

Licht macht Sie sichtbar

Kerstin Schulz

... und, die Rede ist hier nicht von einem blinkenden Zahn, der doch tatsächlich noch in manchem Praxisfenster des Nachts seine Signale sendet. Nein – hier geht's um echte Überlegungen, die Praxis zu erhellen.

Licht steuert unsere Wahrnehmung und darüber unsere Erkenntnisse. Es ermöglicht Leben im Allgemeinen und Sehen im Besonderen. Wie wir den Unterschied zwischen hell und dunkel empfinden, ist so subjektiv wie unsere Sehfähigkeit. Die verändert sich im Laufe der Jahre. Und mit ihr unsere Vorstellung von Behaglichkeit. Behaglichkeit wiederum ist lichtabhängig.

Vorsicht Lichtfresser!

Natürlich erschöpft sich Lichtplanung für Ihre Praxis nicht darin zu überlegen, welche Lampe mit welcher Leistung in welchem Funktionsbereich eingesetzt wird. Zu bedenken sind zusätzlich die Eigenschaften der in den Räumen verwendeten Materialien – ihre Reflexion, Absorption und Transmission. Baukonstruktionsmaterial und Farbanstrich weisen z. B. ganz unterschiedliche Reflexionsgrade auf, was wiederum Einfluss auf die Helligkeit eines Raumes hat. Bei roten Ziegelsteinen ist der Reflexionsgrad ähnlich gering wie bei dunkler polierter Eiche. Im Vergleich dazu beträgt der Reflexionsgrad bei Ahorn und Birke das Sechsfache, der von hellem Gipsputz sogar das Achtfache.

Genauso eindrucksvoll ist die Lichtwiedergabe bei farbigen Anstrichen. Reinweiße Wände reflektieren stärker als frisch gefallener Schnee. Ein mittelgrauer Anstrich entspricht in seiner Reflexionsfähigkeit etwa demselben in Braun. Für das Einrichtungskonzept der Praxis ergeben sich daraus eine Vielzahl zu berücksichtigender Aspekte.

Ein elegant-gediegener Einrichtungsstil mit edlen dunklen Hölzern ist z. B. von vornherein mit höheren Energiekosten verbunden, als würde man helle Hölzer fürs Interieur verwenden. Denn dunkle Oberflächen reflektieren Licht schlechter und erzeugen weniger

Helligkeit. Demzufolge brauchen dunkel möblierte Praxisräume mehr Licht, um genauso gut erleuchtet zu wirken wie hell möblierte. Beleuchtungssysteme kann man natürlich auch nachträglich aufrüsten. Aber im Worst Case sorgen sie für Probleme bei der Klimatisierung der Räume. Eventuell muss sogar die gesamte Klimatechnik ausgetauscht werden.



Licht transportiert Informationen

Licht ist ein unverzichtbarer Informationsträger. Wer das nicht berücksichtigt, verschenkt viel von seinem Erfolgspotenzial. Dabei ist die ideale Beleuchtung nicht die, die möglichst viele künstliche Lichtsysteme einsetzt. Ideal im Sinne von nachhaltig ist die Kombination von natürlichem Licht und Kunstbeleuchtung. Mit professioneller Lichtplanung lassen sich Helligkeit einer Praxis und die zu erwartenden Energiekosten genau berechnen. Und wenn es sinnvoll erscheint, kann man über Umlenksysteme selbst lichtlose Räume taghell erleuchten.

Da unsere Wahrnehmungsfähigkeit bis zu 90 Prozent visuell determiniert ist – Wissenschaftler bezeichnen den Menschen deshalb als Augentier –, bestimmen wir den Wohlfühlfaktor einer Praxis häufig schon, wenn wir durch die Eingangstür schreiten. Eine perfekte Lichtinszenierung an diesem neuralgischen Punkt sorgt dafür, dass sich der Patient in der Wahl seiner Praxis sofort bestätigt fühlt. Die Möglichkeiten, mit dem hier eingesetzten Material und seinen Eigenschaften zu spielen, sind grenzenlos, können jedoch auch zur Gefahr werden. Stark spiegelnder oder glänzender Fußboden beispielsweise vermittelt beklemmende Gefühle. Beinahe so, als würden wir über eine Eisdecke laufen. Wir suchen beim Arzt jedoch immer nach Sicherheit und Stabilität. Deshalb fühlen wir uns am wohlsten, wenn wir Licht als Bestandteil der Gestaltung gar nicht mehr bewusst wahrnehmen. Wenn unsere Aufmerksamkeit vielmehr so gelenkt wird, dass wir alle Wege gern und voller Neugier auf uns nehmen. Dabei wecken Tageslicht helle Räume in uns andere Emotionen als künstlich erhellte. Farben, Formen und Strukturen nehmen wir anders wahr, die Orientierung in Raum und Zeit fällt leichter.

Praxis Gestaltung

zum Wohlfühlen

Kerstin Wellner-Schulz ■
edition minimum ■

Weitere hilfreiche Tipps und Best Practice Beispiele zur Praxisgestaltung finden Sie im Ratgeber „Praxis-Gestaltung zum Wohlfühlen“, im Juni 2013 als E-Book auf Amazon erschienen.

Kosten: 2,99 Euro

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



» Informieren, bestellen und kaufen.

Das Direct Sales & Information Tool

Direct Sales & Information Tool

Einfach Informationen anfordern, Termine vereinbaren, Produkte bestellen oder Firmenprofile besuchen.

The image shows a collage of a ZWP online website interface and several red icons representing information, calendar, shopping, and company profile. The website interface includes a navigation menu, a main content area with articles and images, and a sidebar with product information. The icons are labeled 'Information', 'Termin', 'Bestellung', and 'Firmenprofil'. A magnifying glass is positioned over the website content, highlighting a specific article.

Mit einem Klick auf Fachartikel, Newsartikel, E-Paper oder Produktinformationen erreichen Sie schnell und einfach das Direct Sales & Information Tool auf ZWP online.

Direct Sales & Information Tool
Erfahren Sie jetzt mehr!



www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online