

Praxiseinrichtung

# Eine Einheit für besondere Anforderungen

Bietet eine Zahnarztpraxis eine senioren- und behindertengerechte Zahnheilkunde an, reicht diese Zielgruppe in ihren Bedürfnissen weit über die des „Standardpatienten“ hinaus. Hier gilt es, nicht nur die elementaren Praxisbereiche wie Aufgang, Flure und Empfang dementsprechend zu gestalten, sondern vor allem auch auf eine ideale Ausstattung des Behandlungszimmers zu achten.

Christin Bunn/Leipzig

■ **Der Anteil an Senioren** an der Gesamtbevölkerung Deutschlands wird zunehmend größer und schon lange haben wir uns im Zuge des demografischen Wandels weg von der Pyramiden- und hin zu einer Pilzform entwickelt. Ein Trend, der sich nicht aufhalten lässt und auf den es zahnarztseitig zu reagieren gilt – schließlich geht eine Veränderung in der Patientenzielgruppe auch mit veränderten Anforderungen an die Praxis einher. Primäres Ziel einer seniorengerechten Praxis ist es folglich, Menschen in hohem Alter einen regelmäßigen Zahnarztbesuch zu ermöglichen, um deren Zahngesundheit zu bewahren. Um dies erfüllen zu kön-

nen, bedarf es der Umsetzung eines sekundären Ziels in Form einer darauf ausgelegten Ausstattung.

## Der alte und/oder eingeschränkte Patient im Fokus

Schaut man sich die Zielgruppe der alten, wenig mobilen und behinderten Patienten näher an, wird deutlich, dass hier vor allem Anpassungen bei der Behandlungseinheit vorgenommen werden sollten – schließlich bildet diese das Kernelement eines jeden Behandlungszimmers und muss gut erreichbar sein. Ein Behandlungsstuhl mit schwungvol-

lem und ausladendem Liegeelement sieht sicherlich nett aus, hat allerdings keinen Nutzen, wenn der Patient auf diesem weder selbstständig Platz nehmen noch ihn wieder verlassen kann. Die Gelenkigkeit der Generation 50+ lässt deutlich nach und altersbedingte Einschränkungen in der Beweglichkeit bringen Defizite für verschiedenste Bewegungsabläufe mit sich. Hat der alte und wenig agile Patient folglich Probleme, den Behandlungsstuhl überhaupt erstmal zu erreichen, wird ihm das unangenehm sein, was sich negativ auf sein Befinden und damit auch auf den Behandlungserfolg auswirken kann.

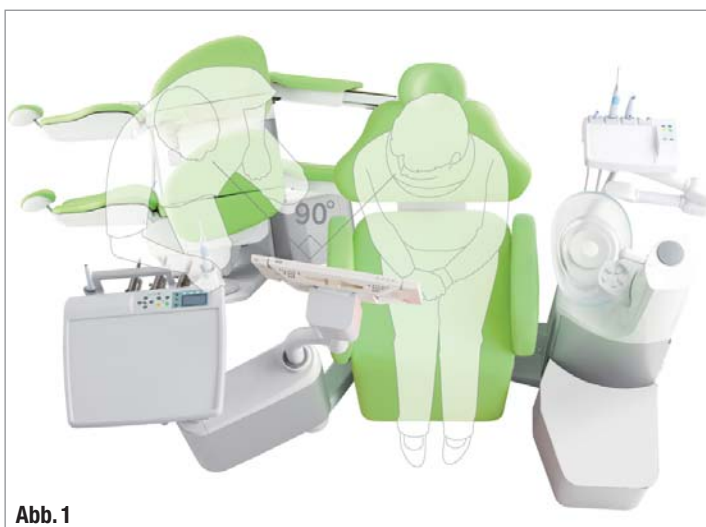


Abb. 1



Abb. 2

- ▲ **Abb. 1:** Die 90° Position führt zu einer natürlichen, stressfreien Atmosphäre beim Patientengespräch und ermöglicht entspannte Kommunikation.
- ▲ **Abb. 2:** Die beheizte Beinauflage ermöglicht besonderes Wohlbefinden, insbesondere bei älteren Patienten.



Abb. 3

▲ **Abb. 3:** Mit dem erweiterten Assistenten-Bereich lassen sich 4-Hand- und 6-Hand-Behandlungen ausführen – ideal bei der Behandlung von Menschen mit Behinderungen.

Zahnärzte sind in diesem Fall gut mit einer Einheit beraten, die einen sitzenden Einstieg ermöglicht. Diese bietet der Hersteller Takara Belmont mit dem Modell CP-ONE PLUS und einer niedrigen Einstiegshöhe von 400 Millimetern samt faltbarer Beinauflage. Das Hinsetzen und Aufstehen wird durch den Nei-



gungswinkel von 90 Grad erleichtert, ohne dabei auf Ergonomie und eine luxuriöse Ausstattung verzichten zu müssen – ein Beweis dafür, dass Design, Wohlbefinden und Patientenkomfort durchaus kompatibel sein können.

Ein weiterer Vorteil dieser Einheit ist die optionale beheizbare Beinauflage, welche vor allem bei älteren Patienten – die kreislaufbedingt erfahrungsgemäß schneller zur Auskühlung neigen – für eine angenehme Behandlungsumgebung sorgt. Auch für Menschen mit Behinderung ist diese Funktion ideal, da die Behandlungsabläufe hier meist langsamer verlaufen, der Zahnarzt mehr Zeit für die kommunikative Patientenbetreuung und das Erklären aufwenden muss und jedem Eingriff oftmals beruhi-

gende Anwendungen wie Hypnose oder beispielsweise Anästhesie vorweggehen. So gleicht die Behandlung fast schon einem Wellnessaufenthalt – ein Merkmal, das auch bei anderen Patientengruppen einen bleibenden Eindruck hinterlassen wird.

### Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Der Patientenkomfort sollte bei jedem Behandler auch im Vor- und Nachfeld des Eingriffs im Vordergrund stehen, schließlich werden gegenwärtig – Tendenz steigend – viele Leistungen in Privatrechnung gestellt, sodass das Beratungsgespräch des Zahnarztes in seiner Funktion als „Unternehmer“ zunehmend wichtiger wird. Gerade in solchen Situationen ist es von entscheidendem Vorteil, sich mit dem Patient auf Augenhöhe unterhalten zu können. Befindet er sich in einer liegenden Position, sind Körpersprache und Gestik unnatürlich, was das Entstehen eines Gesprächs auf gleicher Ebene verhindert. Der Patient fühlt sich unsicher, dem Zahnarzt unterlegen und traut sich nicht, die für ihn wichtigen Fragen zu stellen. Folglich wird das „Geschäft“ der Privatleistung nicht zustande kommen.

Der Zahnarzt entwickelt sich zunehmend zum Verkäufer, der Patient zum Kunden – wird diese neue Form der Interaktion auch auf der kommunikativen Ebene entsprechend gewürdigt, lässt sich diese natürliche und stressfreie Atmosphäre ebenfalls auf die Entwicklung des Gesprächs und folglich auf dessen (positiven) Ausgang transportieren.

Ein weiterer Punkt, der für eine Face-to-Face-Kommunikation zwischen Zahnarzt und Patient spricht, ist die zunehmende Digitalisierung der Röntgenbilder und sonstiger Aufnahmen der Behandlung. Auf Augenhöhe lässt sich vieles leichter und anschaulicher erklären als in liegender Position – letztendlich resultiert daraus auch eine Zeitersparnis, die beiden Seiten zugutekommt.

### Auch der Behandler hat gut lachen

Neben all den patientenseitigen Vorteilen wurde bei der Entwicklung der CP-ONE PLUS auch an die Bedürfnisse des Zahnarztes gedacht. So bietet der

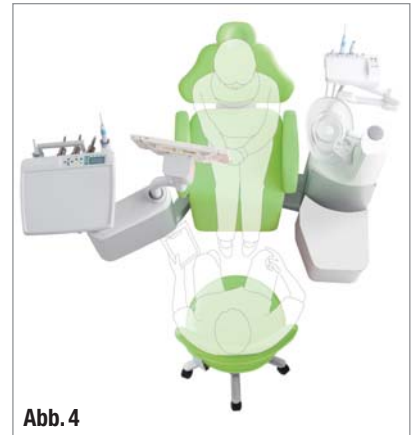


Abb. 4

▲ **Abb. 4:** Dank der faltbaren Beinauflage kann die Kommunikation sitzend Face-to-Face erfolgen.

Ablagetisch sanft fließende Bewegungen für die Entnahme und die Rückführung der Instrumente aus und in die Halterung ein großes, leicht abzulesendes organisches Display und eine einfach zu bedienende Schnittstelle für verschiedene Steuerungen. Auch bei den Positionierungsmöglichkeiten wurde auf ein möglichst breites Einsatzspektrum geachtet – der Arzttisch kann problemlos von 8 Uhr bis 14 Uhr eingestellt werden. Darüber hinaus ist es möglich, mit dem erweiterten Assistentenbereich 2-Hand, 4-Hand und 6-Hand-Behandlungen durchzuführen.

Erhältlich in insgesamt 18 Stuhlpolsterfarben ist die CP-ONE PLUS folglich ein wahres Multitalent und ermöglichtes dem Behandler, auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein – auch marketingseitig ein wichtiges Argument für eine Praxis, um sich von Mitbewerbern abzugrenzen und die Patienten für sich, seine Praxis und nicht zuletzt natürlich für seine Leistungen und Therapiemethoden zu begeistern. ◀◀



### KONTAKT

**Belmont Takara Company Europe GmbH**

Berner Straße 18

60437 Frankfurt am Main

Tel.: 069 506878-0

E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de)

[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)