. In dem, was er tat, wirkte Bendias authentisch.

Entwickeln Sie Ihre eigene Story!

Authentizität wird häufig unterschätzt. Ein Kinderzahnarzt, der selbst keine Kinder hat? Oder einer, der nicht gern operiert, aber meint, er müsse Implantate anbieten, weil es alle tun? Das kann nur schiefgehen oder wird

zumindest keinen großen Erfolg begründen. Wie aber findet man für die eigene Praxis eine Konzeptidee, die nachhaltig ist, den Spaß an der Arbeit fördert und sich zusätzlich in eine Designsprache übersetzen lässt? Wer sich von der Masse abheben möchte, muss sich diese Fragen heute stellen. Es genügt nicht mehr, ein Praxisschild an die Tür zu schrauben und darauf zu warten, dass sich Patienten einfinden. Wir alle sind gemeinsam anspruchsvoller geworden. Die Orte, an denen wir uns aufhalten, die Dinge, mit denen wir uns umgeben, sollen positiv wirken. Was uns nicht gefällt, lehnen wir schnell ab. Denn inzwischen haben wir eine riesige Auswahl, auch bei Zahnärzten.

Bevor Sie sich also fragen, wie Ihre Zahnarztpraxis sein muss, damit Patienten sich darin wohlfühlen, halten Sie noch einmal kurz inne und überlegen Sie, was Ihnen gefällt. Womit fühlen Sie sich wohl? Welche Praxis passt zu

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.




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. 1: Ein blauer Fluss an der Decke demonstriert Klarheit und Transparenz bei Behandlungsabläufen. Die zusätzlich entstehende Dynamik ist gewollt – in dieser Notfallpraxis wartet niemand länger als zehn Minuten auf den Arzt.

Ihnen? Schauen Sie sich den Standort an, für den Sie sich entschieden haben. Was geben die Räumlichkeiten her? Stellen Sie sich dieselbe Praxis in zehn Jahren vor. Analysieren Sie ganz ehrlich und entscheiden Ihre Behandlungsschwerpunkte. Ist Ihr Equipment darauf abgestimmt? Und wollen Sie mit Ihren Mitarbeitern älter werden? Je eingehender Sie sich mit diesen Fragen beschäftigen, umso deutlicher geben Sie Ihrer Wunschpraxis Kontur. Lassen Sie Ihrer Fantasie ruhig freien Lauf! In der ersten Phase der Ideensammlung ist alles erlaubt. Und tief in Ihnen schlummert der rettende Einfall. Hundertprozentig! Fahren Sie beispielsweise gern Rad? Eventuell sogar ein wenig mehr als andere? Zieht es Sie gar in jeder freien Minute raus auf die Straße, Kilometer machen? Dann ist sie das – Ihre Idee! Sie müssen Sie nur noch umsetzen. Wenn Ihnen für all das der Nerv fehlt, kein Problem! Lassen Sie sich helfen! Es gibt viele Dienstleister, die Ihnen die Arbeit abnehmen, Ideen für Ihren Standort entwi-

ckeln, mit Ihnen gemeinsam brainstormen oder Ihrer Praxis ein Konzept auf den Leib schneiden. Wichtig ist, dass Sie sich jemanden suchen, der sich mit Zahnarztpraxen auskennt, einen Insider sozusagen.

Aber zurück zu unserer Idee: Ab sofort kreisen alle Ihre Gedanken um das Fahrrad. Welche Patienten würden zu Ihnen kommen, wenn Sie sich als Fahrradfreak outen? Befindet sich Ihre Praxis in einer Gegend, die mit dem Rad gut erreichbar ist? Gibt es Radwege, Fahrradständer (naja, die können Sie notfalls auch besorgen)? Und vor allem: Wie lässt sich diese Idee gestalterisch umsetzen?

Die Praxisstory nimmt Gestalt an

Manche Denkansätze finden hier ein abruptes Ende. Aus einer kleinen Praxis können Sie schließlich keine große machen, aus einer 2B-Lage keine 1A. Das kann das Aus für die beste Idee sein. Nicht so für Ihre Fahrradpraxis. Merken Sie? Unser Einfall hat sogar schon einen Namen bekommen. Noch nichts Umwerfendes, aber mit Entwicklungspotenzial. Wenn Sie jetzt im Geiste Ihre Räumlichkeiten betrachten, behalten Sie das Rad im Hinterkopf. Die Gedankengänge dürfen auch weiterhin noch ein wenig ungeordnet sein. Für Ihre Mitarbeiter ließen sich beispielsweise Ergometer aufstellen, zur Benutzung in den Pausen und nach Feierabend. Hilfreich für die Team-Gesundheit. Vielleicht wollen ja sogar Patienten hin und wieder in die Pedale treten, um unvorhergesehene Wartezeiten zu überbrücken?

Weiter. Wie gestaltet man eine Fahrradpraxis? Lässt sich ein eigener Parkraum einrichten, in dem auch teure Räder während des Zahnarzttermins unterkommen? Was halten Sie davon, die Wände mit Fotos berühmter Radsportler zu dekorieren? Oder Sie stellen die Geschichte des Fahrrades bildlich dar, verewigen Gedanken prominenter Zeitgenossen zum Radfahren. Vielleicht findet sich irgendwo Platz für eine interessante Skulptur aus ausrangierten Rädern. Zur Not machen es auch alte Sättel oder Fahrradklingeln. Ganz grundsätzlich könnte das Speichenrad für die Gestaltung Ihrer Praxis bis hin zum Logo eine Rolle spielen. Und garantiert finden Sie einen Künstler, der Ihnen das Rad an den Praxiswänden in Szene setzt und weitere



Abb. 2: Hier wird der Gang durch die Praxis zu einer wahren Entdeckungsreise in Sachen Kunst. Die vielen Nischen bergen Ruhezeiten und sorgen für angenehme Intimität.

Ideen liefert. Steht nicht im Praxiskeller noch dieser alte Tretbohrer? Zugegeben, kein Fahrrad, aber mit ein wenig Fantasie lässt sich ein Zusammenhang herstellen...

Wenn die Idee erst einmal da ist, wird man bei näherer Betrachtung immer eine Vielzahl passender Gestaltungselemente finden: Von architektonischen Details über Farb- und Lichtakzente bis hin zu Einrichtungsideen. Achten Sie jedoch darauf, es bei der Ausarbeitung Ihrer Praxisstory nicht zu übertreiben. Patienten wollen ernst genommen werden!

Welchen Nutzen bringt der ganze Aufwand?

Irgendwann ist sie fertig – Ihre Wunschpraxis. Was fangen Sie nun damit an? Monate lang haben Sie bei laufendem Praxisbetrieb saniert und modernisiert, immer aufs Neue das Budget berechnet, sich über Zeitverzögerungen geärgert und die nachlässige Arbeit einzelner Gewerke verflucht. Die Mängelliste

ANZEIGE

Wir bringen Farbe ins Spiel.
Praxis(-Um)Gestaltungen mit einfachen
aber sehr wirkungsvollen Mitteln.



farbmodul.de
Das Designbüro für Kommunikations- und Interiordesign

zur Bauabnahme hat Ihnen schließlich den Rest gegeben. Aber werden die Patienten Ihre Arbeit überhaupt würdigen? Wird es positives Feedback geben für die Veränderungen? Oder bleibt alles beim Alten, wenn die erste Euphorie verfliegen ist?

Ihrer Story steht die erste Bewährungsprobe bevor. Jetzt stellt sich heraus, ob Sie einfach nur gestaltet haben oder ob Sie tatsächlich eine Geschichte erzählen, die sich im Praxisalltag mit Leben füllen lässt. Ein professionelles Konzept muss in jedem Fall mehr bieten als tolles Design. Schauen wir uns

erneut unsere „Fahrradpraxis“ an, konkret das, was die Patienten neben einer schönen Praxis erwartet. Beispielsweise finden Fahrradfahrer genügend Platz im Fahrradständer vor. Wer ein sehr teures Gefährt mit sich führt,

kann es tatsächlich in einem praxiseigenen Fahrradraum abstellen. Es gibt Schließfächer für Satteltaschen und Helm. Durstigen bietet man im Wartebereich kühle Getränke an. Im Bad kann man nicht nur Zähne putzen, sondern sich auch frisch machen. Dort steht eine kleine Auswahl an dafür erforderlichen Toilettenartikeln wie Deo, Creme und Haarspray bereit. Im Zeitungsständer liegen Magazine über Outdooraktivitäten ...

Sie haben sich natürlich auch Gedanken über sinnvolles Networking gemacht. Der Fahrradladen um die Ecke bietet Ihren Patienten bei Bedarf kleinere Reparaturen und Durchsichten an, während der Radfahrer selbst bei Ihnen auf dem Behandlungsstuhl liegt. Und zweimal jährlich starten Sie einen ganz besonderen Event. Mit einem befreundeten Arzt, Radsportler wie Sie, und interessierten Patienten gehts auf Tour. Während der Fahrpausen tauscht man sich über Trainingsmethoden, optimale Ernährung und Verhalten in Unfallsituationen aus. Und klar, dass sich Ihre sportbegeisterten Pa-



Abb. 4: Neben einer Spannung erzeugenden Symbiose aus Alt und Neu ist in dieser Praxis Effizienz oberstes Gebot. Die Möbel sind selbst entworfen, vom Tischler gefertigt und laufen auf Rollen.

tienten über Zahnrettungsboxen als Give away freuen! Oder über die Tatsache, dass Sie auf Ihrer Homepage regelmäßig Insidertipps für die schönsten Fahrradstrecken der Region liefern. Im Grunde lässt sich alles, was in der Praxis geschieht, auf Ihre Praxisstory abstellen. Selbstverständlich auch die Behandlung. Für eine „Fahrradpraxis“ ist es fast schon Pflicht, die Anfertigung eines Sportmundschutzes anzubieten. Perfekt, wenn sich das Labor gleich nebenan befindet. Auch Infoblätter über das richtige Verhalten bei einem Zahnunfall sind hilfreich. Sportlern ist ihre Gesundheit enorm wichtig. Denn mit Zahnschmerzen fährt es sich schlecht auf einen Berg hinauf. Maßgeschneiderte Leistungsangebot und sinnvolle Präventionsmaßnahmen wird diese Zielgruppe zu schätzen wissen. Doch was ist mit den Patienten, die sich nicht so sehr fürs Radfahren begeistern? Bleiben die künftig weg? Die Kunst besteht in der Tat darin, den Spagat zu schaffen. Zwischen den Patienten, die genau wegen Ihrer speziellen



Abb. 3: Für manche Marketingideen braucht man Mut. Ausrangierte Fahrräder an einer Hausfassade.

Affinität zu Ihnen kommen, und jenen, denen es ziemlich egal ist, was Sie in Ihrer Freizeit treiben. Dennoch werden Ihnen auch Letztere im Wesentlichen treu bleiben, wegen der Praxisgestaltung, wegen des Services oder einfach, weil Sie als Mensch und Zahnarzt überzeugen. Ganz abgesehen von dem Phänomen, dass mancher sich in seiner Arztwahl bestätigt fühlt, wenn seine Praxis bei anderen im Gespräch ist...



Wir gestalten Ihre neue Welt



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



Abb. 5: Ventilator in Form eines Flugzeugpropellers. Der Praxisinhaber ist in seiner Freizeit Pilot.

Machen Sie von sich reden

Die Präsenz einer Zahnarztpraxis in der Öffentlichkeit fördert in der Tat permanenten Patientenzulauf. Und geht es Praxisinhabern nicht auch um zusätzliche neue Patienten, wenn sie ihre Räume von Architekten und Inneneinrichtern gestalten lassen? Wenn sie mit ihren Teams in monatelanger Kleinarbeit ausgeklügelte Konzepte und Ideen umsetzen? Das Einfach-mal-überstreichen-weiß-die-Farbe-nicht-mehr-sehen-kann reicht vor dem Hintergrund des enormen Konkurrenzdruckes nicht mehr aus. Stattdessen stellen sich immer mehr Praxen den gewachsenen Ansprüchen der Patienten an moderne, schön gestaltete Behandlungsstätten. Der jährlich ausgelobte Designpreis der ZWP beweist das. Die Frage lautet also: Wie präsentiert man die eigene Praxis im wohlwollenden Lichte der Öffentlichkeit? Zahnärzte, die mit der Praxisgestaltung bekannte Architekten beauftragen, garantieren sich schon von vornherein einen Aufmerksamkeitsbonus. Warum? Wir lieben Exklusivität und wir lieben es, anderen davon zu berichten. Beispielsweise von einem genialen Architekten, der schon für X, Y gebaut hat. Da sind sie wieder, die Geschichten. Es geht nicht ohne sie. Wenn Sie also wollen, dass man über Ihre Praxis spricht, machen Sie selbst den ersten Schritt: Bieten Sie Information! Und warum nicht beim Design ansetzen? Sprechen Sie über ihre besondere Idee oder exklusive Details, über Ihre Architekten oder Innendesigner. Und schauen Sie sich an, was die Kollegen tun. Es geht nicht ums Kopieren. Eher darum, herauszufinden, auf welche Weise es andere Praxen in die Medien schaffen.

Klappern gehört zum Handwerk

PR ist für Zahnärzte relativ neu. Noch vor sechs, sieben Jahren gab es kaum eine Praxis, die beispielsweise Pressemitteilungen herausgab. Inzwischen sind beim Internetportal openpr.de allein unter dem Buchstaben Z

etwa 140 Zahnärzte verzeichnet, die mehr oder weniger regelmäßig Informationen über ihre Praxen veröffentlichen und so versuchen, auf sich aufmerksam zu machen. Ob das gelingt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Gutes Timing spielt eine ebenso große Rolle, wie ein interessantes Thema. Entscheidend ist jedoch immer das WIE der Information. Wie liest sich Ihre Story? Ist sie schlüssig? Bietet sie Neues oder gar Unerwartetes? Präsentieren Sie spannende Details? Hat Ihre Mitteilung die geeignete Form? Nicht zu lang, nicht zu kurz, aussagekräftige Überschriften? Liefern Sie passende Fotos? Lässt sich das Material sofort weiterverwenden? Journalisten wollen neue, unverbrauchte Informationen. Sie stehen selbst unter dem Druck, permanent Nachrichten von morgen liefern zu müssen. Helfen



Abb. 6: Vorreiter beim Storytelling – die Autoindustrie. Der Designer provoziert Kopfkinos beim Betrachter, indem er ihn ins Innere der Gangschaltung eines Sportwagens blicken lässt. (Alle Fotos Copyright Patrick Daubitz)

Sie Ihnen dabei! Verstehen Sie sich als Ideengeber. Irgendwann macht sich diese Mühe bezahlt.

Ohne eine aktuelle Praxishomepage läuft dabei allerdings gar nichts. Präsentieren Sie Veränderungen in Ihrer Praxis zuallererst dort. Fotos und Informationen fördern bei den Patienten Lust auf mehr. Für den Wiedererkennungswert macht es sich außerdem gut, wenn das Praxisdesign auch in der Homepage Niederschlag findet, wenn auf Ihrem Praxisflyer, auf Visitenkarten und Bestellzetteln, auf Infoblättern und Praxismappen immer wieder ein bestimmtes Designmotiv auftaucht. Damit wirken Praxis und Kommunikation wie aus einem Guss. Bitten Sie einen Architekturfotografen, Ihre neuen schönen Räume künstlerisch in Szene zu setzen. Solche Fotos sind für die Öffentlichkeitsarbeit von großem Wert! Denken Sie bei der Home-

page an den Menüpunkt Presse. Journalisten finden Infos über Ihre Praxis damit schneller. Und Ihren PR-Aktivitäten verleiht es Professionalität und Seriosität. Auch Sponsoring eignet sich als Sprungbrett ins öffentliche Bewusstsein. Nicht zu vergessen: Social Media. Wählen Sie hier unbedingt mit Bedacht! Überlegen Sie, ob Ihre Zielgruppe eher auf Twitter, Facebook oder Google+ aktiv ist. Alternativ können Sie einen Blog betreiben, in dem Sie sich zu ganz speziellen Themen äußern. Aber verzetteln Sie sich nicht! Ihre eigentliche Arbeit ist die am Patienten.

Suchen Sie sich spezialisierte Dienstleister

Von der Pflege Ihrer Webseite über die Pressearbeit bis hin zu den Social Media Aktivitäten können Sie den größten Teil der Kommunikationsarbeit an Fachleute auslagern. Denken Sie bei der Wahl Ihres Dienstleisters effizient. Ein Texter oder PR-Berater sollte sich in der Zahnmedizin auskennen, damit nicht zusätzlich Zeit für langwierige Briefings anfällt. Nutzen Sie das Know-how Ihres Dienstleisters frühzeitig! Lassen Sie ihn schon an der Praxisgestaltung teilhaben. Der kritische Blick von außen ist oft sehr hilfreich und das Entwicklungspotenzial Ihrer Story größer, wenn Sie möglichst viele Perspektiven berücksichtigen.

Erinnern Sie sich an das Auto, das Sie früher fahren wollten? War vielleicht auch ein Käfer dabei? Der zumindest hat eine legendäre Geschichte, die damals in wenige Worte passte: Er läuft und läuft und läuft und läuft und läuft ... Ihre Praxis auch? Wenn Ihre Story authentisch wirkt, ganz sicher! ◀

kontakt

DENTCOLLEGE
Kerstin Schulz
Straßmannstraße 49
10249 Berlin
Tel.: 030 42025284
E-Mail: post@dentcollege.de
www.dentcollege.de

Komfort – neu definiert

CP-ONE PLUS



Diese Vorteile bietet die neue CP ONE Plus Behandlungseinheit:

- bequemer Einstieg, besonders für ältere und behinderte Patienten, komfortable Lagerung
- Beratung des Patienten auf Augenhöhe durch das abknickbare Fußteil
- neue rotierende Speischale mit sensorgesteuerter Wasserbefüllung
- neukonstruierter Fußschalter, der alle Funktionen über das Drücken und Drehen einer Scheibe steuert
- das intuitive Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen und ein organisches EL-Display
- der bewährte Belmont Hydraulikantrieb arbeitet zuverlässig, verschleißresistent, leise und komfortabel, auch die Kopfstütze wird hydraulisch bewegt

Warum entscheiden sich jedes Jahr über 17.000 Zahnärzte weltweit für einen Belmont-Behandlungsplatz?

CP ONE Plus

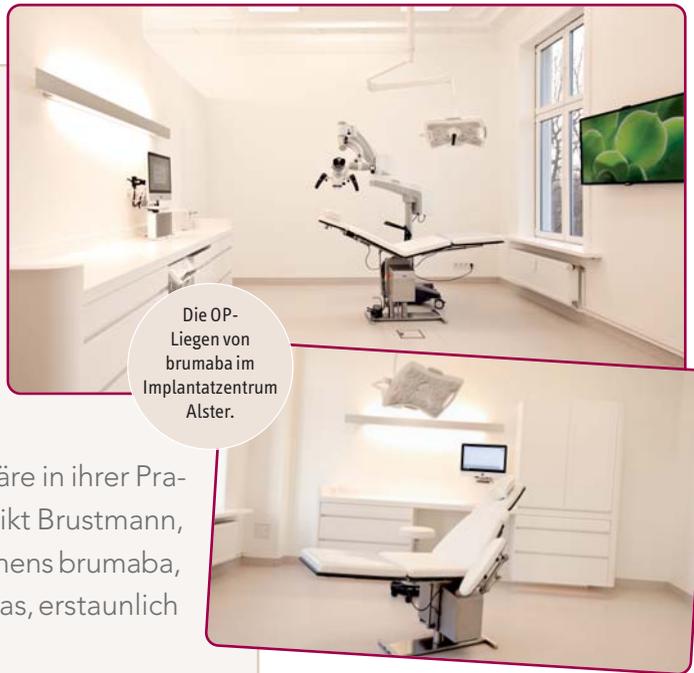
Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.takara-belmont.de

Frau Dr. Leyli Behfar betreibt seit September 2012 – in einem stilvollen Gründerzeitgebäude direkt am Ostufer der Außenalster und damit in bester Hamburger Lage – das Implantatzentrum Alster, eine oralchirurgische Überweiserpraxis. Neben der Qualität ihrer chirurgischen Arbeit bietet die Hamburger Oralchirurgin ihren Patienten eine ganz besondere Wohlfühlatmosphäre in ihrer Praxis. Die Redaktion sprach mit ihr und Benedikt Brustmann, dem Geschäftsführer des Familienunternehmens brumaba, über Angst, Operationstische und wie man das, erstaunlich gut, mit Wohlgefühl verbinden kann.



Die OP-Liegen von brumaba im Implantatzentrum Alster.

Wohlgefühl statt Angstgefühl

Autorin: Carla Senf

Frau Dr. Behfar, wir dürfen Sie beglückwünschen – die Ausdruckskraft in Ihrer Praxis ist ganz eindeutig: erstklassige Chirurgie in angstfreier entspannter Wohlfühlatmosphäre. Warum war es Ihnen wichtig, das zu Ihrer Philosophie zu machen?

Dr. Leyli Behfar: Ich habe in meiner beruflichen Laufbahn immer wieder feststellen müssen, wie ungern Menschen zum Zahnarzt gehen, und erst recht für einen operativen Eingriff zu einem Chirurgen in die Praxis. Vielen sieht man die Angst regelrecht an, wenn sie auf dem Behandlungsstuhl sitzen. Für mich war diese Situation immer recht belastend, sodass ich irgendwann angefangen habe, zu überlegen, ob ich nicht etwas daran ändern könnte. Der Patient soll sich bei uns immer wohlfühlen und mit positiven Gefühlen an die Behandlung zurückdenken. Er soll schon beim Betreten der Praxis die Angst draußen lassen können und sich wie ein Gast rundum umsorgt wissen. Daher war es mir wichtig, eine wohnliche und warme Atmosphäre, wie z. B. in einer Hotel-Lounge, in meiner Praxis zu schaffen. Die optimale Be-

handlung des Patienten ist dabei natürlich selbstverständlich. Bei uns kommt es auf das etwas „Mehr“ an Service an.

Wie haben Sie diese Angstfreiheit architektonisch umgesetzt?

Dr. Leyli Behfar: Wir haben zwei komplett voneinander getrennte Bereiche. Im ersten Obergeschoss wird der Patient empfangen. Hier befinden sich der Wartebereich, der Besprechungsraum und der administrative Bereich. Nichts erinnert hier an eine oralchirurgische Praxis. Die angstreduzierende Atmosphäre wird bis in den letzten Praxiswinkel umgesetzt. Vom Obergeschoss gelangt der Patient über eine in-

terne Treppe – die wir nachträglich eingebaut haben, um zwei komplett voneinander getrennte Stockwerke zu verbinden – in den OP-Trakt. Hier ist alles sehr modern, puristisch und in Weiß gehalten. Denn im OP-Bereich soll ein komplett anderes Raumempfinden erzeugt werden: Ein Gefühl von Reinheit, Sterilität, Weite und Wohlempfinden. Ein operierter Patient verlässt dann die Praxis direkt vom OP-Trakt und muss nicht wieder in das erste Obergeschoss, wo noch wartende Patienten ihn eventuell sehen könnten.

Gern möchten wir noch mehr über Ihr ausgesuchtes Operationsmobiliar erfahren.

Dr. Leyli Behfar: Zur Wohlfühlatmosphäre gehört natürlich auch die bestmögliche, bequemste Lagerung des Patienten. Ich höre immer wieder von unseren Patienten, vor allem von denen, die Rücken- und Nackenprobleme haben, dass sie noch nie so bequem beim „Zahnarzt“ gelegen haben. Dabei möchte ich auch die bestmögliche Arbeitsergonomie für mich und meine Mitarbeiterinnen nicht außer Acht lassen. Wir haben zum

Dr. Leyli Behfar



Benedikt Brustmann



Teil Zwei- bis Drei-Stunden-Eingriffe. Um während der gesamten OP-Dauer hoch konzentriert die beste Leistung erbringen zu können, darf es nicht zu Ermüdungserscheinungen am Rücken, an den Armen und auch an den Augen kommen. Daher sind die OP-Liege und die OP-Leuchte die wichtigsten Komponenten, um einen chirurgischen Eingriff sowohl für den Patienten als auch für das OP-Team so bequem und dadurch auch erfolgreich wie möglich zu gestalten. Die einfache und schnelle Handhabung dieser Komponenten ist mir dabei ebenso wichtig.

Benedikt Brustmann: Frau Dr. Behfar, das hätte ich als Geschäftsführer von brumaba nicht besser zum Ausdruck bringen können, welche Komponenten uns bei OP-Liegen wichtig sind.

Und deshalb haben Sie sich für die Produkte von brumaba entschieden?

Dr. Leyli Behfar: Ja genau, denn all die mir wichtigen Komponenten für meine Patienten, mein Team und mich wurden durch die brumaba-Liege in einem vereint. Ich stelle höchste Ansprüche an mich und mein Team und natürlich an das chirurgische Equipment. Das Unternehmen brumaba wurde mir von Kollegen, deren Praxen ebenfalls auf dem neuesten Stand der Technik sind, empfohlen. Ein Außendienstmitarbeiter führte mir die OP-Liegen in meiner alten Praxis vor, und für mich war sehr schnell klar, entweder diese Liege oder keine. An dieser Stelle möchte ich gern dem Außendienstmitarbeiter Herrn Stolze, der mir immer wieder in der Aufbauphase der Praxis mit Rat und Tat zur Seite stand und dabei so zurückhaltend wie möglich agiert hat, mein Lob und meinen Dank aussprechen. Nicht zu vergessen ist auch sein körperlicher Einsatz, die komplette Liege zur Probe an einem Nachmittag alleine bei mir auf- und wieder abzubauen.

Herr Brustmann, was macht also den Unterschied?

Benedikt Brustmann: Ich denke, das Beispiel von Dr. Behfar beschreibt sehr gut, was den Unterschied bei uns macht. Bei brumaba standen immer schon mehrere Gesichtspunkte im Vordergrund, um ein optimales Umfeld im Behandlungs- oder Eingriffsraum zu schaffen. Der wichtigste Faktor ist das Zusammenspiel zwischen bequemer und fachgerechter Lagerung des Patienten und zu-

gleich der optimale ergonomische Zugriff des Arztes oder Chirurgen. Ein weiterer entscheidender Punkt ist die Qualität und Zuverlässigkeit der Arbeitsgeräte. Jeder Ausfall eines Behandlungsstuhles oder Operationstisches ist mit enormen Umständen und Kosten verbunden. Deshalb haben wir uns dies als Ziel gesetzt und legen darauf bei unseren Entwicklungen verstärkt Wert. Sicherlich kann man in der Entwicklung vieles einfacher und preiswerter machen. Aber für uns ist viel wichtiger, dass das Produkt zuverlässiger und besser wird. Gerade bei chirurgischen Eingriffen ist und wird die Präzision der Verstellungen, die Lagerung des Patienten, die Stabilität des Operationstisches und vor allem der Einblick in das Arbeitsfeld für den Chirurgen immer wichtiger, um ein optimales Ergebnis zu bekommen. Und dies ermöglichen wir.

Frau Dr. Behfar, wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Dr. Leyli Behfar: Die Praxis wird in naher Zukunft noch um zwei weitere Behandlungszimmer und zwei Eingriffsräume erweitert werden. Für mich ist klar, dass wieder brumaba-Liegen zum Einsatz kommen werden und ich freue mich schon jetzt auf die Zusammenarbeit und Umsetzung.

Benedikt Brustmann: Und auch wir freuen uns auf den gemeinsamen Weg dahin und natürlich das schöne Ergebnis. ◀

Vielen Dank für das Gespräch!



kontakt

Implantatzentrum Alster
Schwanenwik 14
22087 Hamburg
Tel.: 040 28807893
www.implantatzentrum-alster.de

brumaba GmbH & Co. KG
Bgm.-Finsterwalder-Ring 21
82515 Wolfratshausen
Tel.: 08171 2672-0
www.brumaba.de

WIR
BEDANKEN
UNS
FÜR DEN
DESIGNPREIS
2013

raumplan

corrensstraße 1 · d 50733 köln
fon +49.221.715 66 58 · cell +49.178.799 71 62
info@pd-raumplan.de · www.pd-raumplan.de

Abb. 1:
Auch das ist „Nachhaltigkeit“: Eine simple Küche wurde mittels Corporate Art von HWD kreativ aufgewertet. (Foto: Philipp Neumann)



In den letzten Jahren hat sich die Zahl neuer, innovativ verwendeter Materialien vermehrt und täglich kommen weitere hinzu. Die zeitgemäße Praxiseinrichtung ist mehr denn je von der „Differenzierung zum Mitbewerber“ geprägt, und daher wundert es nicht, dass Planer das bekannte Bild der sterilen, reinweißen Zahnarztpraxis völlig auf den Kopf stellen. Einen kleinen Überblick nachhaltiger und kreativ eingesetzter Materialien zeigt der nachfolgende Bericht.

Schön, schöner, am schönsten – Materialien im Praxiswettbewerb

Autor: René Kottmann

Der Welt der Materialien für das Innenraum-Design steht ein weitgreifender Umbruch bevor. Seitdem klar ist, dass Ressourcen an fossilen Energieträgern in den kommenden Jahrzehnten zur Neige gehen und viele Stoffe nur noch begrenzt zur Verfügung stehen, wird vermehrt nach gleichwertigen Lösungen gesucht. Die werkstofflichen Errungenschaften des letzten Jahrhunderts, die vor allem dem Erdöl zu verdanken sind, werden

zusehends an Bedeutung verlieren. Das Verwenden umweltfreundlicher Materialien und die Nutzung nachhaltiger Produktionsverfahren mit sozial gerechten und gesundheitsunbedenklichen Arbeitsbedingungen werden von der Gesellschaft in einigen Bereichen bereits vorausgesetzt. Das Bewusstsein für einen umweltfreundlicheren Umgang mit Materialien und das Denken in Materialkreisläufen ist bereits beim Endkunden angekommen.

Durch die deutlich veränderten Ansprüche der Patienten hat sich der Wettbewerb für Arztpraxen verstärkt. Künftig werden sich Praxen und Kliniken im marktwirtschaftlichen Wettbewerb um die Gunst der Patienten neu ausrichten, differenzieren und positionieren müssen. Ein vorausschauendes Denken ist gefragt, ja notwendig, um das Unternehmen in Bezug auf Gesundheit, Therapie und Ästhetik erfolgreich zu führen. Ärzte müssen sich früh entscheiden,

BERATUNG

PLANUNG

DESIGN

UMSETZUNG

FÜR

SMILEDENTITY

Praxis für ästhetische
Zahnmedizin in Dreieich

ob sie sich im privaten Segment bewegen oder die Großzahl an Patienten der gesetzlichen Kassen behandeln wollen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Im privaten Segment wird eine moderne technische Ausstattung als Standard vorausgesetzt. Daneben werden jedoch auch ein angenehm gestaltetes Praxisambiente und serviceorientierte Mitarbeiter erwartet. Die individuelle, hochwertige Gestaltung der Praxisräumlichkeiten und die Entwicklung eines ganzheitlichen, konsequenten Corporate Designs sind ausschlaggebend für den Erfolg des Gesundheitsunternehmens. Schließlich hängt die Bewertung einer Praxis von der subjektiven Empfindung des Klientels ab. Wer hier überzeugen kann, der hat im Wettbewerb um die gewollten Patienten schon fast gewonnen.

Mineralwerkstoff

Das Verbundmaterial Mineralwerkstoff besteht aus Acrylmasse, abgebundenen natürlichen Mineralien und Farbpigmenten – die Zusammensetzung variiert je nach Herstellermarke – und ist, weil wasserfest, porenfrei und schwer entflammbar, als leicht pflegbares Oberflächenmaterial für Platten und Flächen in privaten wie öffentlichen Sektoren ideal geeignet. Unter Hitzeeinwirkung lässt sich die Platte in fast jede Form zwingen und bleibt, nach dem Abkühlen, in der neuen Form stabil. Organische und amorphe Formen sind somit kein Hindernis. Die Besonderheit des Mineralstoffs zeigt sich

beim Zusammenfügen. Spezialkleber verbinden die einzelnen Teile fest; nach dem Aushärten lassen sich die Klebestellen schleifen und polieren. Das Ergebnis ist ein optisch fugenloses und homogenes Möbelstück. So lassen sich große Möbelemente wie aus einem Guss verwirklichen und könnten, bei schwer zugänglichen Räumen, in mehreren Teilen vor Ort zusammengefügt werden. Aufgrund des hohen Anteils natürlicher Mineralien im Material bietet der Werkstoff eine große Vielfalt an Farben; darüber hinaus lädt die Transparenz des Materials zum kreativen Spiel mit Licht und Lichteffekten ein. Mit dem Verwenden von Mineralwerkstoff sind Funktionalität, Ästhetik und Hygiene optimal kombiniert. Eine für das Praxissegment sehr gut geeignete Herstellermarke von Mineralstoff ist Varicor®. Neben verschiedensten Plattenmaterialien bietet Varicor® auch eine große Auswahl gegossener Becken und Waschtischformen für den Gesundheitsbereich an.

Bedruckte Design-Glasplatten

Glas ist eines der ältesten Werkstoffe der Menschheit. Gleichzeitig ist es zeitlos und modern und aus privaten, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Anwendungs- und Gestaltungsbereichen nicht wegzudenken. Eine Raum- bzw. Behandlungseinheit einer Praxis kann mittels des Einsatzes von individuell gestalteten Glasplatten effektiv und kostengünstig aufgewertet werden. Speziell das Anbringen von Nischenrückwänden hebt das Praxis-

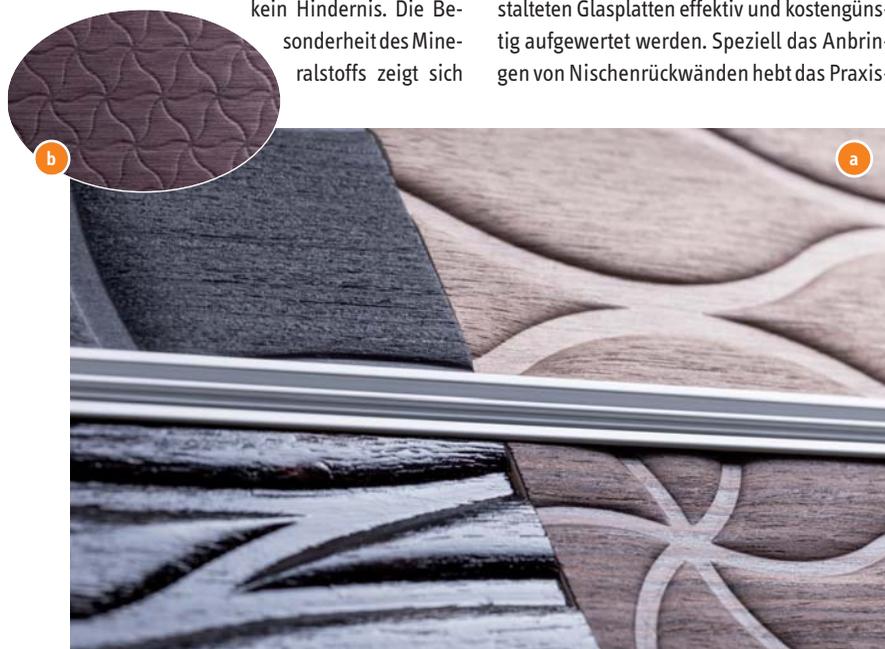
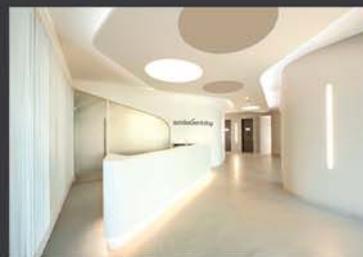


Abb. 2a, b: Natürlichkeit und Ausdrucksstärke müssen nicht im Widerspruch stehen. Das beweist die Motion-Kollektion der Firma R. Ulrich & Co. GmbH. (Foto: Philipp Neumann)



raumplan

corrensstraße 1 · d 50733 köln

fon +49.221.715 66 58 · cell +49.178.799 71 62

info@pd-raumplan.de · www.pd-raumplan.de



Abb. 3: Die Musterwand zeigt verschiedene Paneele mit verschiedenen Mustern und Oberflächenbehandlungen. (Foto: Philipp Neumann)

lenformen, Gitterstrukturen oder Punktmustern aufpräpft werden. Danach können die Oberflächen lackiert, gewachst oder geölt werden. Da es sich bei der Paneelpräpfeplatte mit Echtholz Furnieren um eine nur 4 mm starke Platte handelt, kann sie auf nahezu jede andere Trägerplatte montiert werden. Das Bearbeiten von Holz zu Furnieren ist eine äußerst ökonomische Form der Holznutzung: Aus einem Baumstamm von 2,50 m Länge und 0,60 m Durchmesser können ca. 320 m² Oberflächen für den Möbel- oder Objektbereich mit Furnier ausgestattet werden. Die dünne Präpfeplatte wird außerdem nahezu aus allen bei der Holzzernte anfallenden Stammteilen hergestellt, was sich auf die immer knapper werdenden Ressourcen positiv auswirkt. Das Holz wird damit optimal und (nicht nur) im Sinne der Nachhaltigkeit perfekt genutzt. Die Präpfeplatte verbindet Individualität, Natürlichkeit, Ausdrucksstärke und Lifestyle und passt als nachwachsender Rohstoff und wohngesundes Material in unsere heutige Zeit.

ambiente auf innovative Weise an. Das Unternehmen HWD aus Bünde vertreibt digital bedruckte Glasplatten mit einer Vielzahl von Motiven und Dekoren und bietet damit ein breit gefächertes Programm für die individuelle Objektgestaltung und Renovierung. Mit der Graffiti-Küche von HWD soll beispielhaft gezeigt werden, was mit dem modernen Digitaldruckverfahren auf Glas möglich ist. Auf Grundlage des Corporate Designs von HWD wurde eine einfache Küchenzeile durch von hinten bedruckte Glasflächen gekonnt aufgewertet. Auch in Bezug auf die Hygieneanforderungen im gesundheitsmedizinischen Bereich zählt sich die Verwendung von Glas aus. Das von HWD verwendete ESG Glas weist durch seine homogene, porenfreie Oberfläche Schmutz und Bakterien einfach ab; darüber hinaus lässt es sich leicht reinigen und wirkt antibakteriell.

Paneelplatten

Paneelplatten sind großformatige Verkleidungselemente für Decken und Wände. Sie haben einen massiven Kern aus leichten Holzstäben (z.B. Fichte oder Pappel), darüber ein Sperrfurnier und meist eine Furnierdeckschicht aus verschiedenen, je nach Funktion und Geschmack gewählten Holzarten. Paneelplatten haben, im Vergleich zu Massivholzplatten, ein deutlich geringeres Gewicht; besonders dünne Platten, wie z.B. die Paneelpräpfeplatten mit Echtholz furnieren der Firma R. Ulrich & Co. GmbH, können sogar auf eine Form gebogen werden. Der Gestaltungsvielfalt sind hier fast keine Grenzen gesetzt. Mittels eines neuartigen Präpfeverfahrens der Firma R. Ulrich & Co. GmbH können auf dünnen Furnieren dreidimensionale Präpfeungen mit Flechtmustern, Wel-

Holzfußböden

Holzfußböden strahlen durch ihre natürliche Ästhetik, Wärme und Gemütlichkeit aus und wirken dabei einzigartig und stilvoll. Der Bolefloor-Dielenfußboden ist der erste industriell hergestellte Holzfußboden der Welt, dessen geschwungene Dielen dem natürlichen Wuchs des Baumes folgen. Mit diesen geschwungenen Dielen bringt Bolefloor eine völlig neue Kategorie der Fußbodenbeläge auf den Markt. Bisher konn-

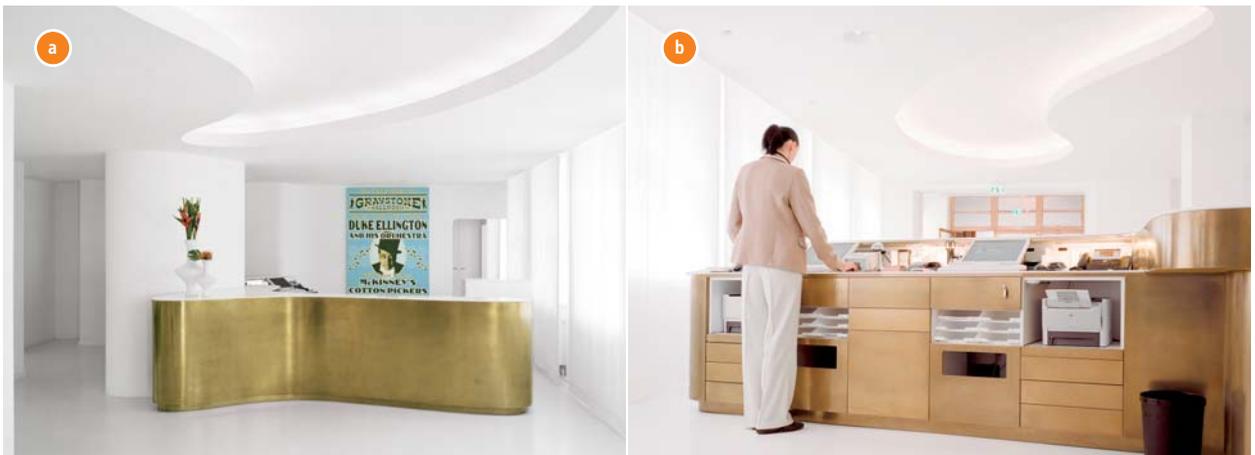


Abb. 4a, b: Die Tresenschürze von MIDAS Metall wurde mit Messing beschichtet. Der Tresenaufsatz besteht aus Mineralwerkstoff. (Quelle: Midassurfaces)

mayer

innenarchitektur
möbelmanufaktur

ten nur wenige Handwerksbetriebe diese einzigartigen Holzböden in mühseliger, manueller Handarbeit herstellen. Bolefloors Optimierungstechnologie spart Naturressourcen und wurde u. a. in Zusammenarbeit mit dem Institut für Kybernetik der Technischen Universität Tallinn entwickelt. Die Holzscanner sind in der Lage, die Kanten zu erkennen und die „Schwachstellen“ des Holzes wie Äste und Splintholz an Dielenkanten und -enden auszuwerten. Im Herstellungsprozess wird jede einzelne Diele von ihrem Rohholzstadium bis zum endgültigen Einbau sorgfältig verarbeitet und überprüft. Daher sind die Böden nicht nur höchst ästhetisch, sondern auch besonders langlebig. Jede Diele ist so einmalig wie der Baum, aus dem sie geschnitten wurde. Zwei Dielenböden von Bolefloor sehen daher nie identisch aus. Bolefloor ist in massiver Eiche, Esche, Ahorn, Kirsche und Walnuss erhältlich.

DER WEG ZUR WUNSCHOBERFLÄCHE

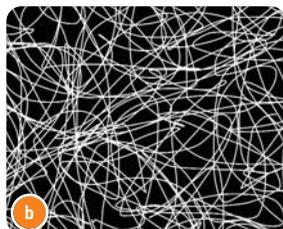


Abb. 5a: Das Foto des Wunschmotivs dient als Arbeitsbasis. (@lekcets – Fotolia.com) – **Abb. 5b:** Das Foto wird im Werk vektorisiert. – **Abb. 5c:** Das Endresultat ist eine HPL-Platte ab Stückzahl 1. (Abb. 5b, c. Quelle: Westag & Getalit AG)

Schichtstoffplatten

Bei HPL-Schichtstoffplatten handelt es sich um Hochdruckschichtstoffplatten mit einer Melaminharzoberschicht. Die Platten bestehen zu 60 % aus Papier, den Rest bilden ausgehärtetes Harz und Melaminharz für die oberste Schicht. Das Material ist besonders strapazier- und widerstandsfähig und kratzunempfindlich; durch die geschlossene Oberfläche und mit Blick auf Haltbarkeit, Sauberkeit und Preis ist Schichtstoff für den Einsatz im Gesundheitswesen besonders gut geeignet. Der Schichtstoffhersteller Westag & Getalit AG bietet sowohl in Bezug auf Dekor wie Oberflächenstruktur ein neues Gestaltungskonzept: individuelle, auf Kundenwünsche zugeschnittene Dekore und individuell angefertigte Oberflächenstrukturen werden in einem Schichtstoff vereint. Dabei wird besonderes Augenmerk auf die präzise Druckqualität und natürliche und authentisch wirkende Dekor-Optiken und Haptiken gelegt. Die individuell ausgerichtete Manufaktur, die mit dem „HolzLand Award 2012“ ausgezeichnet wurde, macht den Schichtstoff und damit das Endprodukt wertiger.

konzept & kreation: www.brandworkers.com. fotografieren: 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



Luminous Textile

Luminous Textile bieten eine lebendige und dynamische Lösung für moderne Empfangsbereiche, Korridore und Wartebereiche, da sie eine angenehme optische und akustische Atmosphäre in das oft kühle und klinische Ambiente dieser Bereiche bringen. Das Luminous Textile-System von Philips besteht aus mehrfarbigen, sparsamen LED-Modulen auf schalldämpfenden Textilpaneelen. Die Paneele sind mit Kvadrat-Textilien versehen und beruhen auf der patentierten Technologie der Kvadrat Soft Cells Akustikplatten, die das Gewebe im Aluminiumrahmen kontinuierlich gespannt hält. Mehrere Paneele lassen sich, je nach Wunsch, zu einer vollständigen Stimmungswand kombinieren oder einzeln über eine Wand verteilen, um so in jedem Raum ein besonderes Ambiente zu

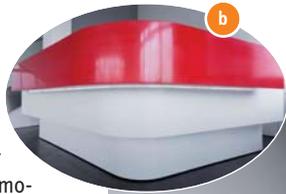


Abb. 8a: Dank Varicolor konnte das CI-Rot genau getroffen werden. – Abb. 8b: Der rote Tresenaufsatz besteht aus vier Teilen, die letztlich fugenlos poliert wurden. (Fotos: Marko Heinze)



Abb. 6: Wartebereich mit Bolefloor-Dielenfußboden. Die Dielen folgen dem natürlichen Wuchs des Baumes. (Quelle: www.bolefloor.com)

gestalten. Um die Installation des Systems so einfach wie möglich zu machen, wurden Treibereinheit und Stromversorgung bereits in die Paneele integriert. Über die Ethernet-Verbindung ist eine externe Ansteuerung und Überwachung des Systems jederzeit möglich.

Metallveredelung

Die hochwertige Veredelung von Oberflächen ist ein weiteres Verfahren, durch besondere Materialverwendung Anlagen effektiv aufzuwerten und so eine Praxis bzw. einzelne Praxisbereiche zu modernisieren. Eine Veredelung kann zum Beispiel durch eine Echtmetalbeschichtung, wie sie das Unternehmen MIDAS Surfaces anbietet, erfolgen. Dabei kann jeder Gegenstand mit einer geschlossenen Echtmetalhaut versehen werden und somit das Aussehen und die natürlichen Eigenschaften wie Farbe, Geruch, Haptik und Härte

von Metall annehmen. Durch das Auftragen der Schicht in flüssiger Form – wie ein Lack oder eine Spachtelmasse – können sowohl gerade als auch komplexe organische Flächen fugenlos beschichtet werden. Aufgrund der exzellenten Hafteigenschaften kann das Material auf nahezu allen Untergründen aufgetragen werden. Nach dem Trocknen bei Raumtemperatur werden die Oberflächen fein ausgeschliffen und anschließend glänzend poliert. Das Finish der Oberfläche ist je nach Kundenwunsch individuell gestaltbar.



Abb. 7: Individuelle Lichtszenarien lassen sich durch das Luminous Textile-System von Philips genau programmieren. (Quelle: www.philips.com/luminous-textile)

Fazit

Materialien umgeben uns auf Schritt und Tritt. Materialien werden bewohnt, befühlt, gerochen und begriffen. Materialien wecken Erinnerungen und Emotionen. Materialien kommunizieren. Sie begeistern und stoßen auch ab. Mithilfe von Materialien werden in der Innenarchitektur Akzente gesetzt und Details verstärkt. Innenräume werden durch Materialien zum Leben erweckt. Für zeitgemäße Planer ist die Komposition der Materialien ein entscheidender Faktor zum Erfolg. Nach Form, Farbe und Licht ist die Oberflächengestaltung das wichtigste Werkzeug einer gelungenen Innenarchitektur. ◀

René Kottmann
[Infos zum Autor]



kontakt

René Kottmann
colourform
Herforder Str. 155 A
33609 Bielefeld
Tel.: 0521 39069974
Mobil: 0177 9580442
www.colourform.de

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Vertrauen Visionen Wachstum
Ziele 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

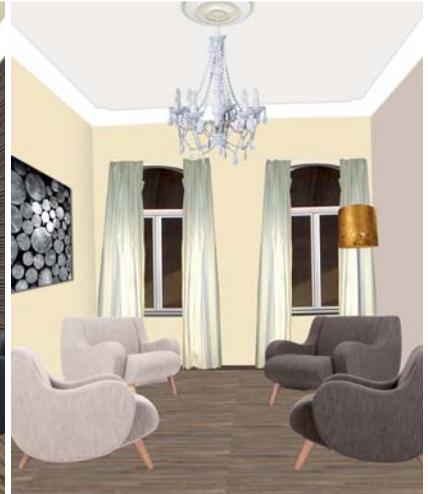
dental bauer GmbH & Co. KG

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



www.dentalbauer.de

Der Impuls und die Gründe für die Umgestaltung einer Praxis können vielfältig sein: Mancher möchte eine Neuorientierung oder zeitgemäße Modernisierung der Praxis erreichen, ein anderer möchte neue Kundenstämme generieren und ein Dritter richtet sich, durch einen Standortwechsel, vollkommen neu ein.



Praxis(-Um)gestaltung Licht und leicht gemacht

Autor: Alexander Jahn

All diese Ansätze werden vom Wissen des Behandlers um die Ängste und Vorurteile, mit denen Patienten oftmals eine Praxis betreten, beeinflusst. Patienten entscheiden sich für eine Praxis in erster Linie aufgrund der fachlichen Kompetenz eines Behandlers, jedoch sind der optische Rahmen, in dem sich der Behandler präsentiert – die Innenraumgestaltung der Arztpraxis – und auch das optische Erscheinungsbild des Arztes, ebenso wichtig für den Behandlungs- und damit auch wirtschaftlichen Praxiserfolg. Die Bewertung eines Arztes wird stark von subjektiven Eindrücken seiner Patienten geformt. Eine Praxis muss daher, um in ihrer Präsentation ganzheitlich positiv zu wirken, idealerweise Kopf und Bauch, Gefühl und Verstand eines Patienten ansprechen.

Das berühmte Bauchgefühl

Die Hauptaufgabe bei der Praxisgestaltung besteht also darin, dem Patienten ein gutes Gefühl im Bauch zu vermitteln: Er soll sich in einer angstfreien und entspannenden Atmosphäre wiederfinden.

Optisch lässt sich ein solcher Zustand wunderbar herbeiführen. Nun könnte man natürlich die Praxis dafür grundsätzlich komplett neu gestalten, was neben intensiver Planungsarbeit auch mit einem hohen finanziellen Aufwand verbunden wäre.

Es ist jedoch auch mit einfachen Mitteln und ohne eine komplette Praxisneugestaltung möglich, erstaunliche Ergebnisse zu erzielen.

„Authentische“ Farben

Den unmittelbar erstaunlichsten Effekt erreicht man mit einer farblichen Umgestaltung der Praxisräume, da die Wandfläche die größte Fläche einer Praxis ist. Hier sollte man sich von gesättigten überstrahlten Farben verabschieden und Farben wählen, die zum Praxisprofil und Praxisteam passen und damit authentisch sind. Eine falsch angewandte Farbe ist schlimmer als gar keine Farbe. Individuelle Beratung und ggf. eine Farbmusterfläche helfen, den richtigen Ton zu finden. Vergraute Farbnuancen für die Wände wirken edel und hochwertig. Sie sind solide und ruhig. Pastellige Farben dagegen vermitteln eher Leichtigkeit und sind grazil. Wichtig ist die Kombination der Wandfarben mit den beste-

henden Möbelfarbigkeiten und dem Boden, denn Farbe lässt sich nicht isoliert betrachten. Farbe entsteht und wirkt nur im Zusammenspiel.

Optisches Spiel

Darüber hinaus sollte man auf kleine Details achten, wie etwa einen zehn Zentimeter breiten weißen Farbstreifen unterhalb der Decke. Dieses Detail lässt den Raum optisch höher wirken. Auch mit einer Wandillustration oder einer akzentuierenden Tapete lassen sich bestimmte Bereiche der Praxis optisch aufwerten. Als Faustregel gilt: Überall da, wo der Patient hinschauen soll, darf mit Akzenten und Highlights nicht gespart werden. Gleichzeitig gilt allerdings auch der für fast alles anzuwendende Grundsatz: „Weniger ist mehr.“

Die Decke eines Raumes ist meist ein wenig schmuckes Element der Praxis. In den meisten Arztpraxen hat sich die Quadratplattendecke etabliert. Die Deckenplattenelemente sind meist weiß und durch Aluminiumprofile voneinander getrennt. Es entsteht ein monotones Raster, was die Decke nicht wirklich schön erscheinen lässt. Die Abhilfe: Einzelne Deckenplattenelemente lassen sich gegen farbige Pendants austauschen. Eine weitere Möglichkeit ist die Verwendung von Deckenplattenelementen mit integrierter Beleuchtung. Durch die LED-Technik lässt sich so jede beliebige Lichtfarbe generieren. Im Wartezimmerbereich könnten das entspannende Farbnuancen sein, im Behandlungsbereich sorgen solche Deckenplatten für eine gleichmäßige Ausleuchtung des Raumes. Kostenintensiver und auch mit wesentlich mehr Aufwand verbunden ist das Abhängen der Decke in Kombination mit einer Schattenfuge. Die Decke wirkt dadurch weniger aufgesetzt und die Schattenfuge lässt sich sogar beleuchten, was dem Raum mehr Leichtigkeit gibt.

Stilgebend in einer Praxis ist neben den Wänden auch der Bodenbelag. Sollte hier noch Teppich verwendet werden, ist es angeraten, in Bezug auf Hygiene und leichtere Reinigung, diesen langfristig auszuwechseln und PVC-Beläge zu benutzen. Es gibt heute PVC-Beläge, die mit vielerlei Strukturen aufwarten. Neben Steinböden und Fliesen lassen sich auch Holzoptiken verblüffend echt imitieren. Die Bodenelemente bestehen aus klassischen Fliesengrößen oder länglichen Planken, die miteinander verklebt werden. Man erkennt den Unterschied zu Echtholz bei normaler Betrachtungsweise nicht: Dunkle „Holzböden“ sehen besonders hochwertig aus, hellere Hölzer wirken dagegen trügerisch.

Mehr Licht

Sprichwörtlich ins neue Licht lässt sich eine Praxis durch den Einfall von mehr Tageslicht rücken. Glastüren tragen einen großen Teil dazu bei, um eintretendes Sonnenlicht bis in einen innen liegenden Flur zu leiten. Um Blicke abzuschirmen, lassen sich die Glastüren mit Milchglasfolie versehen. Da diese Folie geklebt wird, lässt sich das Firmenlogo, die Raumbeschriftung und auch jedes andere erdenkliche Muster in diese Folie schneiden. Diese Bereiche werden dann ausgespart und erscheinen nach dem Aufkleben nicht milchig.

Flure kann man der Wand entlang im oberen Wanddrittel mit Lampen illuminieren, deren Lichtstrahl nach oben und unten fällt. So entstehen auf der Wandfläche eindrucksvolle Muster. Eine indirekte Beleuchtung sorgt für Atmosphäre: Insbesondere im Wartezimmer können Sie so, beispielsweise mit einer Stehlampe, eine gedämpfte und entspannte Atmosphäre erzeugen.

Planung Design und Fertigung vom Experten



ZIEGLER GMBH

Medizinische Möbel
Am Weiherfeld 1
94560 Offenberg/
OT Neuhausen

Tel.: 0991/99807-0

Fax: 0991/99807-99

E-Mail: info@ziegler-design.de

Web: www.ziegler-design.de



Praxizräume optimiert

Mit wenigen, dafür aber größeren Sitzmöbeln wird diese gewollt beruhigende Atmosphäre noch unterstrichen. Dabei müssen nicht immer klassische Wartestühle verwendet werden. Gemütliche, volumige Sessel sind um einiges angenehmer und attraktiver. Auch musikalisch lässt sich diese Szenerie noch weiter auffüllen: Sanfte Lounge- oder Naturklänge beruhigen Patienten und lassen diese dabei fast vergessen, dass sie sich beim Zahnarzt befinden. Auch die Auslage von aktuellen Zeitschriften unterschiedlicher Genre ist Teil des Raumes. Dabei sollte eigenes Werbematerial sofort griffbereit, Zeitschriften und Magazine dezent im Hintergrund ausgelegt sein. Großformatige Schwarz-Weiß-Bilder setzen eindeutige Foto-Akzente in der Praxis. Kunterbunte Werke sollte man, wenn nicht ein spezielles Interesse vorliegt, vermeiden. Auch für die Behandlungsräume gibt es eine Kraftkur: Neben den passenden Wandfarbigkeiten kann mit dem Austausch der Bezüge der Behandlungseinheit und gegebenenfalls auch deren Verkleidung Farbe ins Spiel gebracht werden. Damit passt sich die Behandlungseinheit besser den Wandfarbigkeiten an. Auch mit den passenden Flächenvorhängen vor den Fenstern lässt sich die Atmosphäre in einem Behandlungszimmer effektiv optimieren.

Rezeptionsbereich

Da sich in der Regel der erste persönliche Kontakt mit den Mitarbeitern einer Praxis am Empfang einstellt, ist es besonders wichtig, diesen Bereich durchdacht und entsprechend gestaltet zu haben. Dies schließt eine einheitliche, zum Praxisbild passende Mitarbeiterkleidung ein. Darüber wird eine Zusammengehörigkeit der Mitarbeiter sowie eine Wertschätzung der Praxis und den Patienten gegenüber vermittelt. Der Empfangstresen sollte übersichtlich organisiert sein, auch dahinter sollte nur das Nötigste Platz finden. Aktenordner sollten hinter einer Schranktür verschwinden. Noch besser wäre es, buchhalterische Arbeiten in das Backoffice zu verlagern, denn weniger ist auch hier mehr. Wichtig am Empfang ist eine Rundum-Ordnung, denn Patienten ziehen, bewusst und unbewusst, über die Organisation am Empfang Rückschlüsse auf den Arbeitsstil des Behandlers. Ob dies dann berechtigt ist, sei dahingestellt und spielt, ist erst der erste Eindruck gemacht, kaum noch eine Rolle. Ein Strauß frischer Blumen in einer besonders schönen Vase, Visitenkarten und das aktuellste Werbematerial der Praxis (Hinweise auf Prophylaxeangebote und Zusatzleistungen) übermitteln der Patientenschaft ein fachlich-professionelles und vor allem patientenorientiertes Praxisverständnis. Lassen Sie sich auch für die Erstellung von Werbematerial professionell beraten.

Fazit

Bei allen Hinweisen und Tipps zählt – am Ende – das feste Vertrauen in die eigene Praxis. Dieses Vertrauen speist sich aus der Authentizität der Praxispräsentation. Die Gestaltung einer Praxis erzählt eine Geschichte: die Geschichte des Praxisinhabers und Praxisteams. Um diese Geschichte so erfolgreich wie nur möglich Patienten und all denen, die es werden wollen, zu vermitteln, braucht man ein gutes und belastbares Konzept und ein offenes, immerwährendes Tun und Handeln. ♦

Alexander Jahn
[Infos zum Autor]



kontakt

farbmodul.de – Büro für Gestaltung
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Eythraer Straße 11
04229 Leipzig
Tel.: 0341 2489820
E-Mail: jahn@farbmodul.de
www.farbmodul.de



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.

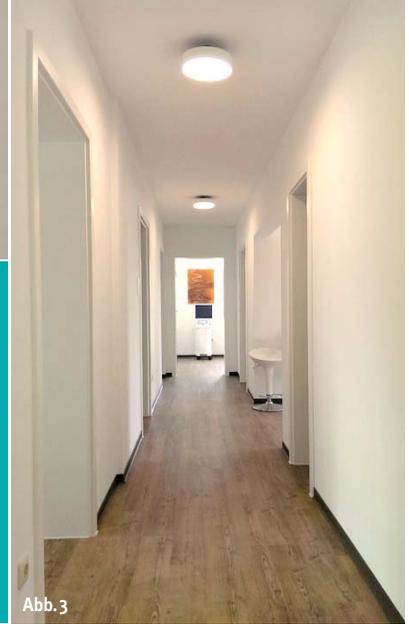
Sprechen Sie mit uns.



engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

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

www.pluradent.de



Gut Ding will Weile haben. Ein Spruch, den das Zahnärzte-Paar Aneliya und Norbert Schulz gut nachfühlen kann. Rund ein halbes Jahr hatte es gedauert, bis die beiden nach erfolgloser Objektsuche endlich die ideale Praxis in der richtigen Umgebung gefunden hatten. Kurz bevor sie das Vorhaben schon aufgeben wollten, hatte ein Zahntechniker die beiden auf eine in Altenfurt ansässige, charmante Zahnarztpraxis aufmerksam gemacht.

„Die soll es sein.“

Zum Suchen und Finden einer Praxis

Autorin: Natascha Hollingshead

In Altenfurt, circa acht Kilometer von Nürnberg entfernt, fanden Aneliya und Norbert Schulz ihr Glück. „Wir haben uns die Praxis angeschaut und wussten sofort ‚Die soll es sein‘. Entscheidend bei der Auswahl waren auch die Patienten, denn jeder Zahnarzt hat ‚seine‘ Patienten. Daher war es uns wichtig, zu wissen, wer ein- und ausgeht. Die Chemie muss schließlich auf beiden Seiten stimmen“, sagt Aneliya Schulz. Bei der Wahl der Praxis hatte sich Ehepaar Schulz bewusst für eine Übernahme entschieden. Grund waren unter anderem die enorm hohen Mietpreise der Objekte in Nürnberg, aber auch die immer noch spürbaren Auswirkungen der Bankenkrise. Da stellt sich für jeden die Frage, wie man sein Geld am besten investiert. Norbert Schulz erklärt: „Es lag nahe, in unsere eigene Praxis zu investieren, da wir über das notwendige Know-how verfügen, eine Praxis zu führen.“ Anfang April erhielten beide dann ein konkretes Angebot für die Praxis in Altenfurt. „Wir hatten nur eine Woche Zeit, uns zu entschei-

den. Das ist natürlich nicht viel, wenn man bedenkt, dass man doch eine sehr hohe Investition tätigt. Letzten Endes haben wir uns dann für die Praxis entschieden“, sagt Aneliya Schulz. Danach ging alles sehr schnell: Die Übergabe der Praxis fand am 15. Juni 2013 statt, und zeitgleich sollte dann auch schon der Umbau starten. In nur zwei Wochen wurde die Praxis renoviert und mit neuen Geräten und neuer Dekoration ausgestattet.

Bei der Planung verließ sich das Zahnärzte-Paar unter anderem auf die Fachkompetenz von Henry Schein und deren Partner: Angefangen mit der Demontage alter Gerätschaften, dem Verlegen von Anschlüssen bis hin zur umfassenden Beratung, Planung und Neuinstallation der Geräte, alles musste perfekt geplant und durchdacht sein. Um eine bestmögliche Raumnutzung zu ermöglichen, musste der Praxisgrundriss optimiert werden. So wurde der Platz für ein drittes Behandlungszimmer, ein Labor und einen neuen Sterilisationsraum geschaffen. Dies wurde durch die Ver-

Abb. 1: Ein Behandlungsraum. – **Abb. 2:** Der offene Wartebereich. – **Abb. 3:** Der geräumige Flur mit dem neuen Boden und den modernen Designerlampen.

kleinerung von zwei großen Behandlungszimmern möglich. Allerdings wurde nicht die komplette Praxis umgekrempelt, sondern an der einen oder anderen Stelle lediglich ein wenig „Auffrischungsrbeit“ vorgenommen. Den Flur und die Rezeption schmücken jetzt moderne Designerlampen, der alte Boden wurde rausgerissen und durch einen neuen ersetzt. „Im Vergleich zu einer kompletten Neusanierung haben wir hier mit verhältnismäßig wenig Aufwand einen riesen Unterschied geschaffen“, freut sich Norbert Schulz. Henry Schein ist Norbert Schulz bereits seit seinem Studium an der Friedrich-Alexander-Universität in Erlangen ein Begriff. „Ich war ungefähr im neunten Semester, als das Unternehmen damals mit der Eröffnung des Uni-Shop eine günstige Einkaufsmöglichkeit für uns Studenten bot. Der Verkäufer im Shop

war sehr zuvorkommend, hat kompetent beraten und die Produkte wurden zu einem fairen und günstigen Preis verkauft – das war damals noch keine Selbstverständlichkeit. Wenn man während des Studiums so unterstützt wird, bleibt das natürlich im Gedächtnis“, erinnert er sich gern zurück.

Knapp 120 Quadratmeter umfasst das Objekt des Ehepaars, die bei der technischen Ausstattung großen Wert darauf gelegt haben, auf später aufrüstbare Produkte sowie zukunftsfähiges und wirtschaftlich sinnvolles Equipment zu setzen. Neben einem Klassiker wie dem M190 zieren weitere neue Systeme, wie ein CEREC, ein XG 3D Ready, ARC-Laser und zwei C5+ Turn, die neuen Praxisräume. Da Aneliya Schulz Linkshänderin ist, war dies ebenfalls ein nicht zu vernachlässigender Faktor bei der Auswahl der Gerätschaften. So kann die C5+ Turn vollständig von beiden Seiten genutzt werden.

Optisch stand gleich zu Anfang fest, dass ein Teil des bereits existierenden 80er-Jahre-Flairs nicht verloren gehen sollte. Ein besonderes Highlight sind zum Beispiel die alten Sitzschalen im Wartezimmer, die man so heutzutage kaum noch findet. Die neu aufgezo- genen, senffarbenen Polsterauflagen bieten einen frischen Kontrast zu den weißen, modernen Wänden. „Wir haben uns bewusst dafür entschieden, einige Elemente der alten Praxis zu übernehmen“, erklärt Aneliya Schulz die Renovierungsarbeiten. „Unser Vorgänger hat schon zu seiner Zeit sehr großen Wert auf Qualität und Verarbeitung gelegt. Wir haben dies mit gleichbleibend hochwertiger Ausstattung

perfekt ergänzt und kombiniert“, so Aneliya Schulz.

Zur hochwertigen Ausstattung der jungen Praxis gehört unter anderem auch ein CEREC, ein Inbegriff für Innovation und technologischem Fortschritt. Aufgrund der hohen Dynamik, speziell in der digitalen Prothetik, gehören Aufnahme- und Fräsgeräte oft schon zur Standardausstattung einer Zahnarztpraxis. Das Ehepaar Schulz arbeitet seit knapp fünf Jahren mit CEREC-Geräten. Eine Praxis ohne Chairside-Systeme wäre für beide deshalb nicht vorstellbar gewesen und war von Anfang an fest eingeplant. Für beide besonders wichtig ist die einfache Handhabung, das flexible Arbeiten und der Service, den die CAD/CAM-Technologie bietet. „Für uns ist CEREC die Zukunft. Nein, eigentlich ist es die Gegenwart, denn wir arbeiten beide schon länger damit. Es ist eines der Zentren unseres Behandeln“, sagt Norbert Schulz.

CEREC über Henry Schein zu kaufen, lag für das Ehepaar ebenfalls auf der Hand. Nicht nur die langjährige Zusammenarbeit mit dem kompetenten Henry Schein Außendienst, auch der dem Ehepaar bereits bekannte Techniker sowie der CEREC-Spezialist waren ausschlaggebend für die Wahl des Depots. „Die Einweisung in das Gerät verlief dank des Henry Schein CEREC-Spezialisten wirklich sehr gut. Wir bekamen keine typische 08/15, sondern eine auf unser Vorwissen zugeschnittene Einweisung“, lobt das Paar.

Das Zahnärzte-Paar hat sich vor über zehn Jahren an der Universität in Erlangen kennen- und lieben gelernt. Bereits am Anfang stand fest, dass sie zusammen eine Praxis in der Re-

gion aufmachen wollen. Als Patentrezept für eine erfolgreiche Praxisübernahme finden beide es nicht nur wichtig, technologisch auf dem neuesten Stand zu sein. Genauso wichtig war ihnen auch die Beibehaltung der familiären Atmosphäre in ihrer Praxis. So wurde das Team übernommen und durch zwei neue Mitarbeiterinnen ergänzt. Viele der Patienten kommen schon seit über 30 Jahren in die Praxis, und Ehepaar Schulz hofft, dass dies auch die nächsten 30 Jahre so bleibt. ◀

kontakt



Zahnarztpraxis Aneliya und Norbert Schulz
Löwenberger Straße 14
90475 Nürnberg-Altenfurt
Tel.: 0911 836010

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 0800 400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de



Henry Schein
[Infos zum Unternehmen]

ANZEIGE

innovatives handwerk seit 1958

möbelfertigung + innenausbau



Individuelle Möbel in hoher Qualität
Ausbau und Einrichtung von Arztpraxen
Privater Innenausbau

Kundenspezifische Beratung
Modernste Projektierung
Flexibler Kundendienst

flömö GmbH
Falkenau
Zum Gewerbegebiet 7
09557 Flöha

Tel.: 03726 58887-0
Fax: 03726 713660
Web: www.hs-jm.de
E-Mail: floemoe@t-online.de

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

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 Wolken tapeten 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.



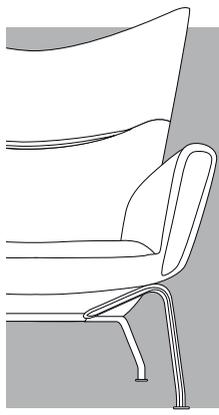
Sie wollen sich erfolgreich niederlassen?
Dann brauchen Sie einen Partner, der Ihnen alles bietet.
Henry Schein unterstützt Sie als Full-Service-Anbieter in allen praxisrelevanten Fragen.
Besuchen Sie uns einfach in einem unserer Dentalen Informations Centren (DIC) in Ihrer Nähe.



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

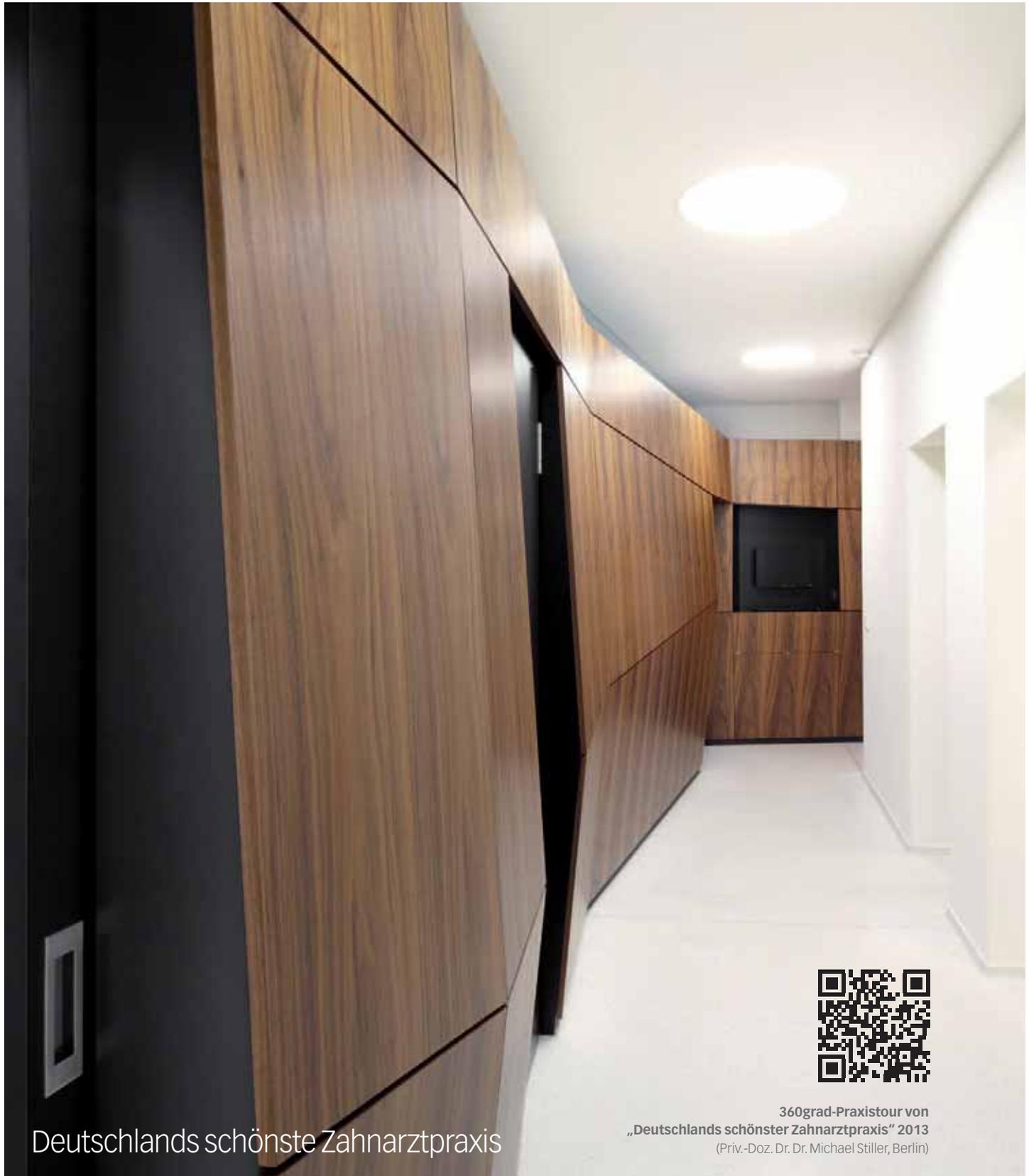
Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN**[®]
DENTAL



designpreis #2013

gewinner



Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

360grad-Praxistour von
„Deutschlands schönster Zahnarztpraxis“ 2013
(Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller, Berlin)



Privatpraxis für orale Chirurgie, Implantologie und Parodontologie

Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller, Berlin

Der diesjährige Designpreis-Gewinner überzeugt durch ein überraschendes Konzept. Die mit 120 m² kompakte Privatpraxis für orale Chirurgie, Implantologie und Parodontologie von Dr. Dr. Stiller in Berlin befindet sich im Erdgeschoss einer Stadtvilla der 1930er-Jahre. Durch die Ausstattung mit American Walnut-Holz und eine besondere Formgebung entsteht ein außergewöhnliches und originelles Ambiente.

Die horizontal und vertikal gefaltete Holzwand, die sich durchgehend vom Empfangsbereich bis in den Behandlungsraum erstreckt, bildet einen Kontrast zu den übrigen Materialien der Räume. Diese sind in hellen Farbtönen gehalten. Den Wartebereich dominieren textilbespannte Wände und farblich akzentuierte Sitzmöbel. Bewusst wurde auf einen standardisierten Empfangsbereich mit Tresen und PC verzichtet; vielmehr verbergen sich hinter der Holzwand unsichtbar nützliche Funktionen wie Garderobe und Anmeldungsterminal.



Am Eingang werden die Besucher persönlich begrüßt. Erst im Behandlungszimmer wird der Besucher zum Patienten, wo das Ambiente erneut vom starken Kontrast zwischen warmem dunklen Holz und hellen Materialien getragen wird. Der OP-Raum dagegen ist mit großformatiger mattweißer Keramik bekleidet. Raumhohe Fenster geben den Blick in die umliegende Natur frei.

Dem Berliner Architektenbüro Wiewiorra Hopp Schwark ist mit der innovativen Verwendung des American Walnut-Holzes eine hochwertige Architektursprache gelungen. Das wertbeständige Material beeindruckt im klassisch-modernen Sinn und schafft eine lebendig-wohnliche Atmosphäre.

Der erdige, zwischen Zimt und Schokolade changierende Brauntöne verleihen den Räumen einen exklusiven Charakter und harmonisiert mit dem klaren und klinischen Design der Praxis: Insgesamt ein zeitlos elegantes und gelungenes Praxiskonzept.





WOJAHN ZAHNMEDIZIN

Dr. Tim Wojahn, M.Sc., M.Sc. &
Dr. Silke Wojahn, M.Sc., Fürth



Eine klar strukturierte Praxis mit optimalen Arbeitsabläufen findet man bei Dr. Silke und Dr. Tim Wojahn vor. Die Räumlichkeiten sind in die Bereiche Kieferorthopädie und Oralchirurgie unterteilt. Im Fokus steht hier ganz klar die Begeisterung der Betreiber für den anspruchsvollen Segelsport. Das Design drückt sich durch eine schlichte, unaufdringliche, aber gleichzeitig unverwechselbare Linienführung aus, die im modernen Segelsport genauso für Ästhetik, Leistungsfähigkeit und Langlebigkeit steht. Dazu gehören klare Linien, freundliche Farben und interessante Fotografien.

Geprägt wird das Farbkonzept der Praxis durch einen Kontrast zwischen dem Weiß von Empfangstheke und Wänden, dem Braun des Holzbodens und dem Blau der Wandbilder und Sessel. Große, in der Mitte blickdichte und mit dem Logo grau versehene Glasfronten der einzelnen Räume lassen die Praxis angenehm lichtdurchflutet wirken und haben zusätzlich zur geradlinigen Gestaltung und den abwechslungsreichen Bildern einen beruhigenden und angenehmen Einfluss auf Patienten und Personal.





Dr. Marcus Riedl & Kollegen

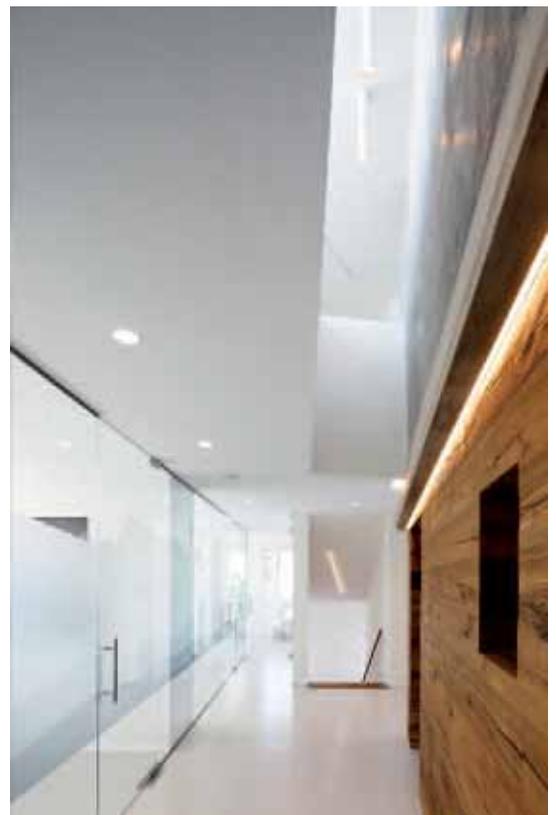
Praxis für Zahnheilkunde & Implantologie, Stein



Der dreigeschossige Neubau der Praxis von Dr. Marcus Riedl in Stein bei Nürnberg ermöglicht ein zeitgemäßes Behandeln von kleinen und großen Patienten in modernen Räumlichkeiten. Es ist gelungen, ein neues Verständnis für das Image einer Praxis sowie eine zeitgemäße, hochwertige Formsprache für den Patienten spürbar zu machen. Grundlage des Gestaltungskonzeptes bildet das Element Stein und das Thema „Berglandschaft“ und ist in jeder Etage als zentraler Aspekt wiederzufinden. Das Konzept unterstützend wurde ein Leitsystem entwickelt, das durch die drei Geschosse „Tal-“, „Mittel-“ und „Bergstation“ führt. Tannen und eine Garderobe aus Birkenstämmen säumen den Eingangsbereich. Ein spannender Kontrast wird durch den



Einsatz der Materialien erzeugt: Dem zentralen massiven Felsen steht ein lichtdurchflutetes, grafisch bespieltes Glaselement gegenüber. Partiiell sind die Wände mit rustikaler Eiche belegt und vermitteln den warmen Charakter einer Berghütte. Der homogene Bodenbelag bildet eine ruhige Verbindung zwischen den unterschiedlichen Gestaltungselementen. Die beiden oberen Etagen sind durch eine „Gletscherspalte“ verbunden, die Blickbeziehungen zwischen den Geschossen bietet. Materialauswahl, Lichtkonzept sowie sämtliche Möbeleinbauten sind auf die Bedürfnisse und Arbeitsabläufe der jeweiligen Räumlichkeiten abgestimmt und wirken der medizinischen Sterilität auf gelungene Weise entgegen.





smileDentity, Zentrum für Ästhetisch-rekonstruktive Zahnmedizin

Zahnärztliche Gemeinschaft Andreas Haas, M.Sc.,
und Dirk Weiser, Dreieich



Die Praxis smileDentity befindet sich im Erdgeschoss eines Bürogebäudes von 2003. Gestalterischer Mittelpunkt ist ein Flur, der sich vom Empfang durch die Praxis schlängelt. Diese Linienführung wird durch ein Deckensegel im vorderen Flurbereich unterstrichen. Der Patient wird durch die Praxis geleitet, bis sich der Flur zum Behandlungsbereich öffnet. Zentrum bildet ein freistehender, nicht deckenhoher Röntgenkubus, der durch seinen unterleuchteten Sockel einen schwebenden Charakter erhält. Farbveränderbare LED-Konturen heben die zentrale Position des Röntgenraumes hervor, dessen nach oben geöffnete Bauweise besonders claustrophobischen Patienten beruhigend entgegenkommt.

Für die Ruhe und bessere Orientierung der Patienten liegen hinter der Flurwand und einer freistehenden Wandscheibe viele Türen zu Nebenräumen sowie ein Nebeneingang für Ärzte und Personal verborgen. Hauptaugenmerk haben die Architekten von pd raumplan auf acht bumerangförmige, verglaste Ausnehmungen gelegt, welche durch farbig wechselndes Licht den fensterlosen Bereich in unterschiedliche Lichtstimmungen tauchen können.

Zur Akzentuierung der Farbwirkung ist die Praxis vorrangig schlicht in Weiß gehalten. Gegenpol hierzu bildet, mit optischem und akustischem Nutzen, die Nussbaumvertäfelung im Wartebereich. Der durchgängig gegossene Boden in Zementoptik verschafft der Praxis die nötige, reduzierte Basis, um den Verlauf der Wände mit den Rundungen und unterschiedlichen Winkeln bestmöglich zur Geltung zu bringen.



ZGB – Dres. Zieglgänsberger

Praxis für Zahnmedizin, Dietzenbach



Die Gemeinschaftspraxis Zieglgänsberger ist ein Familienunternehmen in zweiter Generation, das durch eine benachbarte Fläche erweitert wurde. Entstanden sind zwei Praxisbereiche: ein öffentlicher Bereich mit Empfangs-, Warte- und Behandlungsräumen sowie ein interner Verwaltungs- und Laborbereich. Den Mittelpunkt der Praxis bilden Empfang und zwei organisch eingestellte Funktionsräume. Ringsum ordnen sich die Untersuchungs- und Warteräume an. Diese sind durch minimalistisch gestaltete Glaswände abgetrennt, wodurch eine fließende Raumwirkung entsteht. Die Kombination von viel Licht und transparenten Raumstrukturen schafft eine helle, freundliche und vertrauenerweckende Atmosphäre und verleiht der Praxis Großzügigkeit. Technische Elemente sind angenehm in ihre Umgebung integriert.

Die Deckenplatte löst sich im zentralen Bereich zu einer organischen, mehrschichtigen Struktur auf, deren Leichtigkeit durch die indirekte Beleuchtung betont wird. In den Behandlungsräumen setzen sich die Formen der Deckenöffnungen in großflächigen Leuchtelementen fort. Ein Band aus Naturbildern und Spiegeln an den Wänden unterstreicht das entspannte und beruhigende Ambiente und vermittelt den Patienten ein gutes Gefühl.



Rheinlächeln – Die Praxis für moderne Zahnheilkunde

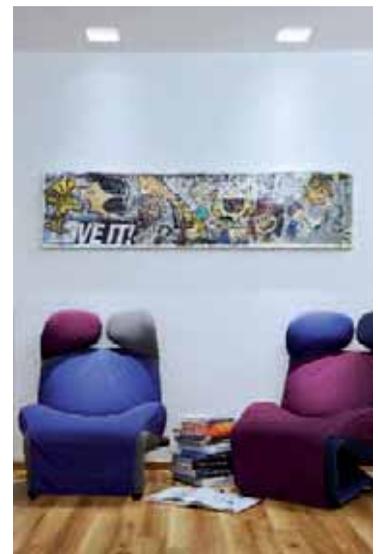
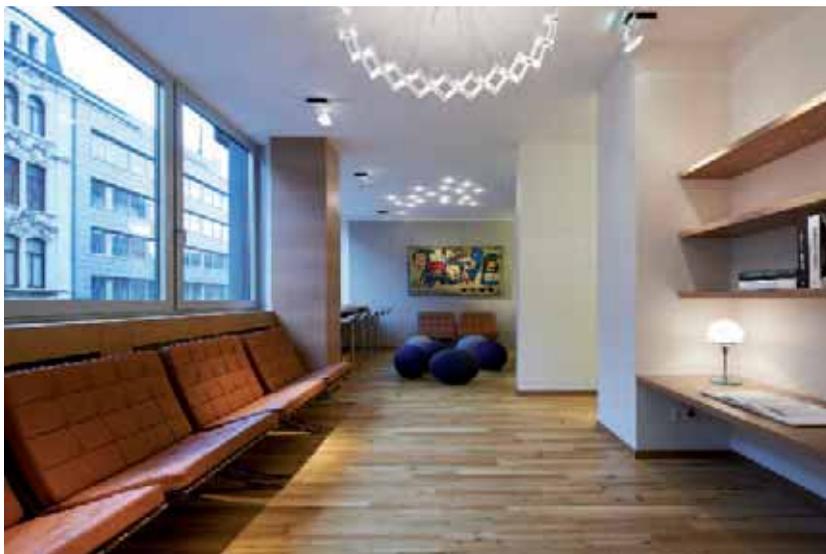
Zahnarzt Gabriel Kampf, Nierstein



Nah am Strom, frisch und modern wirkt die Zahnarztpraxis mit Rheinblick. Realisiert wurde dies mittels einer reduzierten Farb- und Materialwelt in klassischen Grau- und Weißtönen, die durch leuchtend grüne Farbakzente Modernität und Frische erhalten. Auch das Logo an der Wand nimmt das Grün auf. Als Blickfang im Eingangsbereich der Praxis von Gabriel Kampf dient ein ovaler „Green Room“, der durch einen Metallvorhang abgetrennt ist und als Wartebereich genutzt wird. Durch seine exponierte Lage und das Zusammenspiel von Farben, Formen und Materialien ist dieser Bereich gekonnt in Szene gesetzt.

Eine lineare Wandgrafik führt die Patienten vom „Green Room“ aus in die ebenfalls grün akzentuierten Behandlungsräume. Auf den raumhohen Ganzglastüren, die wie Lichtschlitze anmuten, wurde die Wandgestaltung konsequent beibehalten, was einen schemenhaften Ein- und Ausblick in die umliegenden Bereiche ermöglicht. Runde Deckenaussparungen tauchen die Räumlichkeiten in ein angenehmes Licht.





Dr. med. dent. Peter Wüllenweber

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, Aachen

Dr. Peter Wüllenweber, auch genannt „Dr. Snoopy“, wollte eine Praxis, die in keinem Fall „kindgemäß“ wirken sollte. Sein Spitzname „Dr. Snoopy“ soll sich in der Praxis finden, aber nicht als klischeebehaftete Comicfigur in mannigfaltiger Anzahl, sondern nur in dezenter Wiederholung. Das Praxiskonzept ist klar gegliedert und zeitlos in der Gestaltung, passend zu den ergonomischen Arbeitsabläufen. Ein großer „Block“ befindet sich im Zentrum der Praxis, welcher die Bereiche WC „Mädels“ und „Jungens“, den Zahnpolierbereich, das Röntgen und den Aufbereitungsraum sowie die gesamte Lüftungs- und Klimatisierungstechnik umfasst.

Im Gegensatz zur Betonoptik des Mittelblocks steht das übrige Farbkonzept der Praxis, was sich hell und freundlich gestaltet. Der Boden in Holzoptik, der die warme Atmosphäre und die Zeitlosigkeit der Gestaltung prägt, dient als gelungene Verbindung der einzelnen Räume. Verschiedene Möbelklassiker unterstreichen den Gesamteindruck. Dr. Wüllenweber ist sozial engagiert und unterstützt unter anderem Kölner Künstler, deren Werke besagten Spitznamen wiedergeben. Dezent und zurückhaltend finden sich einige Collagen zu diesem Thema in der Praxis. Ebenfalls Akzente setzen ein „Kinderkino“ und eine „Bibliothek“ mit anspruchsvollen Kunstbänden und entsprechender Literatur.



Implantatzentrum Alster

Dr. Leyli Behfar, Hamburg



Das rund 465 m² große Kompetenzzentrum für Implantologie und Parodontologie von Dr. Leyli Behfar ist am Ostufer der Hamburger Außenalster gelegen. Die oralchirurgische Überweiserpraxis erstreckt sich über zwei Stockwerke, die unabhängig voneinander fungieren mit einem gemeinsamen Ziel: Das Wohlbefinden des Patienten.

Diesen erwartet eine individuelle Betreuung in stilvoller, Ruhe und Eleganz ausstrahlender Atmosphäre. Schon beim Eintreten in die Praxis wird dem Patienten die Angst genommen. So lässt der Anmeldebereich im ersten Obergeschoss eher eine Hotellounge vermuten als eine chirurgische Praxis. Auf gleicher Ebene befinden sich ebenso ein salonartiger Wartebereich, Administration, ein separates Besprechungszimmer und im Backoffice die eigentliche Anmeldung, um wartende Patienten nicht zu stören. Erst im zweiten Obergeschoss ist die Einrichtung funktional-steril, ohne jedoch an Komfort und Noblesse einzubüßen. Im Weiß gestalteten großzügigen OP-Trakt befinden sich zwei Eingriffsräume auf höchstem technischen Stand. Für eine angenehme Atmosphäre im Hamburger Implantatzentrum sorgen weiterhin leise Lounge-Musik, der Alsterblick aus allen Behandlungszimmern, ein spezieller Ruheraum sowie ein separater Ausgang für operierte Patienten, der nicht am Wartezimmer vorbeiführt.

Das Konzept der Praxis geht auf. Ihre Philosophie: Erstklassige Chirurgie in angstfreier, entspannter Wohlfühlatmosphäre.





Dental Club

Dipl. med. dent. Anton Boyadzhiev,
Luzern/Schweiz

Der Dental Club ist eine neuartige und ungewöhnliche Zahnarztpraxis mit dem Anliegen, den Aufenthalt für die Patienten so abwechslungsreich und angenehm wie möglich zu gestalten: Willkommen im Club!

Das gesamte Designkonzept bedient sich klassischer, aber auch unkonventioneller Elemente, die überraschen. Verschiedene räumliche Szenografien erzeugen eine atmosphärische Dichte, wobei die kontrastierenden Raumkonzepte zu einer stimmigen Sequenz komponiert werden. So bieten Empfang und Wartebereich das einladende Ambiente eines Kaminzimmers, das mit seiner grünen Wandverkleidung, den schwarzen und roten Sitzgelegenheiten und dem lilafarbenen Boden kontrastreich gestaltet ist. Über den weißen „Dentalizer“, der in warmem Licht leuchtet und zahnförmige Objekte an seiner Decke trägt, gelangt man in die anderen Räume. Dieser Gang dient als neutralisierendes Element in der Mitte der 130 m² großen Praxis.

In den Behandlungszimmern wird der Raum durch die Einführung eines visuellen Horizonts unterteilt. Während der untere Teil der funktionalen, weißen Arbeitswelt des Zahnarztes zugeordnet ist, kann der Patient im oberen Bereich auf einer Seekarte ständig Neuland entdecken. Insgesamt wird der Dental Club seinem Namen gerecht – mit der geschickten Symbiose einer optimalen Arbeitsumgebung für zahnärztliche Behandlungsabläufe und einer wohltuenden Atmosphäre für Patienten.



Dr. Engin Aksoy Nişantaşı/Istanbul (Türkei)



Die deutsche Zahnklinik von Dr. Engin Aksoy befindet sich im Herzen Istanbuls und betreut Patienten aus aller Welt. Für entsprechend internationales Flair sorgt im Wartebereich ein 3,5 Meter langes Meeresaquarium mit Salzwasserfischen und ein Monitor, der Weltnachrichten zeigt.

Die gesamte Einrichtung ist vorrangig und angenehm klar in Weiß gehalten. Durch die Holzfront des Tresens und indirekt beleuchtete Bodenstufen wird der Empfangsbereich zum Eyecatcher.

Ein besonderer Blick gilt der Innenarchitektur der Zahnklinik, die sich in der gesamten Praxis durch Rundungen hervorhebt. So lassen sich selbst an Säulen und Türrahmen keine Ecken finden. Akzente in den vier weißen Behandlungsräumen setzen neben farbigen Patientenstühlen vor allem die Wandgestaltungen mit bekannten Sehenswürdigkeiten Istanbuls: An den Wänden sind die Silhouetten des Galataturmes, des Leanderturmes und der Bosphorusbrücke herausgearbeitet und kunstvoll mit LED-Lichttechnik hervorgehoben. Ein weiteres Highlight ist das große Panoramabild Istanbuls im Prophylaxezimmer.

Aber auch Kinder kommen bei Dr. Aksoy nicht zu kurz. Durch große Roll-ups mit kindlichen Motiven verwandelt sich das normale Patientenzimmer in einen Behandlungsraum für Kinder. Um das Wohlbefinden aller Patienten auch nach der Behandlung zu garantieren, steht ein Relaxing Room zur Entspannung und Regeneration zur Verfügung.





Summa cum laude auch in der Lingualtechnik.



ORTHORA 200, die in Form und Funktion ausgezeichnete sowie in Ergonomie und Kompaktheit einzigartige Einheit für die kieferorthopädische Behandlung wird auch von den Anwendern der Lingual mit höchstem Lob bedacht. Denn die modifizierte Kopfstütze mit Nackensenkung und optimiertem Neigungswinkel erhöht die palatinale Zugänglichkeit und verbessert den Patientenkomfort. Erstens liegt der Kopf bequemer und stabiler. Und zweitens ist durch die grössere Deflektion das übersichtliche Arbeiten am Gaumen erst möglich. Verlangen Sie Unterlagen über die Behandlungseinheit mit der einmaligen Gestaltungsfreiheit (200 Gehäuse- und 40 Polsterfarben), der unbegrenzten Anwendungsvielfalt (4 Arbeitsplatzkonzepte) sowie dem lückenlosen Zubehörprogramm (Speifontäne mit oder ohne Bubbler, Instrumentenablagen mit oder ohne Absaugsystem, Mikromotor am Sockel, OP- oder Deckenleuchte, Monitor-Adaption usw.). Oder besuchen Sie www.mikrona.com

MIKRONA TECHNOLOGIE AG

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

MIKRONA DENTALTECHNIK VERTRIEBS-GMBH

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

MIKRONA
The Swiss Dental Technology

Alle Teilnehmer

in alphabetischer Reihenfolge



designpreis #2013

Prämierte des ZWP Designpreises 2013.
Die Bildergalerie aller diesjährigen Teilnehmer
finden Sie unter: www.zwp-online.info



28 schöne Zähne, Dr. Christoph Wolff und Dr. Maria Wolff-Kunze/Ansbach

Praxisgröße: 250 m²
Design/Planung: herzog, kassel + partner,
Karlsruhe
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Nürnberg
Möbel: Fa. Geyer, Leutershausen
Behandlungseinheit: Siemens
Röntgengerät: Trophy



360° Milchzahn, Zahnärzte für Kinder/Düsseldorf

Praxisgröße: 260 m²
Design/Planung: 12:43 Architekten,
Stuttgart
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Düsseldorf
Möbel: Atlantico Euromessen GmbH,
Düsseldorf
Behandlungseinheit: Dentalimplex



Dr. Engin Aksoy/Istanbul (TR)

Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: Dr. Engin Aksoy (Ideen),
Istanbul (TR)
Möbel: Spezialanfertigungen
Behandlungseinheit: KaVo
Röntgengerät: Gendex, KaVo



Dr. André Christian Barloi, Fach- zahnarzt für Kieferorthopädie/ Schloß Holte-Stukenbrock

Praxisgröße: 320 m² (über zwei Etagen)
Design/Planung: Schrewe. Küchen I Möbel I
Design GmbH & Co. KG, Georg Schrewe,
Bestwig; Depot: Henry Schein Dental
Deutschland GmbH, Gütersloh
Möbel: Schrewe. Küchen I Möbel I Design
GmbH & Co. KG, Georg Schrewe, Bestwig
Behandlungseinheit: Mikrona
Röntgengerät: Sirona



Bavaria Crystal, Dr. Nicola Schmitz/Garmisch-Partenkirchen

Praxisgröße: 195 m²
Design/Planung: Dr. Nicola Schmitz,
Garmisch-Partenkirchen
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, München
Möbel: Schmitt Ladenbau, Würzburg
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Sirona



Bochumer KFO, Facharztpraxis für Kieferorthopädie Dr. Diana Ryll/Bochum

Praxisgröße: 260 m²; Design/Planung:
Dipl.-Ing. Gudula Be-Pechold, Innenarchi-
tektin AKNW BDIA, Sprockhövel; Depot:
Henry Schein Dental Deutschland GmbH,
Düsseldorf; Möbel: Christoph Strotmann
Innenausbau GmbH & Co. KG, Witten;
mayer gmbh, innenarchitektur + möbel-
manufaktur, Sulzfeld; Behandlungseinheit:
KaVo; Röntgengerät: Carestream, Kodak



CeraWhite/Düsseldorf

Praxisgröße: 410 m²
Design/Planung: Dipl.-Ing. Petra von
Livonius, Düsseldorf
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Düsseldorf
Möbel: eigene Herstellung
Behandlungseinheit: Findent
Röntgengerät: Siemens



Dental Club, Dipl. med. dent. Anton Boyadzhiev/Luzern, Schweiz

Praxisgröße: 130 m²
Design/Planung: OOS AG, Zürich (CH)
Depot: KALADENT AG, Urdorf (CH)
Behandlungseinheit: Planmeca
Röntgengerät: Planmeca
Fotos: Claudia Luperto



DENTAL & ORAL CARE, Dr. Hani Farr/Wien, Österreich

Praxisgröße: 98 m²
Design/Planung: Delugan Meissl Associated
Architects, Wien (AT)
Depot: Henry Schein Dental Austria GmbH,
Wien (AT)
Möbel: Theka Arztplan, Wien (AT)
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Gendex/Dürr Dental



Dentlounge Herdecke, Dr. Bernd Hetheier & Dr. Marc Hetheier/ Herdecke

Praxisgröße: Praxis 374 m², Labor 62 m²
Design/Planung: GÖKE PRAXISKONZEPTE,
Düsseldorf
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Düsseldorf
Möbel: GÖKE PRAXISKONZEPTE PLUS,
Düsseldorf
Behandlungseinheit: KaVo, Sirona
Röntgengerät: Kodak, orangedental

DIE T



**Dr. Sebastian Duong, Zahnarzt-
praxis Villa Victoria/Kronberg**

Praxisgröße: 152 m²
Design/Planung: Pluradent AG & Co KG,
Offenbach
Depot: Pluradent AG & Co KG, Offenbach
Möbel: Mann GmbH, Besigheim
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Sirona



**Rüdiger Engel,
Zahnarztpraxis/Mühlacker**

Praxisgröße: ca. 400 m²
Design/Planung: dental bauer GmbH & Co.
KG, Nürnberg
Depot: dental bauer GmbH & Co. KG,
Stuttgart
Möbel: SCHMID Möbel Planung und
Herstellung GmbH, Ehingen
Behandlungseinheit: KaVo
Röntgengerät: Instrumentarium Dental



**Dr. med. dent. Moritz Henninger,
Zahnarztpraxis/Waghäusel-
Wiesental**

Praxisgröße: ca. 190 m², Praxislabor
ca. 90 m²
Design/Planung: Raumelement Innen-
architektur, Karlsruhe
Depot: funck Dental-Medizin GmbH,
Heidelberg
Möbel: Mann GmbH, Besigheim
Behandlungseinheit: KaVo
Röntgengerät: Sirona



**Implantatzentrum Alster, Dr. Leyli
Behfar/Hamburg**

Praxisgröße: ca. 465 m² (über zwei Etagen)
Design/Planung: Dr. Leyli Behfar und M-R
Company, Pommoisseil
Depot: NWD Nord; Henry Schein Dental
Deutschland GmbH, Hamburg; Pluradent,
Hamburg
Möbel: Einrichtungshäuser und Internet-
versand, Behandlungszeilen nach Architek-
tenentwurf und Anfertigung durch Tischler
Behandlungseinheit: Planmeca
Röntgengerät: Planmeca



**Dr. Christian Kleineidam/
Mönchengladbach**

Praxisgröße: 238 m²
Design/Planung: NWD Alpha, Essen
Depot: NWD Alpha, Mönchengladbach-
Holt/Nordpark
Möbel: Mann GmbH, Besigheim; BKN-
Systemtechnik, Neuhaus a. Rennweg; NWD
Behandlungseinheit: KaVo, Planmeca
Röntgengerät: Planmeca



**Dres. Barbara und Kay Krombholz/
Dettelbach**

Praxisgröße: 320 m²
Design/Planung: mayer gmbh, innenarchi-
tektur + möbelmanufaktur, Sulzfeld
Depot: Anton Kern GmbH, Würzburg
Möbel: mayer gmbh, innenarchitektur +
möbelmanufaktur, Sulzfeld
Behandlungseinheit: Cascade, Forest
Röntgengerät: Gendex, Satelec



KU64 - Dr. Ziegler & Partner/Berlin

Praxisgröße: ca. 250 m² (insg. 2.000 m²)
Design/Planung: karhard architektur +
design, Berlin
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Berlin
Möbel: Plan B, Berlin; Kathrein GmbH, Berlin
Behandlungseinheit: KaVo
Röntgengerät: Carestream



**Dr. Sabrina Lange, MSc, Kiefer-
orthopädie/Unna**

Praxisgröße: 242 m²
Design/Planung: Deterding Architektur,
Dipl.-Ing. Michael Deterding, Unna;
h & h - Planen und Einrichten GmbH,
Anne Heescher, Unna
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Dortmund
Möbel: h & h - Planen und Einrichten
GmbH, Anne Heescher, Unna
Behandlungseinheit: Mikrona
Röntgengerät: Sirona



**Dr. med. Frank-Lutz Lautschmann/
Wurzen**

Praxisgröße: 150 m²
Design/Planung: Architekturbüro Krause,
Hartmut Krause, Wurzen
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Leipzig
Möbel: BPE Inneneinrichtungen GmbH,
Brand-Erbisdorf
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Sirona



**Phoenix-KFO, Dr. Mehdi Rahgozar/
Dortmund**

Praxisgröße: 260 m²
Design/Planung: eigene Entwürfe und
Koop. mit Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Dortmund
Depot: Henry Schein Dental Deutschland
GmbH, Dortmund
Möbel: Gerbener & Staubach GmbH, Essen
Behandlungseinheit: KaVo
Röntgengerät: Sirona



**Praxis am Sande, R. Gorgolewski
und A. Lehmborg & Kolleginnen/
Lüneburg**

Praxisgröße: 550 m²
Design/Planung: Birgit Schneider, Hamburg
Depot: NWD Nord, Oldenburg
Möbel: Tischlerei Faltn, Amelinghausen
Behandlungseinheit: Planmeca
Röntgengerät: Planmeca, Dürr Dental



**PRAXISKLINIK Dr. Götz D. Egerter/
Reutlingen**

Praxisgröße: ca. 420 m²
Design/Planung: seidenspinner architekten,
Dipl.-Ing. Jörg Seidenspinner, Freier Archi-
tekt BDA, Metzingen
Depot: dental EGGERT, Rottweil
Möbel: mayer gmbh, innenarchitektur +
möbelmanufaktur, Sulzfeld
Behandlungseinheit: Sirona
Röntgengerät: Sirona



Rheinlächeln – Die Praxis für moderne Zahnheilkunde, Zahnarzt Gabriel Kampf/Nierstein

Praxisgröße: ca. 240 m²
 Design/Planung: herzog, kassel + partner, Karlsruhe; Depot: Dension Dental GmbH & Co. KG, Offenbach; Möbel: Fa. Heinrich Schmid, Reutlingen; strohm+maier gmbh (Behandlungszeilen), Heidenheim
 Behandlungseinheit: J. Morita, XO
 Röntngengerät: Planmeca, Sirona



Dr. Marcus Riedl & Kollegen/Stein

Praxisgröße: 420 m²
 Design/Planung: 12:43 Architekten, Stuttgart
 Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Nürnberg
 Möbel: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg; Freuding Labors GmbH, Stetten/Allgäu
 Behandlungseinheit: Sirona, Ultradent
 Röntngengerät: Sirona



Dr. Jürgen M. Roming, Praxis für Kieferorthopädie/Deggendorf

Praxisgröße: 600 m² (auf zwei Ebenen)
 Design/Planung: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg
 Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Passau
 Möbel: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg
 Behandlungseinheit: Ultradent, Mikrona, Ritter
 Röntngengerät: Planmeca



Dr. Sandner & Kollegen, Zahnarztpraxis/Kronberg

Praxisgröße: ca. 500 m²
 Design/Planung: Grill & Grill Dental GmbH, Frankfurt am Main; Ludger Schwarze-Blanke, Bad Lippspringe
 Depot: Grill & Grill Dental GmbH, Frankfurt am Main
 Möbel: Freuding GmbH, Stetten
 Behandlungseinheit: Wisse
 Röntngengerät: Sirona



Dr. Friedrich-Wilhelm Schinz & Dr. Johannes Schinz/Bad Nenndorf

Praxisgröße: 270 m²
 Design/Planung: Pluradent AG & Co KG, Dipl.-Ing. Innenarchitektur Heide C. Mühlmeister-Krause, Hannover
 Depot: Pluradent AG & Co KG, Hannover
 Möbel: Le-iS Stahlmöbel GmbH, Treffurt; Tischlerei Stiene, Osnabrück; Die Lichthalle GmbH, Hannover
 Behandlungseinheit: Sirona



Dr. Ulrich Schott, Kieferorthopädie am Asenbach/Dingolfing

Praxisgröße: 300 m²
 Design/Planung: Raap Studios Agentur für Werbung und Marketing, Zsolt Raap, Landshut
 Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Passau
 Möbel: Schreinerei Steininger, Dingolfing
 Behandlungseinheit: DKL
 Röntngengerät: Sirona



Dr. Maria Schultze-Gläsner, Dr. Aik Schultze, Dr. Myriam Schultze, Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis/Netphen

Praxisgröße: 263 m²; Design/Planung: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Loretta Frischkorn, Frankfurt am Main; Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Frankfurt am Main; Möbel: Mann GmbH, Besigheim; WALTHER Innenausbau, Hösbach-Feldkahl; Klein-Nöh GmbH, Netphen; Behandlungseinheit: Sirona; Röntngengerät: Siemens, Sirona



Dr. Sabine Schultze-Lohölter, Praxis für ästhetische Zahnheilkunde und mikroskopische Wurzelkanalbehandlung/Kahl

Praxisgröße: 135 m²
 Design/Planung: zieglerarchitekten, Frankfurt am Main; Depot: Pluradent AG & Co KG, Offenbach am Main; Möbel: MDD; Ligne Roset; Züco; Vitra; Schreiner Tom Lang, Frankfurt am Main; Möbel: Siemens
 Behandlungseinheit: Siemens
 Röntngengerät: Schick



smileDentify, Zentrum für Ästhetisch-rekonstruktive Zahnmedizin/Dreieich

Praxisgröße: 380 m²
 Design/Planung: pd raumplan GmbH, Köln
 Depot: Altschul Dental GmbH, Mainz
 Möbel: Fa. Woodstar, Odenthal nach Entwürfen von pd raumplan GmbH, Köln
 Behandlungseinheit: Ultradent
 Röntngengerät: Sirona



smilestars, Dr. med. dent. Daniel Förster-Marenbach & Dr. med. dent. Maike Anna Marenbach/Köln

Praxisgröße: ca. 160 m² (über zwei Etagen)
 Design/Planung: b-k-i brandherm + krumrey interior architecture, Köln
 Depot: rdv Dental, Pulheim-Brauweiler
 Möbel: individueller Ausbau
 Behandlungseinheit: DKL, KaVo, Quadra (Arbeitszeilen)
 Röntngengerät: Dürr, Heliodent, Sirona



gewinner

Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael Stiller/Berlin
 Praxisgröße: 120 m²; Design/Planung: wiewiorra hopp schwark architekten, Prof. Carsten Wiewiorra, Berlin; Depot: Henry Schein Deutschland GmbH, Berlin (Dentaltechnik); Bisanz & Partner GmbH, Berlin (Bauhaupt); American Hardwood Export Council, AHEC – Europe, London (GB) (Holzwand)
 Möbel: flömö GmbH Falkenau, Flöha (Nussbaummöbel); Behandlungseinheit: Sirona; Röntngengerät: KaVo
 Fotos: Christian Rose



**Dr. Sandra Stolz,
Zahnarztpraxis/Langefeld**

Praxisgröße: 200 m²
Design/Planung: DieckmannHartmann GbR, Köln
Depot: rdv Dental, Pulheim-Brauweiler
Möbel: Schreinerei Torrano, Bergisch Gladbach; Schreinerei Buchal & Krings, Köln
Behandlungseinheit: Siemens
Röntngengerät: Siemens



**Martin Weidemann, Praxis für
Zahnheilkunde/Köln**

Praxisgröße: ca. 145 m²
Design/Planung: pd raumplan GmbH, Köln
Depot: UPS, Köln
Behandlungseinheit: KaVo
Röntngengerät: Planmeca



**Dr. Nicola & Franz Witte, Zahnärzt-
liche Gemeinschaftspraxis/
Wallenhorst**

Praxisgröße: 340 m²
Design/Planung: Markus Wiekowski, Wallenhorst
Depot: Pluradent AG & Co KG, Osnabrück
Möbel: Notbusch & Novakovic, Osnabrück;
Deeken-Gruppe, Sögel; Kappler Med+Org GmbH, Pfalzgrafenweiler
Behandlungseinheit: KaVo
Röntngengerät: orangedental, Sirona



**WOJAHN ZAHNMEDIZIN,
Dr. Tim Wojahn, M.Sc., M.Sc. &
Dr. Silke Wojahn, M.Sc./Fürth**

Praxisgröße: ca. 400 m²
Design/Planung: GÖKE PRAXISKONZEPTE, Düsseldorf; Depot: Pluradent AG & Co KG, Karlsruhe (Dentaltechnik), GÖKE PRAXISKONZEPTE, Düsseldorf (Praxisplanung)
Möbel: GÖKE PRAXISKONZEPTE PLUS, Düsseldorf
Behandlungseinheit: KaVo
Röntngengerät: Sirona



**Dr. med. dent. Peter Wüllenweber,
Fachzahnarzt für Kieferorthopädie/
Aachen**

Praxisgröße: 340 m²
Design/Planung: GÖKE PRAXISKONZEPTE, Düsseldorf; Depot: Anton Gerl GmbH, Niederlassung Aachen, Aachen (Dentaltechnik), GÖKE PRAXISKONZEPTE, Düsseldorf (Praxisplanung); Möbel: GÖKE PRAXISKONZEPTE PLUS, Düsseldorf
Behandlungseinheit: Ultradent
Röntngengerät: Kodak, Sirona



**Zahnarztpraxis am Kö-Center/
Düsseldorf**

Praxisgröße: 140 m²
Design/Planung: Schwitzke & Partner GmbH, Düsseldorf; Schwitzke Project GmbH, Düsseldorf
Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Düsseldorf
Möbel: über Schwitzke & Partner GmbH, Düsseldorf; Schwitzke Project GmbH, Düsseldorf
Behandlungseinheit: Sirona
Röntngengerät: Sirona



**Zahnarztzentrum Astraturm, Ge-
meinschaftspraxis Henrike Blanke,
Dr. med. dent. Christian Lampe,
Daniel Vahrmeyer/Hamburg**

Praxisgröße: 300 m²
Design/Planung: Dörner Architekten, Hamburg
Depot: NWD Nord, Hamburg
Möbel: Cramer Möbel, Hamburg
Behandlungseinheit: Planmeca
Röntngengerät: J. Morita, Soredex



**Zahnärzte im Solmscher Schloss,
Dr. Dr. Jürgen Baiser, Dr. Simone
Strein/Butzbach**

Praxisgröße: ca. 350 m²
Design/Planung: Peter Gronych + Yvonne Dollega Architekten, Leun
Depot: Multident Dental GmbH, Hannover
Möbel: Dörr, Lahnu; Wilhelm Grau und Sohn, Wetzlar; Emil Meyer & Sohn KG, Wetzlar
Behandlungseinheit: KaVo, Sirona
Röntngengerät: Sirona



**Zahnklinik am Phoenixsee
Gbr/Dortmund**

Praxisgröße: 459 m²
Design/Planung: NWD Alpha, Essen; Lora Kalinina, Minsk; Manuel Rodriguez, Dortmund
Depot: NWD Alpha, Essen
Möbel: BKN-Systemtechnik GmbH, Neuhaus am Rennweg
Behandlungseinheit: Planmeca
Röntngengerät: Planmeca



**ZAHNORAMA, 360° Zahngesund-
heit, Dr. med. dent. Jochen
Rosbach/Markgröningen**

Praxisgröße: 1.200 m²
Design/Planung: mayer gmbh, innenarchitektur + möbelmanufaktur, Sulzfeld
Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Stuttgart
Möbel: mayer gmbh, innenarchitektur + möbelmanufaktur, Sulzfeld
Behandlungseinheit: Anthos, Sirona
Röntngengerät: Kodak, Sirona



**Dres. Zieglgänsberger, Praxis für
Zahnmedizin/Dietzenbach**

Praxisgröße: ca. 400 m²
Design/Planung: fischer & wenzel architekten, Darmstadt
Depot: Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Frankfurt am Main; Möbel: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg; P. + P. Holzbau GmbH, Fürth/Odenwald; Spielmann Officehouse GmbH, Kronberg (Möbellieferant)
Behandlungseinheit: Sirona, Teneo
Röntngengerät: Sirona, Siemens
Fotos: Markus Palzer



**Zug & Skubel, Praxis für Zahn-
gesundheit, Dipl.-Stom. Dieter Zug,
ZA Dennis Skrubel, ZÄ M.Sc. Julia
Skrubel/Brieselang**

Praxisgröße: 500 m²
Design/Planung: Dipl.-Stom. Dieter Zug, ZÄ M.Sc. Julia Skubel, ZA Dennis Skrubel, Brieselang; Christian Scherf, Brieselang (Bauausführung); Martin Kiertscher, Falkensee (Baubetreuung); Depot: Pluradent AG & Co KG, Berlin; Möbel: Michael Schwanke, Falkensee; Behandlungseinheit: O.M.S.
Röntngengerät: Instrumentarium, Trophy

Nach über achtjähriger Zusammenarbeit in einer Mehrbehandlerpraxis entschlossen sich Dr. Doris Heitmann und Dr. Janine Kneuer zur Gründung ihrer eigenen Praxis. Sie übernahmen eine etwa 100 Quadratmeter große Praxis in Efringen-Kirchen im Dreiländereck von Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Das Konzept der beiden: Mit einer ganzheitlichen Kombination aus Kieferorthopädie und Prophylaxe möchte man komplette Familien als Patienten gewinnen und langfristig an die Praxis binden.

Abb. 1: Blick in die Praxis. Die dominierenden Farben in der Praxis sind Weiß, Grün und Orange.



Hoch über der Stadt – Traumpraxis im Dachgeschoss

Autorin: Kristin Jahn



Abb. 2: Geschickt gelöst – hinter der Rezeption geht es hinauf zu den Funktionsräumen im Dachgeschoss. Die Rezeption ist ein individueller Möbelenwurf von dental bauer und Schmid Möbel.

In Zusammenarbeit mit dental bauer nahmen Dr. Doris Heitmann und Dr. Janine Kneuer eine komplette Renovierung und Neueinrichtung einer etwa 30 Jahre alten Praxis in Efringen-Kirchen vor. „Für uns war das Objekt deshalb interessant, weil es im Nachbarort unserer vorherigen Praxis liegt: Wir konnten also unsere Patienten mitnehmen und zusätzlich auf den Patientenstamm des vorherigen Praxisinhabers zurückgreifen“, erklärt Dr. Janine Kneuer. Doch die eigentliche Grundfläche der Praxis war für die Anforderungen der beiden Zahnärztinnen zu klein. „Zu den Praxisräumen gehörte allerdings ein bis dahin ungenutzter Dachboden. Damit bekamen wir die Möglichkeit, das Praxiskonzept, das wir uns immer erträumt ha-

ben, zu verwirklichen“, führt die Zahnärztin aus. Die Nutzung des Dachbodens ermöglichte die Einrichtung von drei Behandlungszimmern, einem KFO- und einem Prophylaxezimmer. Die Mindestanforderung der beiden Zahnärztinnen an ihre eigene Praxis sah ursprünglich vier Behandlungszimmer vor.

Optimale Raumnutzung durch Dachbodenausbau

Die Praxisräume im Obergeschoss wurden um den bis dahin nicht ausgebauten Dachboden erweitert, der nun für Sozial- und Büroräume zur Verfügung steht, während die untere Etage für die Behandlung der Patienten genutzt wird. Da die Praxis während ihres 30-jährigen Bestehens nicht modernisiert wurde, ließen die beiden Zahnärztinnen alle Leitungssysteme neu installieren, neue Stühle sowie Möbel einbauen und die Praxis von Grund auf renovieren. Die aufwendigste Baumaßnahme war der Durchbruch durch die Decke zum Dachboden und dessen Ausbau. „Im Dachboden waren vorher keine Wände gezogen, keine Isolierung, nichts – da waren die blanken Ziegel“, erinnert sich Dr. Kneuer. Geplant und umgesetzt wurde der Praxisumbau, die Einrichtung und

Ausstattung von den Spezialisten des mittelständischen Dentaldepots dental bauer. Innenarchitektin und Praxisplanerin Petra Zieher ist das außergewöhnliche Bauvorhaben gut im Gedächtnis geblieben: „Es braucht manchmal nicht viele Mittel, um in einer alten Praxis einen anderen Charakter zu geben. Ich habe das Dachgeschoss so geplant, dass der Platz optimal genutzt werden kann. Als Verbindung zwischen beiden Etagen habe ich



Abb. 3: Blick aus dem KFO-Zimmer auf die Treppe hinauf zum Dachboden.

DENTAL STAND ALONE

Behandlungseinheiten

Dr. med. dent. Frank Staschull:

'Die Einheit für den dritten Behandlungsraum habe ich durch die Einsparungen quasi umsonst. Kein Verlegen von Leitungen. Alles funktioniert sehr zuverlässig, betriebssicher und einwandfrei.'



Praxis Staschull Duisburg verwendet in allen Behandlungsräumen zur größten Zufriedenheit aller Mitarbeiter die DSA 2500, wie unten abgebildet.

Sparen Sie sich überflüssige Leitungen. Investieren Sie in Qualität!
Stand-Alone-Geräte stehen für Unabhängigkeit. Mit DSA Dental-Stand-Alone-Behandlungseinheiten installieren Sie mit nur einer oder zwei Steckdosen ein vollständiges Behandlungskonzept. DSA bedeutet: erhebliche Kosteneinsparung bei mehr Qualität.

LESS IS MORE

Der neue DSA-Katalog ist da und präsentiert Ihnen alle DSA-Modelle. Ein tolles Rundumpaket für Ihre gesamte Praxiseinrichtung.

Fordern Sie jetzt Ihr Exemplar des Katalogs an und machen Sie mit DSA Bauarbeiten in Ihrer Praxis überflüssig. Sparen Sie bei den Leitungen, nicht bei der Qualität.



di DENTAL INTERNATIONAL

Dental International
The Inventors of DSA® Dental Stand Alone
Postadresse: Rheinstrasse 93, 47798 Krefeld
Telefon 02 451 / 98 69 832
E-Mail: info@dental-int.de

www.dental-int.de



Dental-Stand-Alone ist flexibel aufstellbar, sowohl mit links- als auch mit rechts-händigem Bedienkomfort. Durch das sichere integrierte Spraywassersystem ist eine Legionellen-Besiedlung ausgeschlossen.

Praxen, die sich für DSA entscheiden, brauchen keine unnötigen baulichen Anpassungen. Für den Anschluss sind keine zeitraubenden und teuren Durchbrüche und Verlegearbeiten für Leitungen mehr nötig. Nur bei DSA ist eine Steckdose genug!



Viele zufriedene Zahnärzte und Mundhygieniker erleben täglich in ihrer Praxis den Mehrwert von DSA.

DSA, die neue Praxisnorm für Professionals.

Abb. 4: Das KFO-Zimmer der neu eingerichteten Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer mit Blick auf den gut integrierten Schrank des vorherigen Praxisinhabers.



Ein wesentlicher Punkt der Inneneinrichtung war das Farbkonzept. „Als wir die Praxis übernommen haben, gab es einen allgemein-zahnmedizinischen und einen kieferorthopädischen Patientenstamm. Wir wollten die KFO gern weiterhin in der Praxis integrieren“, erklärt Dr. Kneuer die Ausgangssituation. Im KFO-Zimmer war die Farbe bereits vorgegeben: Ein orangefarbener, die gesamte Längsseite umfassender Schrank des Vorgängers sollte erhalten werden und beeinflusste die Gestaltung des kompletten Raumes maßgeblich. „Die Sitzpolster der Einheiten und weitere Möbel haben wir dann ebenfalls in Orangetönen gehalten, während die anderen Behandlungszimmer in einem frischen Grün gestaltet wurden. So ist der bereits bestehende Schrank im KFO-Zimmer sehr gut integriert, und gleichzeitig wird optisch deutlich, dass sich der KFO-Bereich von den anderen Behandlungszimmern fachlich unterscheidet.“ Mit der Anschaffung der notwendigen Materialien sowie der Aufrüstung des Röntengeräts auf Fernröntgen und Profilaufnahmen durch die Experten von dental bauer waren alle Voraussetzungen geschaffen, dass in der Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer nun an zwei Tagen in der Woche das Behandlungsangebot durch eine angestellte Kieferorthopädin erweitert werden kann. Durch diese Integration der Kieferorthopädie in einer prophylaxeorientierten allgemein-zahnärztlichen Praxis haben die beiden Zahnärztinnen ihr Praxiskonzept perfekt verwirklicht: „Wir haben sehr viele junge Patienten, bei denen während des Zahnwechsels die Kieferorthopädie greift. Auch bei älteren Patienten können wir durch die Kieferorthopädie Platzverhältnisse ändern, bevor eine umfangreiche prothetische Versorgung gemacht wird.“ Die übrigen Praxismöbel sind weiß, die Einheiten und die Einrichtung der anderen Behandlungszimmer in einem frischen Grün gehalten. „Das überall präsent

Weiß und der helle Boden vermitteln die verschiedenen Farben und führen sie wieder zusammen“, erklärt Petra Zieher das innenarchitektonische Konzept, und ergänzt: „Die Vorstellungen der Praxisgründerinnen waren bereits sehr konkret. Allerdings sind sie Experten auf ihrem Gebiet und ich auf meinem: Es ist ein wichtiger Bestandteil der Praxisplanung, die Machbarkeit von vorhandenen Vorstellungen zu überprüfen und Ideen in ein funktionierendes Gesamtkonzept umzusetzen.“ Das Farbkonzept zieht sich durch die komplette Praxis und deren Außendarstellung: So taucht das Grün der allgemein-zahnmedizinischen Behandlungszimmer im Praxislogo und der Team-Bekleidung wieder auf, ein farbiger Wegweiser und entsprechende Markierungen an den Türen der einzelnen Räume sorgen dafür, dass sich die Patienten gut zurechtfinden. „Alle grafischen Gestaltungselemente wie das Logo, die Beschriftungen der Türrahmen und auch die Internetseite hat Andreas Michael Geiss von VISIONWORK realisiert, womit auch unser Außenauftritt sehr gut ins Gesamtkonzept integriert wurde“, erklärt Dr. Doris Heitmann.

Anforderungen an einen Praxisboden

Neben Raumaufteilung, Möbelauswahl und Farbgestaltung war der Boden ein wesentliches Element der Praxiseinrichtung. „Wir haben viele verschiedene Muster vorgelegt und Prospekte gezeigt, an denen deutlich wurde, wie der Boden mit der Einrichtung aussehen kann und wie er z. B. mit einem grünen Farbton wirkt“, erklärt Petra Zieher. Die Wahl für einen hochwertigen Boden mit langer Haltbarkeit, den man gut reinigen kann, macht sich auf lange Sicht bezahlt, denn der Praxisboden wird durch Stuhlrollen und z. B. nasse, salzige Patientenschuhe im Winter stark strapaziert, muss deshalb unheimlich robust sein und

eine Treppe entworfen, die dezent hinter der Theke zum Dachboden hochführt und so wunderbar in die Praxis integriert ist.“ Direkt in der Nähe der Treppe befindet sich nun der Raum für die Abrechnung, sodass die Praxismitarbeiterinnen von der Theke aus kurze Wege zur Verwaltung haben. „Am meisten begeistert mich in unserer neuen Praxis die Treppe. Sie ist so in die Rezeption integriert, dass sie zwar ein gestalterisches Element ist, aber überhaupt nicht aufdringlich wirkt. Ich hätte nie gedacht, dass das mal so aussehen könnte“, schwärmt Dr. Kneuer.

Der Mittelpunkt des Dachgeschosses ist der großzügige und offen gestaltete Personalraum. Den Inhaberinnen war es wichtig, dass die Mittagspause in der Praxis verbracht werden kann. Dafür wurde auch eine komplette Küche eingerichtet. „Wir wollten mit diesem Bereich auch die Wertschätzung für unsere Mitarbeiterinnen ausdrücken. Hier können ihre Kinder auf sie warten, wenn sie aus der Schule kommen, wir haben dort bereits eine Weihnachtsfeier veranstaltet – wir arbeiten zusammen als Team und wollten das auch leben“, beschreibt Janine Kneuer die große Bedeutung des Sozialraums.

Einzige Praxis durch individuelle Gestaltung

Bei der Gestaltung der eigentlichen Behandlungsräume durch dental bauer-Praxisplanerin Petra Zieher sollte die Praxis einen neuen Charme bekommen, der ganz auf die Existenzgründerinnen zugeschnitten ist. Dafür und um die neue Technik sowie EDV zu integrieren war es erforderlich, einige Möbel individuell zu gestalten. So entstand mit der eigens entworfenen Theke, den Behandlungszeilen und weiteren Elementen eine einmalige Inneneinrichtung, die speziell auf diese Räumlichkeiten zugeschnitten ist.

Abb. 5a, b: Die Praxis vor der Renovierung. Der Modernisierungsbedarf ist überdeutlich zu erkennen.



sollte zudem eine hohe Nutzschrift aufweisen, damit kleinere Kratzer nicht auffallen. Aus diesem Grund ist der Amtico-Belag der Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer einen Millimeter tief durchgefärbt. „Das Ergebnis mit diesem Belag in Holzoptik ist sehr schön geworden und hat etwas Besonderes. Damit konnte ein attraktiver Kontrast zu den weißen, strengen, glatten, hochglänzenden Möbeloberflächen geschaffen werden“, fasst Petra Zieher zusammen.

Licht mit Konzept

Bei der Beleuchtung hat dental bauer in Zusammenarbeit mit RUCO-LICHT in der Praxis von Dr. Heitmann und Dr. Kneuer eine individuelle Lösung entwickelt. Während eine der beiden Zahnärztinnen über ihrem Behandlungsstuhl ein Deckenbild für ihre Patienten wünschte, entschied sich die andere für eine Flächenleuchte über der Einheit. „Damit sich das Licht in der richtigen Höhe befindet, haben wir die Leuchten abgehängt. Alle Behandlungszimmer werden mit LED-Licht beleuchtet“, beschreibt Frau Zieher die Beleuchtungslösung. Mit Lichtberechnungen wurde festgestellt, wie sich ein Raum optimal ausleuchten lässt. Berechnungen zur Wirtschaftlichkeit, zu den Betriebskosten und zu den zu erwartenden Folgekosten zeichnen ein deutliches Bild davon, welche Investition am lohnenswertesten ist.

Jeden Tag begeistert

„Das Besondere an dieser Praxis ist die Verbindung von alt und neu, die Einbindung der Treppe mit neu gestaltetem Schrank und Empfang. Daraus hat sich sehr viel ergeben, wie z. B. das Farbkonzept und die auch farblich gelungene Integration des KFO-Zimmers in den Rest der Praxis“, fasst Petra Zieher die Highlights der Praxis Dr. Kneuer/Dr. Heitmann zusammen. Nach einem Jahr in ihrer neuen Praxis ziehen auch Dr. Kneuer und Dr. Heitmann ein positives Fazit: „Wir sind jeden Tag wieder begeistert von unserer Praxis. Die ganze Planung und Umsetzung mit dental bauer hat sehr gut funktioniert. Wir hatten immer einen Ansprechpartner und sind sehr zufrieden.“ ◀

kontakt

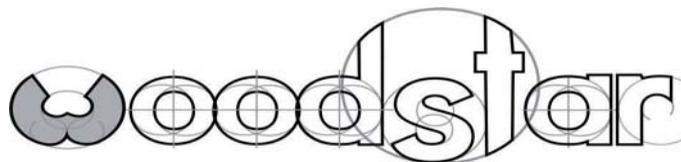
Zahnarztpraxis
Dr. Doris Heitmann und Dr. Janine Kneuer
Hauptstr. 23
79588 Efringen-Kirchen
Tel.: 07628 8424

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

dental bauer
[Infos zum Unternehmen]



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



Tischlerei Woodstar

www.tischlerei-woodstar.de

info@tischlerei-woodstar.de

02207 - 7040299



Abb. 1: Praxis-Empfangsbereich – rot akzentuiert und eingeschlossen. – **Abb. 2:** Praxisflur – Licht und gleichzeitig Diskretion durch Glasabtrennungen.



Im Zuge der Revitalisierung des Solmser Schlosses in Butzbach konnte ein wirklich besonderes und innovatives Praxiskonzept in den 500 Jahre alten Mauern verwirklicht werden. Durch die enge Zusammenarbeit der Zahnärzte mit Architekten, Denkmalschutz, dentalen Fachplanern und Möbelschreibern wurde ein überzeugendes Gesamtkonzept realisiert. Dabei stehen Kulturdenkmal und Moderne in einem lebendigen und spannungsvollen Dialog.

Praxis im Schloss: Geschichte und Gegenwart in ungewöhnlichem Dialog

Autoren: Peter Gronych und Yvonne Dollega

Schloss-Geschichte

Die Grafen von Solms-Lich errichteten um 1488 das Solmser Schloss, angegliedert an die bestehende Stadtmauer. Räumlich bestand es ursprünglich jeweils aus zwei Sälen, die sich im Erd- und Obergeschoss befanden. Im Laufe der Schlossgeschichte erfolgten neben der Errichtung des Treppenhauses 1588 weitere Umbauten. Der größte Eingriff erfolgte um die letzte Jahrhundertwende: das Schloss wurde zum Amtsgericht. Diese radikale Neunutzung führte auch zur Änderung der Lastabtragung: Wurde vorher die Dachkonstruktion über Stützen in die Fundamente geleitet, wurden diese jetzt durch eine tragende Mittelwand ersetzt; damit wurde der ursprüngliche Saal als Raum zerstört. Angegliedert an dieser Mittelwand wurden Flure und Amtsstuben eingebaut. Die Raumhöhe von vier Metern wurde durch abgehängte Decken reduziert.

Aktiver Denkmalschutz

Hauptziel der Revitalisierung des Solmser Schlosses war es, medizinische Nutzungen zu ermöglichen und anzuregen. Dabei sah das Konzept vor, die vorhandenen Einbauten des Amtsgerichtes bis auf die tragende Mittelwand wieder zu entfernen. Die neuen Bauteile sollten sich räumlich von der Außenwand distanzieren und somit die bestehende geschichtliche Außenhülle des Schlosses in seiner Gesamtheit unberührt lassen. Die neuen Einbauten sollten als eigenständige Raumelemente im Kontrast zur geschichtsträchtigen Außenhülle installiert werden. Die während des Rückbaues gefundenen Stuckdecken sowie Portalverzierungen am Renaissancetreppehaus wurden als besondere Architektur Aspekte in das Konzept integriert.

Gestaltungskonzept

Das Raumprogramm der Zahnärzte und die funktionalen Zusammenhänge waren von Beginn an klar definiert. Das räumliche Konzept

Abb. 3: Im Kern spätgotischer Steinbau – das Solmser Schloss war bis 2004 Sitz des Amtsgerichts Butzbach.



Abb. 5a, b: Die Behandlungsräume laden nicht nur zum Liegen, sondern auch – mit ausgewählten Talmud-Weisheiten – zum Nachdenken ein.

wurde anhand eines Modells im Maßstab 1:50 von den Architekten entwickelt. Dabei prägt das „Denkmal“ das Raumkonzept: Ursprünglich war das Obergeschoss mit vier Meter Raumhöhe ein großer, weitläufiger Saal. Durch das Raum-in-Raum-Konzept konnten die Praxisräume als moderne Kuben innerhalb der historischen Mauern „einfach“ eingesetzt werden. Alle neuen Raumelemente wurden von der historischen Außenwand und auch von der Decke gelöst und bilden damit eigenständige Räume. Die Bauteile wurden in Material, Farbe und Form auf das Gesamtkonzept abgestimmt. Durch die Ausformung der Bauteile und der Staffelung in der Höhe entsteht eine starke Räumlichkeit. Der vorhandene hohe Raum bekommt eine Maßstäblichkeit. Über das historische Treppenhaus von 1588 und dem Aufzug wird die Praxis erschlossen. Der Patient wird in einem großzügigen und offenen Eingangs- und Wartebereich empfangen. Funktionsräume und administrativer Bereich hinter dem Empfang sind über den zentralen Flur gut und direkt zu erreichen; das angegliederte Turmzimmer wird von den Ärzten als Büro und Rückzugsmöglichkeit genutzt und ist über ein separates Treppenhaus zugänglich. Weitere Büros zur Besprechung mit den Patienten schließen sich an die dentalen Funktionsräume an.

Materialieneinsatz

Materialien und Farben wurden mit Bedacht spannungsvoll eingesetzt: Konsequenterweise wurde der Putz nur für die Außenwände des Schlosses verwendet. Der helle Putz folgt der Unregelmäßigkeit der alten, dicken Wände mit ihren tiefen



Laibungen. Wo es notwendig schien, wurden Glasflächen als Raumabschluss eingesetzt; dabei wurde nicht nur Transparenz und das Empfinden eines großzügigen Raumeindrucks bedient, sondern auch die notwendige Diskretion für die Behandlungen geschaffen. Raumprägendes Element ist ein rotes „Tor“. Wie eine räumliche Spange fasst es die Eingänge zu den Behandlungsräumen zusammen, gleichzeitig ist es mit der Rezeption Anlaufstelle der Patienten und gibt ihnen so Halt und Orientierung. Die Kuben der Behandlungsräume wurden im Kontrast zur historischen Substanz in hellem Holz ausgeführt. Die Funktionsräume wie z. B. der Steri-Raum bzw. Röntgenraum wurden als „Blackbox“ zusammengefasst. Diese ist mit schwarzen MDF-Platten verkleidet. Wesentliches Element des gesamten Raumes ist der Fußboden. Durch seine dunkle Beschichtung auf einem Zementestrich bietet er den idealen neutralen Hintergrund für die freie Anordnung der Kuben. Sein Erscheinungsbild ist nicht monoton, sondern durch das handwerkliche Aufbringen lebendig. Kleine Besonderheiten schaffen die nötige Moderne und Individualität und integrieren sich perfekt in die historische Basis der Praxisräume – in den massiven

Außenwänden wurde eine moderne Wandflächenheizung mit einer Kühloption installiert, und die tiefen Fensterlaibungen werden als Kurzwartezonen für Patienten oder als Schreibplätze für Mitarbeiter genutzt.

Fazit

Ideenreich und mit Mut für das Außergewöhnliche haben die Praxisinhaber einen höchst modernen und individuellen Arbeitsbereich für sich geschaffen. Die gute Verzahnung der einzelnen Fach- und Arbeitsbereiche von Zahnärzten, Architekten, Gewerben und der dentalen Fachplanung ließ ein rundum überzeugendes, abgestimmtes Gesamtkonzept entstehen. Das Gestaltungs- und Bauprojekt der Zahnarztpraxis im Solmscher Schloss ist deshalb ein gelungenes Beispiel für eine wirklich innovative Umdeutung und Neunutzung alter Räumlichkeiten. Mit den richtigen Partnern wurde für den Erfolg der Praxis ein bedeutender Grundstein gelegt. ◀

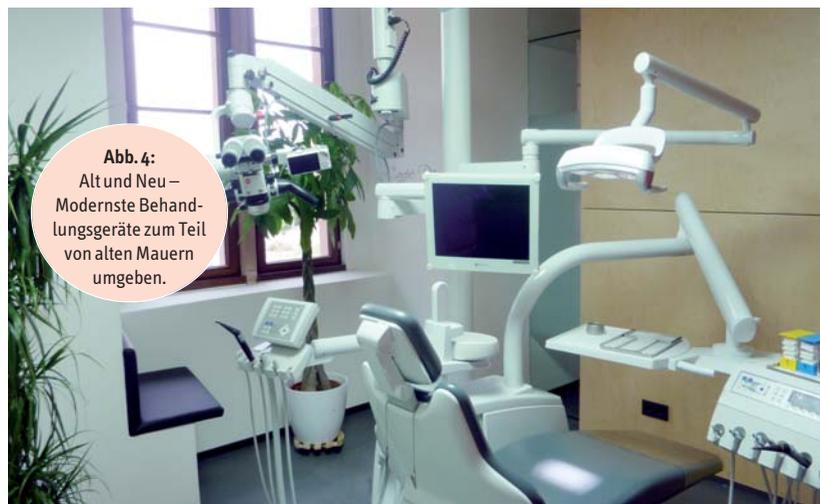


Abb. 4: Alt und Neu – Modernste Behandlungsgeräte zum Teil von alten Mauern umgeben.

kontakt

Fachplanung
 Multident Dental GmbH
 Zentrale
 Pelikanplatz 25
 30177 Hannover
 Tel.: 0511 530050
 Fax: 0511 5300533
 www.multident.de

Multident Dental
 [Infos zum Unternehmen]

Architekten
 Peter Gronych und Yvonne Dollega
 Eichdorffstr. 17, 35638 Leun
 Tel.: 06473 759
 E-Mail: YvonneDollega@gmx.de
 www.petergronych.de



Abb. 1

Die Einrichtung einer Zahnarztpraxis ist zum einen das Spiegelbild ihres Betreibers, zum anderen soll sie so konzipiert sein, dass sich die Patienten in dieser im Regelfall doch eher ungern besuchten Lokalität wohl und gut aufgehoben fühlen.

Somit muss die Ausstattung unbedingt verschiedenen Kriterien entsprechen: Sie sollte wohnlich, jedoch keinesfalls plüschig wirken, Sauberkeit in den Behandlungsbereichen vermitteln, persönlich, jedoch nicht exklusiv sein, dabei aber in jedem Fall auf dem neusten technischen Stand sein und gleichzeitig den Geschmack des Zahnarztes oder Kieferorthopäden widerspiegeln. Gar nicht so einfach!



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Weniger ist mehr – ausgewählte Eyecatcher in der Zahnarztpraxis

Autorin: Christine Kaps

Christine Kaps
[Infos zur Autorin]



Sinnvoll und empfehlenswert ist hier ein Einrichtungskonzept, das nicht zu „abgehoben“, zu stylisch oder unterkühlt wirkt, sondern schlicht, klassisch und zeitlos, und dabei das Stilbewusstsein des Praxisbetreibers und eine durchaus gut sichtbare

(Hoch-)Wertigkeit der Praxis vermittelt. Damit sich die Praxis nun trotz, oder gerade wegen der zurückhaltenden Ausstattung aus der zahlreich vorhandenen Zahl von Mitbewerbern hervorhebt, bedarf es einer sehr gut durchdachten Positionierung von einigen wenigen, aber hochwertigen Stil- und Gestaltungselementen, die durch ihre Präsenz eine Aufwertung der gesamten Einrichtung erzielen.

Ein besonderes Stück

Elemente, die in diesen Bereich fallen und sehr sicher die Aufmerksamkeit des Anwesenden, also des Patienten, auf sich ziehen, können Kunstobjekte sein oder alternativ auch das eine oder andere einzelne Möbelstück, ein echter Designklassiker z. B. aus der Bauhauszeit, geschickt platziert und präsentiert.

Der Vorteil des Möbels gegenüber dem Kunstobjekt liegt, neben seiner passiven Rolle als Blickfang in der Praxis, in der Möglichkeit der praktischen Nutzung, beispielsweise die Wagenfeldleuchte im Wartezimmer- oder Flurfenster, oder Stühle und Sessel im Wartezimmer, Vorwartebereich und auch in den Behandlungszimmern. Möglichkeiten gibt es hier genug, die Auswahl ist

Abb. 1: Le Corbusier LC2 Sessel – einzigartig in seiner visionären Präzision – ein Bauhaus-Klassiker. – **Abb. 2:** Grüner „Ei“-Sessel, von Arne Jacobson entworfen, ideal für Lounge- und Wartebereiche. – **Abb. 3:** „Schwan“-Sessel in Grün, ebenfalls von Arne Jacobson entworfen. – **Abb. 4:** „Victoria and Albert“-Sessel, 2000 vom Möbeldesigner Ron Arad entworfen.

groß, sei es der Panton Chair, der Eames Chair oder der Swan Chair, der Barcelona Chair oder auch das Sitzelement LC2 von Le Corbusier.

Die Elemente können sich farblich wahlweise durch den Einsatz erdiger, gedeckter Bezugstoffe und/oder Leder nahtlos in die Praxiseinrichtung einfügen, oder sie können farblich völlig konträr gehen und so vollständig aus der Einrichtungsstruktur herausstechen – Eyecatcher sind sie in jedem Fall. Somit wird dem Stilelement Einzelmöbel eine aktive Rolle zugewie-

WHITEVISION

CORPORATE DESIGN AGENTUR
FÜR DEN GESUNDHEITSMARKT

Abb. 5



Abb. 6

Abb. 5: Sessel „Barcelona“ von Bauhaus-Direktor Ludwig Mies van der Rohe. – Abb. 6: Sessel „Wing“.

sen, der Designklassiker erhält eine Aufgabe im Praxisalltag. Der Praxisbetreiber nutzt das Möbel, um sich auszudrücken, es bringt Teile seiner Persönlichkeit und seine Lebenseinstellung dem Patienten nah, es ist für ihn stilbildendes Element. Ferner hilft es ihm, Akzente in seinen Praxisräumen zu setzen und inszeniert so seine Lebenswelt.

In den geschickt positionierten Designklassikern spiegeln sich sowohl die Architektur des Ganzen als auch die Individualität des Menschen hinter der Praxis, hinter dem Beruf, wider und geben den Räumen Persönlichkeit. Kam noch vor wenigen Jahren der mehr oder weniger akzentuierte Einsatz der Designklassiker hauptsächlich im Aufenthaltsbereich der Privatpatienten zum Einsatz, hat hier eine deutlich sichtbare Veränderung, durchaus parallel zum Gesundheitsbewusstsein der Patienten, stattgefunden.

War es bis vor Kurzem ein durchaus vertrautes Bild, dass private Wartezimmer ausschließlich mit Le Corbusiers LC2 Sesseln und Sofa bestückt waren, während der Patient im allgemeinen Wartebereich auf den typischen, stoffbezogenen Wartezimmerstühlen oder im besten Fall auf Freischwingern mit Lederbezug Platz nahm, so ist heute in den meisten Fällen eine weniger deutliche Abgrenzung zu verzeichnen.

Hochwertige Designsprache – ob Kasse oder privat

Die Gründe für diese Gleichsetzung sind vielfältig: Inzwischen zählen durchaus auch die kassenversicherten Patienten zu den potenziellen Kunden, die Sonderleistungen, welche privat abgerechnet werden, in Anspruch nehmen möchten. Zusätzliche Behandlungen müssen Patienten verkauft werden und dazu sollte, unter anderem auch, das Ambiente stimmen. Zudem ist der Wettbewerb innerhalb der Ärzteschaft groß – allerorts werden Praxen neu eröffnet, vergrößert, renoviert oder umgebaut. Somit ist es für den Praxisbetreiber wichtig, eine gewisse Wertigkeit zu vermitteln, ohne sich kleiner oder größer darzustellen. Der Patient darf nie den Eindruck haben, die teure Einrichtung mitbezahlen

zu müssen, oder genau gegenteilig, das Gefühl haben, eher in einem Krämerladen statt in einer Praxis zu stehen. Dies gelingt im Einrichtungsbereich sehr zielsicher durch eine klare, strukturierte, eher zurückhaltende Einrichtungslinie und den Einsatz einzelner Stilelemente in den verschiedenen Praxisräumen und im Empfangsbereich. Und in der Zahnarztpraxis ist es wie überall: „Das Auge isst mit“, heißt hier im übertragenen Sinn, dass die Einrichtung dem Patienten nicht nur gefallen, sondern auch eine gewisse (Hoch-)Wertigkeit vermitteln sollte, da er unbewusst von der Einrichtung auf das handwerkliche Können, also die zu erwartende Leistung, des Praxisbetreibers schließt.

Fazit

Somit ist die Einrichtung einer Praxis immer eine Gratwanderung zwischen Qualität und Quantität, mit dem Ziel, genau das richtige, ausgewogene Maß an Praxisambiente zu treffen. Bei der Gestaltung der Räume sollte nicht zu dick auftragen werden, man sollte aber auch nicht zu verspielt oder gar kitschig wirken. Zurückhaltung im Großen und der gezielte Einsatz einzelner charmanter Designmöbel verleihen der Praxis Ausstrahlung und Wertigkeit und zeugen so von einer sicheren Hand des Betreibers in Fragen des guten Geschmacks. Ein weiterer positiver Nebeneffekt ist der nachweisliche Werterhalt der Designklassiker – die Originale gewinnen trotz einer gewissen Abnutzung im Laufe der Jahre an Wert und Vintage-Charakter hinzu. Besser kann es doch eigentlich – für alle Beteiligten – gar nicht laufen! ◀

kontakt

GÖKE PRAXISKONZEPTE
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211 8628688
Fax: 0211 8628699
info@goeke-praxiskonzepte.de
www.goeke-praxiskonzepte.de



EI ≠ EI



ANDERS ALS DIE ANDEREN

—
IHRE PRAXIS IST BESONDERS.
WIR SORGEN DAFÜR, DASS JEDER
DAS BEMERKT.

CORPORATE DESIGN INNENARCHITEKTUR
WEB DESIGN FOTOGRAFIE
BROSCHÜREN TEXT & KONZEPTION

—
WHITEVISION CORPORATE DESIGN AGENTUR
ZUR GIESSEREI 8 76227 KARLSRUHE
T 0721.91 43 78-78 INFO@WHITEVISION.DE

WWW.WHITEVISION.DE



Abb. 1



Abb. 2

Zahnärztliche Behandlung ist eine individuelle und hochwertige Leistung, die sich auch in der Praxisgestaltung widerspiegeln sollte. Denn die Gestaltung der Praxis wird immer mehr als Synonym für die Behandlungsqualität wahrgenommen. Ein konsequentes und durchdachtes Gesamtkonzept lässt den Praxisaufenthalt für den Patienten nicht bloß zu einem Besuch, sondern zu einem richtigen Erlebnis werden.



Abb. 3

Die Praxis als Erlebnis

Autor: Johannes Timmermann

Der Empfangsbereich ist der Ort in der Praxis, den der Patient als erstes betritt. Daher ist es wichtig, dass dieser Raum eine angenehme Atmosphäre ausstrahlt, in der sich der Patient wohl- und vor allem auch willkommen fühlt.

Auch den Warteraum sollte er nicht als solches wahrnehmen, sondern eher als eine Lounge, in der man entspannen kann. Im Behandlungsbereich ist der Patient in der Regel einige Minuten alleine, bevor der Zahnarzt kommt. Er hat keinerlei Ablenkung wie im Wartebereich.

Meist sieht er sich um, nimmt die Behandlungseinheit, deren Zustand, aber auch den gesamten Raum wahr. Daher sollte sich auch das Behandlungszimmer in das Gestaltungskonzept der Praxis fügen. Doch was sind die wichtigsten Elemente, die es bei einem Gestaltungskonzept zu berücksichtigen gilt?

Licht

Rund 80 Prozent der Sinneseindrücke nimmt der Mensch über das Auge wahr. Licht ermöglicht erst das Erfahren und Erleben von Farbe, Struktur und Materialien. Es beeinflusst das Wohlbefinden, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit. Ein Beleuchtungskonzept berücksichtigt genau diese Aspekte. Das Licht erfüllt innerhalb der Praxisgestaltung unterschiedliche Funktionen. Je nach Praxisbereich rücken emotionale oder funktionale Aspekte in den Vordergrund.

Werden beispielsweise im Behandlungs- oder im Transferbereich in erster Linie technische Anforderungen erfüllt, so ist es im Wartezimmer sinnvoll, eine entspannende Atmosphäre zu schaffen. Dabei entfaltet das Licht besonders im Zusammenspiel mit anderen Elementen der Innenarchitektur eine individuelle Wirkung und wird zum markanten Punkt innerhalb des Gesamtkonzeptes.

Abb. 1: Die Gestaltung der Praxis wird immer mehr als Synonym für die Behandlungsqualität wahrgenommen. – **Abb. 2:** Empfangsbereich: Dieser sollte eine angenehme Atmosphäre ausstrahlen, in der sich der Patient wohl- und vor allem auch willkommen fühlt. – **Abb. 3:** In der Praxisgestaltung sollte sich das Raumbeziehungsweise Praxiskonzept widerspiegeln.

Formen

Eine konsequente und prägnante Sprache der Formen regt die Sinne des Betrachters an. Gezielt werden Emotionen geweckt und ein unverwechselbares Raumgefühl entsteht. Klare Linien und Formen wecken ein Gefühl von Reinheit und kühler Eleganz. Im Gegensatz dazu wirken Räume, in denen organische Formen dominieren, warm und behaglich. Organische Formen orientieren sich an der menschlichen Natur und strahlen Ruhe und Behaglichkeit aus, der Raum erhält dadurch einen entspannenden Charakter.

ter. Ein Wartebereich wird somit zur Wohlfühloase mit Lounge-Charakter.

Neben einem attraktiven Ambiente muss anspruchsvolles Praxisdesign auch den verschiedenen Anforderungen an Ergonomie und Prozessen in der Praxis gerecht werden. So ist zum Beispiel der Empfangsbereich zwar der entscheidende Ort für den ersten Eindruck beim Patienten, allerdings ist dieser auch zentrale Anlaufstelle für alle Mitarbeiter in der Praxis. Bei der Gestaltung muss das berücksichtigt werden.

Materialien

Hier gibt es eine große Auswahl an unterschiedlichen Materialien wie zum Beispiel Naturstein, Steinwerkstoffe, Holz, Holzwerkstoffe, Textilien, Tapeten, Metall oder auch Glas. Dabei wird der Charakter eines Raumes durch die verwendeten Materialien mitbestimmt. Der gezielte Einsatz, die Kombination und das Spiel mit unterschiedlicher Haptik und Optik wecken bewusst Emotionen und Assoziationen.

Besonders zur Geltung kommen die Materialien im Zusammenspiel mit anderen Elementen. Bewusst eingesetzt und auf die jeweilige Funktion abgestimmt, ist dieses Instrument der Innenarchitektur ein wichtiger Bestandteil eines ganzheitlichen Raumkonzeptes.

Farbe

Bei der Praxisgestaltung ist auch der Aspekt Farbe entscheidend dafür, wie Räume wahrgenommen werden. Farbe wirkt auf die Psyche, das Fühlen, Denken und Wollen des Menschen. Frische und helle Töne sind belebend; braun-graue, matte Töne bewirken das Gegenteil. Kurzlebige Farbtrends werden den Bedürfnissen nach sinnvoller Farbgestaltung auf Grundlage der Farben- und Umweltpsychologie meist nur bedingt gerecht. Die ideale Farbwahl einer Praxis hat eine harmonische Balance von Anregung, Entspannung und Vertrauen und bezieht die imagebildende Praxispositionierung ein.

Planer und Innenarchitekten

Der Dentalfachhandel verfügt mit seinen Planern und Innenarchitekten über die notwendige Kompetenz und kennt die Herausforderungen von Gestaltung und Praxiskonzepten. 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. ◀

kontakt

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

Pluradent
[Infos zum Unternehmen]



BESUCHEN SIE UNS:
Fachdental Stuttgart: 11. und 12. Okt. 2013
ID Süd München: 19. Okt. 2013
ID Mitte Frankfurt: 8. und 9. Nov. 2013

Behandlerzeile NEWLINE

zeitlos und elegant

NEU



NEU

MICROCLEAN

antimikrobielle Beschichtung für Stahlmöbel

Ihr kompetenter Partner für
praxisgerechte Designer-Möbel
und exquisite Maßanfertigungen

Berührungslos:
sensorgesteuerte Spender
HYGENIUS MK2
für Seife und Desinfektion

NEU



Lagerhausstraße 17a | D-94447 Plattling | +49 (0) 9931 89007-0
www.baisch.de

Neueröffnung Ende 2013
in Niederbayern:

MDC (Medizinisches Design-Center)
zeigt Praxiseinrichtungen - News und Highlights -
auf über 400 qm!
Auch der weiteste Weg lohnt sich !



Neue Behandlungseinheit für alle Positionen

A-dec stellt in diesem Sommer seine neue Behandlungseinheit A-dec 400 vor und schließt damit die Lücke zwischen den A-dec 300 und A-dec 500 Einheiten. Mit der A-dec 400 Einheit kann in fast jeder gewünschten Position gearbeitet werden. Dies wird durch die zentrierten Befestigungen unter dem Behandlungsstuhl garantiert. Im Handumdrehen kann die Behandlungseinheit von einer Rechtshänder- auf eine Linkshänder-Version umgestellt werden.



Das ermöglicht dem Behandler eine maximale Reichweite für alle Positionen. Durch die ultradünne Rückenlehne der Behandlungseinheit kann in einer gesundheitschonenden Körperhaltung behandelt werden; die Verwendung von sogenanntem Deluxe-Polster stellt dem Patienten einen hohen Komfort bereit. Neben der neuen A-dec 400 stehen Zahnarztpraxen die Einsteiger Prophylaxe-Einheit A-dec 200, die Standardeinheit A-dec 300 und das Premiummodell in filigraner Ausführung, die A-dec 500, zur Verfügung. Alle Einheiten erfüllen höchste Hygieneansprüche und ermöglichen, dem

ständigen Anforderungszuwachs entsprechend, das Austauschen und Ergänzen einzelner Komponenten. Damit bleiben die Einheiten langfristig innovativ und wirtschaftlich effizient. So kann die neue LED-Leuchte von A-dec, mit drei Helligkeitsstufen und einem gelben „cure-safe“-Modus, ab sofort auch bei Halogenleuchten von A-dec verwendet werden. Ob Hinterkopf, wandmontiert, kompakt oder freistehend – die Rechts- und Linkshänder-Behandlungseinheiten von A-dec lassen sich auf jedes individuelle Arbeitsmodul bedienungsleicht einstellen.

Eurotec Dental GmbH
 Tel.: 02131 1333405
www.eurotec-dental.info

Eurotec
 [Infos zum Unternehmen]

Neue Behandlungseinheit bietet maximale Flexibilität

Der kommende Herbst wird innovativ: Sirona bietet nach den Versionen Verschiebebahn und Schwingbügel die neue Schwebetisch-Variante von SINIUS an. Durch das besonders bewegliche und platzsparende Tragarmsystem können Zahnärzte die neue SINIUS TS Einheit schnell und bedienungsfreundlich an ihre individuellen Arbeitspositionen anpassen. Das macht es Behandlern jederzeit möglich, ergonomisch zu arbeiten. Bei der Schwebetisch-Einheit kann das Tray unabhängig vom Arztelelement in alle Richtungen verstellt werden und lässt sich dadurch flexibel am Patienten positionieren, ohne das Arztelelement nachjustieren zu müssen. Flexibilität ist auch das Stichwort für die weitere Gestaltung von Arztelelement und Tray: Das Arztelelement ist besonders gut für die Behandlung in der



12-Uhr-Position geeignet, lässt sich aber auch mühelos in jede andere Position bringen. Mit einem vertikalen Bewegungsraum von 420 Millimetern kann der Zahnarzt das Element sowohl für sitzende als auch stehende Behandlungen optimal einstellen. Des Weiteren ist SINIUS TS mit der intuitiv bedienbaren Touchscreen-Oberfläche EasyTouch ausgestattet, über die der Zahnarzt auch die optional integrierte Endodontie-Funktion mit hinterlegter Feilenbibliothek und ApexLocator steuern kann. Alle drei SINIUS-Versionen sind für die zeitsparende Einhaltung der Hygienevorschriften mit integrierten Sanieradaptern ausgestattet, die die Sanierhaube überflüssig machen; darüber hinaus haben Zahnärzte bei SINIUS die Möglichkeit, zwischen sechs Anwendungspaketen sowie vielen Einzeloptionen auszuwählen und so, je nach individuellen Anforderungen, die passende Einheit zusammenzustellen.

Sirona – The Dental Company
 Tel.: 06251 16-0
www.sirona.de

Sirona
 [Infos zum Unternehmen]

Behandler-Schrank im Retrolook

Einmal Klassiker, immer Klassiker – unter diesem Motto legt die Firma Karl Baisch ihren 1952, zusammen mit dem damaligen Chef-Designer von Daimler Benz, Prof. Friedrich Geiger, entwickelten fahrbaren Behandler-Schrank „Diplomat“ neu auf und trifft damit den Trend der Zeit. Gleichzeitig unterstreicht die Neuauflage das besondere Anliegen des Unternehmens, Tradition und Vision auf immer wieder innovativ anspruchsvolle Weise miteinander zu verbinden. Der weitreichende Kundenstamm aus Arztpraxen, Krankenhäusern, Kliniken



und Heimen beweist den beständigen Erfolg der Baisch-Qualität. Der Nachbau des „Diplomat“ enthält alle Details des Originals: Drücker, Griffe und Schubladenführungen sind im Look der 1950er-Jahre umgesetzt. Die Neuauflage des „Diplomat“ erfolgt in limitierter Ausgabe. Auf individuelle Wünsche hin können alle RAL-Farben geliefert werden. Die Lieferzeit beläuft sich auf zwölf Wochen.

Karl Baisch GmbH
 Tel.: 09931 89007-0
www.baisch.de

Von Entwurf bis Montage – Praxis als Erlebnisraum

Das ganzheitliche Ziel einer Praxisgestaltung ist immer, die Räume für Patienten wirkungsvoll und erlebnisreich zu gestalten und dies mit den Ansprüchen des Praxisinhabers an Effizienz und Workflow zu vereinen. Der richtige Weg zu diesem Ziel ist ein passendes

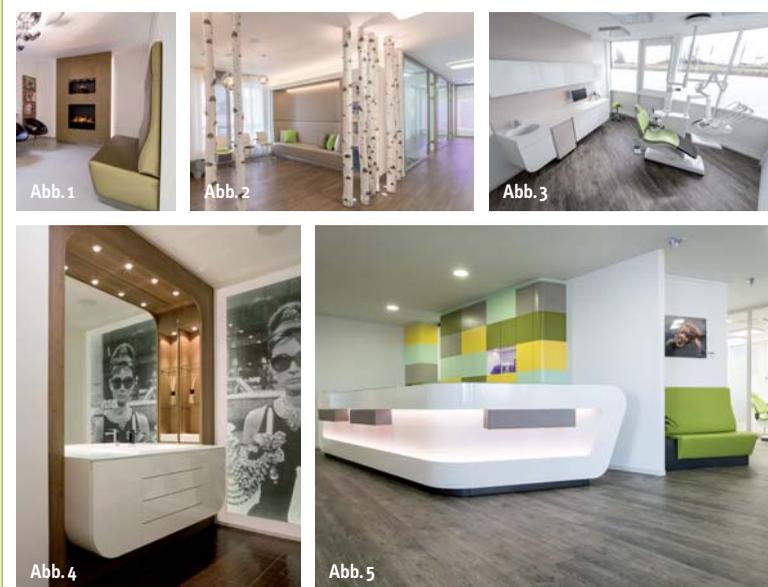


Abb. 1: Warteraum mit Kamin. – Abb. 2: Lounge mit Birken. – Abb. 3: Behandlungszimmer. – Abb. 4: Mundhygiene-Bereich. – Abb. 5: Rezeption.

Gesamtkonzept, das von der Mayer Möbelmanufaktur direkt für die betreffenden Räumlichkeiten entwickelt wird. Die Basis dafür ist der Grundrissentwurf, der zum einen die Lage der Räume zueinander definiert und zum anderen dabei hilft, in sich wirkungsvolle Räume zu schaffen. Die Atmosphäre der Räume wird durch den individuellen Möbelentwurf angelegt, der dann Grundlage für die Fertigung der Einrichtung in der Mayer Möbelmanufaktur ist; Wandgestaltung, Beleuchtung und Wahl des Bodenbelages werden darauf harmonisch abgestimmt. In einer einladenden, offenen Atmosphäre fühlt sich der Patient sofort willkommen. Der Empfang prägt das Bild der Praxis und gibt mit der Wahl der Materialien und der Farben den „roten Faden“ der Gestaltung vor, der sich in allen Räumen wiederfindet. In den Behandlungsräumen wiederholt sich das Farb- und Materialkonzept, die Einrichtung strahlt Hygiene und Kompetenz aus und erzeugt so einen angstfreien Raum.

Es ist wichtig, alle Räume einer Praxis in dem Gesamtkonzept zu berücksichtigen. Flurbereiche, Mundhygiene, Sterilisation, WC-Bereich und mehr werden deshalb von der Mayer Möbelmanufaktur mitentworfen und entsprechend des Gesamtkonzeptes gestaltet. Eine wichtige Bedeutung kommt auch der Gestaltung des Wartebereiches zu. Hier verbringt der Patient eine Wartezeit, in der er Details betrachtet und die Atmosphäre des Raumes genau wahrnimmt und, wenn möglich, genießt. So schafft zum Beispiel ein offener Kamin, im Wartebereich eingesetzt, ein besonders entspannendes Raumerlebnis. In außergewöhnlichen, themenspezifisch entworfenen Zeiträumen fühlt sich der Patient aufgehoben und kann sich entspannt zurücklehnen. Die bei der Mayer Möbelmanufaktur gefertigte Einrichtung wird – das ist für das Unternehmen ganz klar Teil des Auftrages – durch qualifizierte Mitarbeiter kompetent und fachgerecht montiert.

Mayer Innenarchitektur + Möbelmanufaktur

Tel.: 07269 91999-0

www.mayer-im.de

Dentalkompressoren mit Membrantrocknung



Trocken · Ölfrei · Sauber

64 dB leise



64 dB leise



» 3 Jahre Garantie

Beste Innovationen
Beste Qualität
Bester Preis



AMBIDENT
DENTAL GERÄTE HANDEL

Ambident GmbH

www.ambident.de

Fon 030 4422881

Mehr Komfort in einer Behandlungseinheit

Die moderne Zahnarztpraxis setzt immer mehr auf innovative Konzepte, die es ermöglichen, dem Patienten mehr Komfort bei seinem Aufenthalt in der Praxis zu schaffen. Der Behandlungseinheit von Belmont CP ONE PLUS bietet hierzu ein Höchstmaß an Komfort. Das beginnt bei dem angenehmen Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt, beide in aufrechter Sitzhaltung in Augenhöhe, und führt weiter über die sanften, ruhigen Bewegungsabläufe des Behand-



lungsstuhles für die richtige Patientenlagerung, völlig ruckfrei durch die neue Elektrohydraulik mit sanftem Anlauf. Natürlich findet auch der Zahnarzt alle Ausstattungsmerkmale eines zeitgemäßen Behandlungsplatzes, die seine Tätigkeit unterstützen und es ihm erlauben, die volle Aufmerksamkeit dem Patienten zu widmen. Das Konzept der aus allen

Perspektiven durchdachten Einheit CP ONE PLUS erlaubt Kommunikation in jeder Position. Patient und Behandler sitzen in einem Winkel von 90° zueinander.

Dadurch wird eine natürliche, stressfreie Atmosphäre für Aufklärungsgespräche und Patientenfragen geschaffen. Der Knickstuhl erhöht den Patientenkomfort signifikant. Vor allem Kindern, Senioren und Menschen mit eingeschränkter Mobilität fällt bei einer Sitzhöhe von nur 40 Zentimetern der Einstieg besonders leicht. Der Zahnarzt profitiert bei der Behandlung mit der CP ONE PLUS von der großen Bandbreite der möglichen Einstellungen. Der Arzttisch lässt sich von der 8-Uhr- bis in die 2-Uhr-Position bringen und ist mit zwei verschiedenen Haltern für die Handstücke erhältlich, die autoklavierbar, horizontal und vertikal verstellbar sind. Gleiches gilt für die Instrumentenhalter am Assistenzstisch. Das Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen mit einem intuitiven Eingabefeld und einem organischen EL-Display. Für die Turbine stehen vier verschiedene Anlaufgeschwindigkeiten zur Auswahl. Für den Mikromotor und den Ultraschallscaler lassen sich je nach Therapie die jeweils passende Geschwindigkeit und Leistung einstellen. Das erweiterte Helferinnenelement der Behandlungseinheit lässt dem Zahnarzt die Wahl zwischen dem Zwei-Hand-, Vier-Hand- oder Sechs-Hand-System. Der neue Fußschalter wird über Drücken und Drehen einer Scheibe bedient und ermöglicht damit eine präzise Steuerung des Handstücks.

Belmont Takara
Company Europe GmbH
Tel.: 06950 6878-0
www.takara-belmont.de

Belmont
[Infos zum Unternehmen]



3-D-Röntgen für jede Praxis

Immer mehr allgemeine Praxen entdecken die Vorteile von 3-D-Röntgen: eindeutige Diagnose, präzise Planung und erhöhte Behandlungssicherheit – ob bei einem quer liegenden Achter, bei Endo oder Implantationen. 3-D-Aufnahmen sind hervorragend abrechenbar und die meisten 3-D-Geräte amortisieren sich schneller als ursprünglich gedacht. In welche Praxis würden Sie als Patient lieber gehen – in eine mit 3-D-Röntgendiagnostik oder ohne?

Gerade im Einstiegsbereich von digitalen 3-D-Röntengeräten kann die Praxis schnell eine Fehlinvestition tätigen, wenn nur nach dem niedrigsten Preis geschaut wird. Den Unterschied machen die Größe des 3-D-Volumens (Field of View) und die Qualität des 3-D-Sensors. Ist das 3-D-Volumen sehr klein, fehlt häufig ein wichtiges Detail im Bild, die Positionierung wird schwieriger, der Nutzen für die Praxis ist sehr eingeschränkt. Auch Stitching ist eine höchst umstrittene Lösung. Beim Stitching werden mehrere 3-D-Röntgenaufnahmen eines Patienten gemacht und dann zu einem größeren Datensatz zusammengesetzt. Für den Patienten die 2- oder 3-fache Dosis ... Könnten Sie das vertreten?

Mit dem neuen PaX-i3D5 Duo stellt orangedental zu den Fachdentals das perfekte 3-D-Röntengerät für die allgemeine Praxis vor: hochauflösender Sensor für

3-D, separater CMOS Panoramasektor für die OPGs, 3-D-Volumen von 5 x 5 cm – ideal für Arbeiten im Quadranten. Wenn die Praxis später feststellen sollte, dass sie das 3-D-Volumen beim Kauf doch zu klein gewählt hat, kann einfach und zuverlässig das 8 x 8 cm Volumen freigeschaltet werden. Allen, die sich bis zum 31.12.2013 ent-



scheiden, bietet orangedental die Freischaltoption auf FOV 8 x 8 für das erste Jahr für nur 990,- Euro netto. Damit können Sie nahezu den gesamten Kiefer in 3-D abbilden. Sie testen, was Sie in Ihrer Praxis tatsächlich für ein 3-D-Volumen benötigen und entscheiden nach einem Jahr zwischen 5 x 5 oder 8 x 8.

orangedental

[Infos zum Unternehmen]



orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: 07351 47499-0
www.orangedental.de

Polymerisationsleuchte erhält Technology Award

Bereits im zweiten aufeinanderfolgenden Jahr hat die Polymerisationsleuchte VALO von Ultradent Products den „Best of Class“ Technology Award des Pride Institutes erhalten. Die Auszeichnung wird jährlich an das vielversprechendste, innovativste Produkt vergeben und wird als die höchste Auszeichnung angesehen, die eine Polymerisationsleuchte erhalten kann. Produkttester haben ausnahmslos festgestellt, dass VALO nach wie vor die fortschrittlichste Polymerisationsleuchte auf dem Markt ist. Der von einer Jury ausgewählter Zahnmediziner durchgeführte Auswahlprozess ist äußerst anspruchsvoll und streng; umso mehr spricht der erneute Erfolg für die fortschrittliche progressive Technologie der Ultradent Products. Viele Zahnärzte weltweit urteilen ähnlich und haben in kurzer Zeit VALO, die kabelgebunden oder kabellos mit Batterien genutzt werden kann, zu einer der meistverkauften Polymerisationsleuchten gemacht. Am Produkt hervorgehoben wurde von Zahnärzten vor allem die besondere Leistungsstärke des emittierten Lichtes, die zierliche, praxisgerechte Gestaltung des Leuchtkopfes und die robuste Ausführung.



Ultradent Products
Tel.: 02203 359215
www.updental.de

Ultradent Products
[Infos zum Unternehmen]



Geräuscharme und zuverlässige Dentalkompressoren

Die Dentalkompressoren von GENTILIN sind neben einem wartungsfreien Membrantrockner mit einem neuartigen Pumpsystem ausgestattet. Ein Ergebnis hartnäckiger Ingenieurs-tätigkeit, für das ein internationales Patent vorliegt. Grundsätzlich wurden alle artikulierenden Komponenten komplett von einem axial arbeitenden Doppelkolben ersetzt. Dadurch sind alle seitlich wirkenden Kräfte eliminiert, was zu einer erheblichen Erhöhung der Langlebigkeit des Kompressors führt. Nach 5.000 Stunden Dauerbetrieb war kein messbarer Verschleiß zu erkennen.

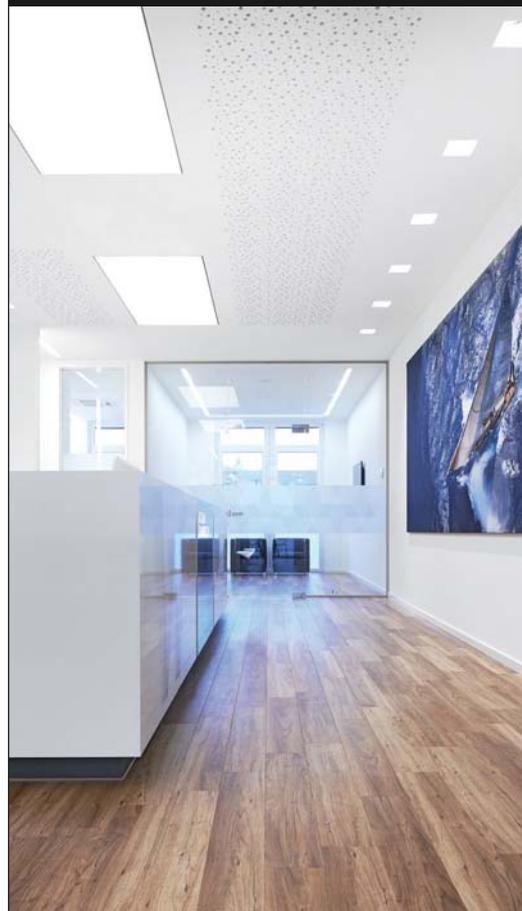
Das Innere der Kompressoren besteht nicht nur aus dieser speziellen Pumpeinheit, es wird auch von der Wahl der Materialien und des Oberflächen-Finishs bestimmt. Beispielsweise sind die Zylinder, in denen die Kolben arbeiten, keramisch beschichtet. Das reduziert die Reibung drastisch. Die Ventilplatten werden auf beiden Seiten mit dämpfenden Materialien beschichtet, was zur Reduktion des Geräuschpegels führt. Apropos Lärm, GENTILIN Kompressoren beginnen schon durch die Positionierung des Einlass-Partikelfilters mit der Geräuschverminderung.

Das Verringern von Strömungsgeräuschen trägt erfolgreich zum leisen Betrieb der Kompressoren bei. Mit einem optionalen Schallschutzschrank wird das Betriebsgeräusch von 62 dB auf 48 dB abgesenkt. Dank Filtersystem, Membrantrockner und patentiertem Aggregat gehören GENTILIN Kompressoren zu den innovativsten Geräten des Marktes. Der Vertrieb in Deutschland erfolgt durch die Ambident GmbH.



Ambident GmbH
Tel.: 030 4422881
www.ambident.de

RÄUME FÜR IDEEN.



GÖKE PRAXISKONZEPTE



Praxisrundgang in 360grad

Als effektives Marketinginstrument steht Praxisinhabern bei der Website-Gestaltung die 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG zur Verfügung. Die 360grad-Praxistour bietet die einzigartige Chance, Praxisräumlichkeiten, Praxisteam und Praxiskompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam zu präsentieren.



Per Mausklick können sich die Nutzer der 360grad-Praxistour mithilfe des Grundrisses oder von Miniatur-Praxisbildern durch Empfang, Wartebereich oder Behandlungszimmer bewegen – als individuelles Rundum-Erlebnis aus jeder gewünschten Perspektive. Gleichzeitig lassen sich während der 360grad-Praxistour auch Informationen zu Praxisteam und -leistungen abfragen. Ebenso möglich sind Direktverlinkungen zu Webinhalten.

Gewinnen Sie mit der 360grad-Praxistour Patienten: Einfach, preiswert und modern – bequem abrufbar mit allen PCs, Smartphones und Tablets, browserunabhängig und von überall. Ideal zur Ergänzung Ihres professionellen Praxisauftritts im Internet!

OEMUS MEDIA AG
[Infos zum Unternehmen]

OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-0
www.360grad.oemus.com

Imagefilm zur 360grad-Praxistour
[Video]

Kurz, knackig, voller Ideen – der neue Ratgeber in der edition minimum

Der neue Ratgeber „Praxisgestaltung zum Wohlfühlen“ von Kerstin Schulz soll durch ideenreiche und praktische Anleitungen bei Renovierung, Umgestaltung und Neubau einer Praxis helfen. Eine Praxisumgestaltung – so die Grundthese der Autorin – steht und fällt mit dem Konzept. Ist das Konzept ganzheitlich durchdacht und konsequent umgesetzt, steht dem Praxiserfolg nichts mehr im Weg. Anhand von drei Praxisporträts wird unter anderem gezeigt, wie man sich bei Fragen zu Budget, Farbwahl, Zeitplan und Lichttechnik kreativ einbringen und innovative Lösungen schaffen kann. Ziel einer jeden erfolgreichen Praxisumgestaltung sollte es sein, nicht nur ein modernes, sondern vor allem auch ein authentisches Praxisambiente zu schaffen, in dem sich alle, Patienten, Assistententeam und Praxisinhaber, wohlfühlen. Als eBook erhältlich, lässt sich der Ratgeber ganz im Trend der Zeit, überall und zwischendurch, auf Smart- oder iPhone lesen. Anstelle großer Theorien bringt die Autorin das Wichtigste auf den Punkt und vermittelt so anwendbares Wissen, kompakt und leicht erfassbar. Von Kerstin Schulz ist ebenso in der Reihe *edition minimum* „Der Recall“ erhältlich. Weitere Information zum neuen Buch lassen sich unter www.amazon.de/dp/B00DHEXRD1 aufrufen.

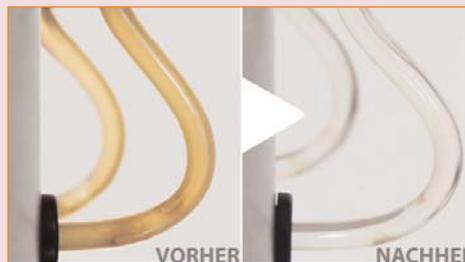


DENTCOLLEGE
Tel.: 030 42025284
www.dentcollege.de

Wirksame Wasserentkeimung

Mangelnde Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis ist nicht erst dann ein Problem, wenn das Gesundheitsamt vor der Tür steht. Biofilm wird bereits problematisch, wenn Instrumente verstopfen oder im schlimmsten Fall Patienten durch die im Biofilm enthaltenen Keime erkranken. Wasserhygiene kann, sofern einem erfahrenen und kompetenten Partner vertraut wird sowie ein funktionierendes Konzept Anwendung findet, eine zusätzliche Existenzabsicherung sein. Zum einen besteht eine rechtliche Absicherung, zum anderen wird verantwortungs- und qualitätsbewusst gearbeitet. Hinzu kommen Kosteneinsparun-

gen, da Reparaturen an Schläuchen und Instrumenten entfallen, wenn sich erst gar kein Biofilm bildet. Ebenfalls entfällt der Kauf



meist unwirksamer Desinfektionsmittel. Leider herrscht jedoch nach wie vor ein Informationsdefizit, welche Verfahren zur Wasser-

entkeimung tatsächlich wirksam sind. Die BLUE SAFETY GmbH aus Münster bietet ein fundiertes Lösungskonzept zum Thema Wasserhygiene an, das auf Basis hypochloriger Säure arbeitet. Neben regelmäßigen wissenschaftlichen Studien wird die Wirksamkeit des BLUE SAFETY Verfahrens täglich in der Praxis bestätigt. Das Wasser der von BLUE SAFETY versorgten Praxen ist direkt nach der Implementierung der Anlage keimarm und selbst Jahre alter Biofilm wird schonend abgebaut.

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 0800 258372-33
www.bluesafety.com

Design und Funktionalität in einem Patientenstuhl

Die preisgekrönte Behandlungseinheit Soaric des japanischen Herstellers Morita unterstützt Zahnärzte nicht nur in funktionaler, sondern auch in designtechnischer Hinsicht auf neue Weise. Das multifunktionale Arztelement ist mit einem übersichtlichen Bedienpanel zur Steuerung sämtlicher Funktionen ausgestattet – über die Sitz- und Höheneinstellungen des Patientenstuhls und Einstellungen für Turbinen, Motoren und Scaler bis hin zur Programmierung des Fußschalters. Auf dem übersichtlichen LC-Touch-Display sieht der Zahnarzt alle Instrumentenparameter auf einen Blick und kann diese ändern sowie abspeichern. Sechs frei programmierbare Fußtasten erlauben dem Zahnarzt, die Einstellungen des Fußschalters individuell nach den eigenen Vorlieben und Behandlungsschwerpunkten festzulegen. Eine nützliche Zusatzfunktion für Endodontie-Spezialisten ist die Erweiterbarkeit der Behandlungseinheit: Soaric lässt sich zum Beispiel durch einen Mikroskop-Adapter mit OP-Mikroskopen der Firmen Carl Zeiss, Leica oder Kaps ausstatten, deren Aufnahmen direkt auf den Monitor übertragen werden können – darüber hinaus erlaubt der Monitor die Anzeige des Arztelement-Displays. Auch die Bedürfnisse der Patienten lassen sich mit Soaric besonders berücksichtigen: Ob klein oder groß, ob jung oder alt, die Behandlungseinheit ist auf alle Patiententypen abstimbar und ermöglicht durch eine schwenkbare Armlehne und ein abklappbares Fußteil auch bewegungseingeschränkten Patienten einen bequemen Zugang – ein wesentlicher Schritt in Richtung einer barrierefreien Zahnarztpraxis. In Sachen Hygiene bietet Soaric mit dem sogenannten „Open-Door-Prinzip“ unmittelbaren Zugriff auf alle hygienerelevanten Elemente und die imprägnierten Formteile der Einheit unterstützen die Wischdesinfektion mit ihren antibakteriellen Oberflächen.



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

Morita
[Infos zum Unternehmen]



Beleuchtungssysteme und Sattelstühle aus Schweden

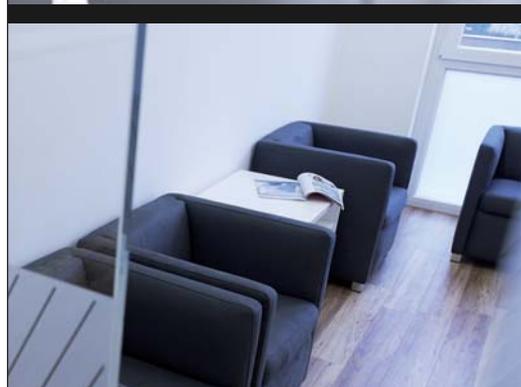
Neu aus dem Hause Mirus Mix ist die LED-Lampe „Halo“. Das erzeugte Licht ist schatten- und blendfrei, verfügt über eine optimale Farbkorrelation und liefert bis zu 3.000 Lux. Die Lampe verbraucht außerdem 70 % weniger Energie als herkömmliche Leuchtstofflampen und hat eine Lebensdauer von 40.000 Stunden. Die richtige Beleuchtung entlastet die Augen und erleichtert damit die Arbeit. Darüber hinaus erhöht es das Konzentrationsvermögen, beugt mangelhaften Leistungen vor und sorgt für eine angenehme Behandlungsatmosphäre. Weitere Beleuchtungssysteme sind die „Denta Hybrid“, die Leuchtstoffröhre und LED-Beleuchtung kombiniert, „Dentaplus“ und die Serie „Primo“. Darüber hinaus stellt Mirus Mix den neuen, mit innovativer Hybrid-Mechanik ausgestatteten „Perfect“ Sattelstuhl vor. Damit kann der Benutzer während des Sitzens die Rumpfmuskulatur trainieren. Im freien Bewegungsmodus macht der Körper kontinuierlich kleine, häufig unmerkliche ausgleichende Bewegungen, um das Gleichgewicht auf dem Sitz zu halten und trainiert dabei eine Vielzahl von Muskeln, die üblicherweise in der Ruheposition nicht genutzt werden. Dies stärkt die Beweglichkeit und den Stoffwechsel im unteren Rückenbereich und aktiviert den gesamten Körper. Dieser Sattelstuhl ergänzt das umfangreiche Produktprogramm ergonomischer Stühle und Sattelstühle. Besuchen Sie Mirus Mix auf allen Dentalmessen im Herbst und lassen Sie sich beraten.



Mirus Mix Handels-GmbH
Tel.: 06203 64668
www.mirusmix.de



IDEEN FÜR RÄUME.



GÖKE PRAXISKONZEPTE

COLLENBACHSTRASSE 45
40476 DÜSSELDORF
TELEFON 0211 8628688
GÖKE-PRAXISKONZEPTE.DE

Möbelherstellung – Tradition rationell und innovativ umgesetzt

Seit ihrem Bestehen 1958 und vor allem im vergangenen Jahrzehnt hat sich die flömö GmbH auf passgenaue und dabei rationell gefertigte Innenausbauten, auch einzelne Möbelstücke, sowie auf das Einrichten von Büro- und Praxisräumen spezialisiert. Dabei ist neben einer groß angelegten Produktion durch modernste Maschinen das traditionelle Tischlerhandwerk mit Liebe zum Detail ein wichtiger Bestandteil des Firmen Know-hows. Die flömö GmbH garantiert mit ihrem Team, welches unter anderem aus vier Ingenieuren für Holztechnik und sieben Tischlermeistern besteht, sowohl im Bereich der Serienfertigung wie auch bei Einzelstücken Präzision und Innovation durch modernste Verfahren. Der Service des Unternehmens

reicht von der kundenspezifischen Beratung vor Ort über die Projektierung mit neuester CAD-Software und der Konstruktion in Verbindung mit computer-gesteuerten Fertigungsschritten bis hin zur soliden handwerklichen Montage durch einen flexiblen und kompetenten Kundendienst. Dabei schreckt der Meisterbetrieb auch vor noch so komplizierten Raumlösungen mit enorm hohen Designansprüchen nicht zurück. Auf einer Produktionsfläche von ca. 3.700 Quadratmetern in Falkenau bei Chemnitz arbeiten 44 Mitarbeiter an der Realisierung der Kundenwünsche

zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Hierbei wird die optimale Verknüpfung zwischen handwerklichen Fähigkeiten und einem hochmodernen Maschinenpark zur rationellen Fertigung ge-



Abb. 1b

nutzt, wobei neben dem Grundmaterial Holz viele weitere anspruchsvolle Materialien wie Corian, Naturstein, Glas und Metall verarbeitet werden. Auch Leder und diverse andere Stoffe finden sich in der außergewöhnlich vielseitigen Produktion des Unternehmens wieder.

Abb. 1a, b: Handwerklich hochwertige Innenraumgestaltungen.

Abb. 2: Mitarbeiter in der Produktion.



Abb. 1a



Abb. 2

flömö GmbH
Tel.: 03726 58887-0
www.hs-jm.de

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

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
Marlene Hartinger Tel.: 0341 48474-452 m.hartinger@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 & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Ein Supplement von



LAST MINUTE



www.whitethings.de



Prime & Bond NT
Die Schneller-wieder-lachen-Spritze

2 x 4,5 ml

130 €
134,95 €

15 €
16,95 €

Applikator-Tips 100 DeTrey

Opalescence Boost & Opalescence Quick

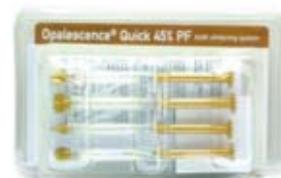


150 €
159,50 €

4 x 1,2

20 x 1,2 ml

150 €
159,50 €



Bleaching

BriteSmile To Go Pflegestift



16 €
19,90 €

BriteSmile Mundwasser
alkoholfrei



10,50 €
11,90 €

Zahnreinigungsbürstchen



Natur/Nylon
100 St.

12 St. für 5 € statt 6,50 €

76 €
88,50 €



100 St.

12 St. für 8 € statt 10,50 €

44 €
49 €

Bitte faxen an: 0341 30867224

Bitte senden Sie mir kostenlos den aktuellen Katalog zu.

Ich bestelle folgende Produkte:

Menge

- Prime & Bond NT _____
- Prime & Bond Applikator-Tips 100 DeTrey _____
- Opalescence Boost _____
- Opalescence Quick _____
- BriteSmile to go Pflegestift _____
- BriteSmile Mundwasser _____
- Zahnreinigungsbürstchen Natur/Nylon 100 St. _____
- Zahnreinigungsbürstchen Natur/Nylon 12 St. _____
- Zahnreinigungsbürstchen 100 St. _____
- Zahnreinigungsbürstchen 12 St. _____

Adresse/Praxisstempel

Aktion gültig bis 31.10.2013, alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versand.

>> Das erste „High Res/Low Dose“ DVT.

PaX-i3D

- DVT Multi-FOV [10x8 – 5x5cm], OPG, CEPH – modular



Für die Chirurgie jetzt auch mit Multi-FOV bis 16x10 cm.

>> Magic Pan Option
kostenlos - Herbstaktion
[statt Euro 2.490 netto]

>> 3 Monate FREE TRIAL
Ez3D-i „one-click“
Software - Herbstaktion

Weltrekord*

in Geschwindigkeit &
Strahlungsreduktion

5.9 Sek.!

3D Umlaufzeit ●

* für Flatpanel DVTs, Stand IDS 2013.
** im Vergleich zu herkömmlichen Flatpanel DVTs
[Messung nach ICRP, Anhang 103]

70% weniger effektive Dosis!**

Nutzen Sie diesen „Wettbewerbsvorsprung“ für Ihre Praxis.



>> optimale
Patientenpositionierung

>> einfache
„one-click“ 3D Software

>> one-shot CEPH
Option

- best in 3D.

diagnostik - planung - praxisintegration

bestin3d.orangedental.de



PaX-i3D¹²
>> Perfekt für Oralchirurgen und Implantologen.

PaX-i3D⁸
>> Ideal für die implantologisch tätige Praxis.

PaX-i3D⁵
>> Optimal für die innovative allgemeine Praxis.

PaX-iHD⁺
>> Das ultra digitale OPG mit CEPH One-Shot Option.

PaX-i
>> Das digitale OPG mit CEPH One-Shot Option.

