



[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

# DESIGNPREIS 2009

*Deutschlands schönste  
Zahnarztpraxen*



**Was die KFO-Praxen von Dr. med. dent. Maike Rüsing, Dortmund, und Dr. med. dent. Gloria Werner, Schopfheim, ausser dem ausgezeichnetem Praxisdesign sonst noch auszeichnet.**



Wir gratulieren Frau Dr. med. dent. Maike Rüsing und Frau Dr. med. dent. Gloria Werner herzlich zu ihren mit dem DESIGNPREIS 2009 ausgezeichneten KFO-Praxen. Und natürlich zur Wahl der Behandlungseinheit ORTHORA 200. Denn der ebenfalls mit Designpreisen ausgezeichnete Orthora 200 steht auch in der Funktion, in der Ergonomie und in den individuellen Ausrüstungsmöglichkeiten ausgezeichnet da. Es gibt ihn in über 200 Gehäuse- und 40 Polsterfarben. In der Standardversion, mit mobilem Arbeitskorpus Orthocart, mit integriertem Arbeitstisch Orthodesk oder mit Hinterkopflösung Orthorack. Fordern Sie Unterlagen über den Orthora 200 und seine Arbeitsplatzkonzepte an und besuchen Sie unseren virtuellen Schauraum: [www.mikrona.com](http://www.mikrona.com)

**MIKRONA TECHNOLOGIE AG, Wigartestrasse 8, CH-8957 Spreitenbach  
Telefon +41 56 418 45 45, Fax +41 56 418 45 00, [swiss@mikrona.com](mailto:swiss@mikrona.com)**

**MIKRONA DENTALTECHNIK VERTRIEBS-GMBH, Jägerallee 26, D-14469 Potsdam  
Telefon +49 331 740 38 28, Telefax +49 331 740 38 24, [germany@mikrona.com](mailto:germany@mikrona.com)**

**MIKRONA**  
The Swiss Dental Technology

# Das ist Design!

Auch im Sommer dieses Jahres hat die Redaktion der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis unseren all-jährlichen Designpreis – für „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ – vergeben. „And the winner is ...“

Schauen Sie selbst! Ab Seite 25 finden Sie unsere diesjährigen Gewinner. Da unseren Juroren die Entscheidung – wie jedes Jahr – sehr schwergefallen ist, haben wir uns entschieden, einen Preisträger für den Bereich „Gesamtkonzept“ und einen für den Bereich „Behandlungsraum“ zu küren. Weitere sieben Praxen wurden ebenso prämiert und diese möchten wir Ihnen auf den folgenden Seiten vorstellen.

Freuen können sich unsere zwei Hauptpreisträgerin diesem Jahr nicht nur über das Praxisschild „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“, sondern auch über je einen TV-Flatscreen für ihr Wartezimmer. Die weiteren von der Jury prämierten Praxen erhalten einen iPod. Weiterhin stellt die Jury für alle Prämierten ein Jahresabonnement der renommierten Fachzeitschrift „cosmetic dentistry“ zur Verfügung.

Auch in diesem Jahr diskutierte unsere Jury sehr emotional und hat die unterschiedlichen Konzepte verglichen, kritisiert, bestaunt und auch gestritten und gelacht – unsere Entscheidung war keineswegs einfach. Aufgefallen ist uns wieder die hohe Anzahl von Bewerbungen kieferorthopädischer Praxen sowie Zahnarztpraxen mit der Fokussierung auf Kinder und Jugendliche – die besten drei Kinderzahnarztpraxen haben wir deshalb für Sie zusammengefasst. Hierbei ist der gestalterische Einsatz von Wasser und Fi-

schen das vorrangig gewählte Motiv, um auf Kinder freundlich und spannend zu wirken, ihre Angst zu vermeiden und die angespannte Situation gekonnt aufzulockern – dazu mehr auf Seite 50.

Ein sehr unterschiedliches Verständnis von Design bei Groß- und Kleinstadtpraxen war ebenso auffällig wie die verstärkte Konzentration auf die Außenarchitektur und Tendenz zu sehr reduzierten Inneneinrichtungen. Erfrischend war es für uns zu sehen, dass die Praxisinhaber mit durchdachten Konzepten und lebendiger Kreativität versuchen, neben den Behandlungsräumen auch Wert auf die architektonische Darstellung ihres Praxiskonzeptes legen.

Unsere Kriterien für die Nominierung der Zahnarztpraxen waren in erster Linie die gelungene Symbiose aus Funktionalität und ansprechendem Design. Das Ambiente soll dem Patienten zum einen ein angenehmes Gefühl vermitteln und durch das Zusammenspiel von Material, Farbe und Licht einen positiven Eindruck geben, zum anderen aber auch hinsichtlich der Organisation der Praxisabläufe durchdacht und effizient gestaltet sein.

Alle weiteren Informationen zum Designpreis, das Online-Archiv der letzten Designpreis-Ausgaben und die Bewerbungskriterien finden Sie auf [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

Und nun viel Freude mit der vorliegenden Ausgabe des ZWP Spezial Designpreis 2009!

Ihre Designpreis-Jury



Das Wartezimmer ist ein wichtiger Bestandteil Ihrer Praxis: Stühle, Farbtöne und das Design sollten deshalb aufeinander abgestimmt sein und mit dem Rest der Praxis harmonieren. Wie Sie Ihrem Wartebereich noch das gewisse Etwas verleihen können, lesen Sie im folgenden Artikel: Unsere zwei Experten zeigen Ihnen ihre Top Ten für attraktiv gestaltete Warteräume.

# 10 Highlights für Ihr Wartezimmer

Autor: Jakob P. Koschdon



1. Garderobe Tree, Swedese

Diese Garderobe ist ein Hingucker in Ihrem Wartezimmer. Es gibt sie in unterschiedlichen Farben und sie macht auch als Objekt allein eine Spitzenfigur.



2. Servierwagen Sushi, Kristalia

Ein Servierwagen offeriert Ihren Patienten im Wartezimmer elegant Getränke oder Snacks. Dieser zeigt sich in besonders klarem Design und einer hochwertigen Ausstrahlung.



3. Paravent Cartoons, Baleri

Dieser wunderbar weich fließende Paravent ist Teil der permanenten Ausstellung im MoMA / New York. Dann wird er für Ihren Wartebereich gerade gut genug sein!



4. Zeitschriftenhalter Focus, Cascando

Eines der wichtigsten Möbel im Wartezimmer: Ein Zeitschriftenhalter sorgt für Ordnung und bietet Ihren Patienten den Durchblick bei der Auswahl ihrer Lektüre.



5. Kindersitzsack Sitting Bull, Elmar Flötotto

Auch kleine Patienten müssen sich vor dem Zahnarztbesuch entspannen. Erleichtern Sie ihnen dies mit einem knautschigen Sitzsack, der zum Lümmeln einlädt.



6. Egg™ Chair, Fritz Hansen | Design Arne Jacobsen, 1958

Dieser Sessel ist der pure Luxus für jeden Patienten. Schmökernd kann man sich vor dem Termin zurücklehnen oder der Sonne zudrehen. Ein Supersessel!

# HINTERKOPF

BEHANDLUNGSGERÄT

## - CAMPUS -

AUSZIEHBARES BEHANDLUNGS-  
UND ASSISTENZELEMENT ZUR  
INTEGRATION IN DER SCHRANKZEILE

BESTÜCKUNG MIT BIS ZU  
8 INSTRUMENTEN

ARZT UND ASSISTENZELEMENT  
EINZEL  
ODER ALS KOMBINATION

WAHLWEISE MIT GRAFIKDISPLAY  
UND 4 BEHANDLEREBENEN



7. Kamin Vision,  
EcoSmart™ Fire

Durch den Betrieb mit Bioethanol ist dieser Kamin nicht nur sehr sicher, sondern auch leicht zu transportieren. Ein Highlight und garantiert Gesprächsthema Nummer 1 bei Ihren Patienten.



8. USM Möbelbausystem  
Haller

Seit Jahrzehnten heiß begehrt ist dieses Möbelbausystem durch seine unendlichen Variationsmöglichkeiten. Ob Theken, Sideboards oder ganze Behandlungsmöbel: Alles ist möglich.



9. TV-Kombiregal Folio,  
Alivar

Der Trend zum Bildschirm im Wartezimmer ist ungebrochen: So wird er professionell präsentiert und die Kabel versteckt. Ordnung muss sein, und das ganz elegant.



10. Grüne Wand,  
Die Raumbegrüner

Ein absoluter Geniestreich ist diese brandneue Idee: Eine voll bepflanzte Wand, die das Raumklima drastisch verbessert. Pflege, Wartung und Reinigung werden komplett von einem Service übernommen.

## autor

Jakob P. Koschdon ist freiberuflicher Designer und Innenarchitekt. Im Team mit Silvia Schöning, spielmanns officehouse gmbh, plant er Designpraxen und richtet diese individuell ein. Ziel ist dabei immer, die wirtschaftlich gesteckten Ziele der Praxis durch ansprechende Innenarchitektur zu unterstützen. Zu diesem Thema war Jakob P. Koschdon schon vielfach Autor.

## kontakt



Jakob P. Koschdon  
Silvia Schöning  
c/o spielmanns officehouse  
Eschborner Str. 2  
61476 Kronberg

# TGA

MADE IN GERMANY



### Infos unter:

TGA GMBH  
HEIDESTRASSE 2  
D-35625 HÜTTENBERG  
TEL. +49 (0) 6441 679080  
FAX. +49 (0) 6441 6790821  
INFO@TGA-WEBER.DE

Zahnarztbesuche fallen bei den meisten Menschen in jene Kategorie, in denen ihnen nicht besonders wohl ist. Der Besuch beim Zahnarzt ist oft mit Nervosität, Unruhe und Angst verbunden. Aus medizinischer Sicht wahrscheinlich vollkommen unbegründet, aber aus menschlicher Sicht absolut nachvollziehbar.

# Von der Harmonie und Wirkung der Farben

Autor: Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Menschen lieben das, was schön ist. Wir fassen an, was uns interessiert, wir bestaunen, was farbig ist und wir fühlen uns in der Ausgewogenheit von Ästhetik und Harmonie besonders wohl. Wir sind sensuelle Wesen, die höchst unkonventionell und auf alles reagieren, was wir über unsere Sinne wahrnehmen können. Und wir können innerhalb von Sekunden beurteilen, ob uns das, was wir sehen und fühlen, gefällt oder abstößt. Kahle Wände, klinische Reinheit, Farblosigkeit und das Fehlen von Emotionen sind alles Dinge, die Menschen nicht mögen und dazu beitragen, dass sie sich unwohl fühlen. Leider dominiert trotzdem in vielen (Zahn-)Arztpraxen die Farbe Weiß als Ausdruck von Reinheit und Sauberkeit. Das ist nicht grundsätzlich verkehrt, denn überall da, wo besonders auf Hygiene geachtet wer-

den muss, empfiehlt sich ein weißer Grundton. Jedoch sollte Weiß in diesem Fall nur punktuell eingesetzt werden, z.B. im Sanitärbereich. Was aber ist mit den Wänden, dem Bodenbelag, dem Mobiliar und den Accessoires? Hier ist Farblosigkeit sehr kontraproduktiv und ruft eine Form der Anonymität und des Unwohlseins hervor. Das betrifft in erster Linie die Patienten, die in ihrer nervösen Grundhaltung durch eine klinische Umgebung noch bestärkt werden, als auch die behandelnden Personen, die tagtäglich in farblosen Räumen arbeiten müssen. An diesem Punkt lässt sich durch eine gezielte und gut durchdachte Farbgestaltung Abhilfe schaffen. Dabei muss nicht zwangsläufig die gesamte Praxis auf den Kopf gestellt werden. Bereits durch einfache, aber wirkungsvolle farbliche Änderungsmaßnahmen, erreicht man ein völlig neues Ambiente.

Harmonie, bei der sich die Farbnuancen in ca. einem Viertel des Farbkreises bewegen. Ausgehend von einem stabilen Grundfarbton, können auch weitere Farbtöne aufgehellt oder abgedunkelt werden. Das hat den Vorteil, dass die Farbnuancen ineinander greifen, sich gegenseitig bestärken und das Bild einer harmonischen Raumgestaltung unterstützen. Diese Harmonie und die Wirkung der Farbe ist jene Grundlage dafür, dass den Patienten die Nervosität genommen wird. Denn plötzlich ist der Raum nicht mehr steril. Er erinnert durch die Farbigkeit nicht an eine Zahnarztpraxis, sondern ruft beim Betrachter Erinnerungen hervor, denn eine jede Farbe erzählt eine Geschichte und hat eine Bedeutung für uns Menschen. Diese Tatsache muss man sich zunutze machen, denn plötzlich bekommt die Praxis einen

ANZEIGE

**passt**  
garantiert auf Ihre Scaling-Geräte!

**Komfortabel** arbeiten mit den leistungsstarken Hu-Friedy Power-Scaling-Spitzen.

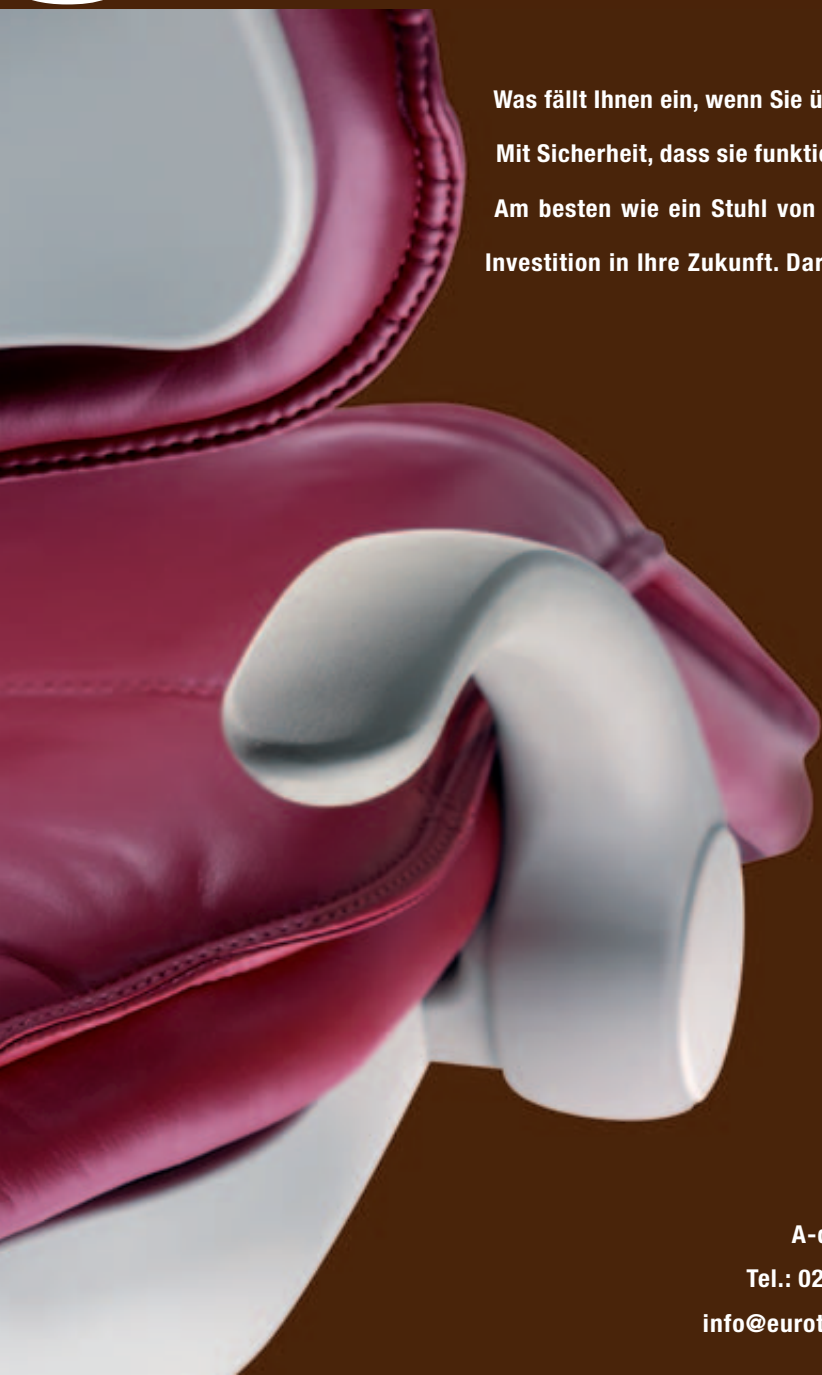
**Hu-Friedy**  
[www.hufriedy.eu](http://www.hufriedy.eu)

## Einsatz von Farbnuancen

Untersuchungen haben gezeigt, dass grünliche Farbnuancen den höchsten Wert an Ruhe und Entspannung ausstrahlen. Zudem schützen grünliche Farbnuancen vor Ermüdungserscheinungen. Dies ist auch der Grund, weshalb Operateure grünliche Arbeitskleidung tragen. Kombiniert man nun einen grünlichen Basisfarbton mit farblich ähnlichen Nuancen, entsteht eine sogenannte Ton-in-Ton-



# LAN GLEBIG



Was fällt Ihnen ein, wenn Sie über Ihre nächste Behandlungseinheit nachdenken?  
Mit Sicherheit, dass sie funktionieren muss, tagein, tagaus, und viele Jahre lang.  
Am besten wie ein Stuhl von A-dec: Von Grund auf stabil gebaut. Eine sichere  
Investition in Ihre Zukunft. Darüber sollten Sie nachdenken.



**a dec**

**EINFACH ANDERS.**

A-dec im Vertrieb der Eurotec Dental GmbH  
Tel.: 02131 - 1 333 405, Fax: 02131 - 1 333 580  
[info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info), [www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

ganz anderen Gehalt und spiegelt nicht mehr den Zahnarztbesuch wider, sondern einen Ort an dem man sich wohlfühlen kann, wenn man nur möchte. Neben der Wandgestaltung müssen deshalb auch das Mobiliar und die Accessoires einen festen Platz in der Farbgestaltung einnehmen. Man kann dadurch Akzente setzen und das Zusammenspiel der Farbnuancen untereinander verstärken. Durch dieses Prinzip werden Eindeutigkeiten aneinander gereiht. Die Farben sind sich ähnlich, aber sie haben immer noch genug Eigenständigkeit, um sich voneinander zu

differenzieren. Allerdings ist es angeraten, eine wilde Kombination von Farbnuancen zu vermeiden. Weder Kontrastkontraste (Farben, die sich im Farbkreis gegenüberstehen) noch Farben von hoher Sättigung wirken beruhigend und ausgeglichen. In diesem Zusammenhang ist ein feines Farbgespür oder die Unterstützung eines kompetenten Designers gefragt – denn eine falsch angewandte Farbe ist schlimmer als gar keine. Wie überall in Design, Kunst und Architektur ist auch bei der Farbgestaltung weniger mehr. Sehr wesentlich sind auch soge-

nannte Farbpausen. Das sind Bereiche in der Farbgestaltung, die farblos (weiß) sind. Sie sind zwischen den einzelnen Nuancen des Farbkonzeptes angesiedelt und bewirken, dass sich das Auge des Betrachters beruhigen kann. Durch eine individuell geplante und ansprechende Praxisgestaltung erreicht man so mehr potenzielle Neukunden und hebt sich von den Mitbewerbern ab. Der jeweilige Inhaber besitzt nun eine Zusatzqualifikation, einen Mehrwert, der strategisch nach außen kommuniziert werden muss. Außerdem steigert eine innovativ gestaltete Praxis die Selbstwertschätzung des Inhabers gegenüber den eigenen Räumlichkeiten und somit auch gegenüber der Kundschaft. Denn nicht zuletzt entscheiden Menschen über Emotionen, nicht über Fakten. Eine Dienstleistung kann noch so gut sein. Wenn sie nicht im richtigen Rahmen präsentiert und emotional geschickt verpackt ist, wird sie kein Mensch wahrnehmen.

Es ist besonders wichtig, darauf zu achten, dass nicht die Fakten und Angebote der Zahnarztpraxis im Vordergrund stehen, sondern die Atmosphäre, die in den Praxisräumen einhergeht. Fachliche Qualifikationen wird jeder Patient voraussetzen. Diese Atmosphäre lässt sich farblich und inhaltlich auch auf Werbemaßnahmen (Folder, Broschüre, Visitenkarten etc.) übertragen. Werbeversprechen wie „die Wohlfühlpraxis“ können also wörtlich genommen werden. Ziel ist es, einen Appell an die Menschen zu richten und ihnen in der Werbung eine Welt zu zeigen, die sie gerne hätten. Es kommt also nicht darauf an, die Realität darzustellen, sondern den Mensch bei seinen Sehnsüchten abzuholen und auf eine Reise mitzunehmen. Das ist auch der Grund, wieso sich Landhausküchen größter Beliebtheit erfreuen. Denn es ist nicht die Küche an sich, die der Kunde kauft. Er kauft ein Lebensgefühl – nämlich das, eine Küche zu besitzen, die eigentlich in einem Landhaus in den Alpen zu finden ist. Somit erkauft sich der Kunde die Sehnsucht nach dem Ländlichen, auch wenn die Küche später in der dritten Etage einer Neubauwohnung zu finden ist. Das bedeutet für den Zahnarzt, dass der Patient nicht gekommen ist, um seine Füllungen erneuern zu lassen. Der



Gemeinschaftspraxis Praxis für MKG-Chirurgie Dr. Beate Löwicke, Dr. Olaf Schulz, Gotha, einer unserer erfolgreichen Designpreis-Teilnehmer von 2008 und ein gelungenes Beispiel für eine positive Farbwirkung.



# Zeit für einen Tapeten-Wechsel

Patient ist gekommen, um sein Lächeln zu verschönern. Und genau das ist es, was die Praxis, der Arzt und seine Mitarbeiter in die Welt hinaustragen müssen. Das Farb- sowie das passende Marketingkonzept müssen durch den Arzt und seine Mitarbeiter gelebt werden. Sie müssen hinter dem Konzept stehen, dann wirkt alles authentisch. Auch die Kleidung der Mitarbeiter kann einen erheblichen Teil dazu beitragen, ein Konzept zu untermauern. Denn auch die Personen, die sich innerhalb einer Gestaltung bewegen, werden letztendlich zu Teilen dieser Gestaltung. Authentizität ist übrigens das wichtigste Marketingtool überhaupt. Nichts wirkt aufgesetzter und kontraproduktiver als eine Praxis, die nicht zum Eigentümer und dessen Lebenseinstellung passt. Deshalb muss sich der Praxisinhaber auch darüber im Klaren sein, wen er denn mit seiner innovativen Farbgestaltung ansprechen möchte. Es gibt unzählige Beispiele für trendige Praxen, die allesamt zwar wunderbar gestaltet sind, denen aber eines fremd ist: nämlich die Humanfunktion. Bei aller Liebe und Hingabe zu klaren Formen, stringentem Design und trendorientierten Farben darf der Mensch als Mittelpunkt der Gestaltung niemals aus dem Blickfeld verloren gehen. Was gut aussieht, muss noch lange nicht funktional sein. „Form follows function“ ist ein beliebtes Statement aus Designkreisen. Richtig wäre zu sagen „form follows human“ – die Form folgt dem Menschen. Denn der Mensch stellt idealerweise den Mittelpunkt einer gelungenen Gestaltung dar. Um ihn dreht sich die Gestaltung, er muss sich darin wohlfühlen und seine Ängste vergessen.

## Fazit

Design wird in Deutschland häufig als zu ernste Angelegenheit betrachtet. Design hat ein thronendes, klares, oftmals zu geradliniges Bild in den Köpfen der Menschen. Das spiegelt sich sehr oft in Emotionslosigkeit von Gestaltungen wider. Dort dominieren exakte Formen, klare Gegensätze und metallische Farben. Was nützen Sichtbetonwände, wenn sie das Gefühl verbreiten, man befände sich in einem Rohbau? Und was nützen kubische Sessel, wenn man darin nicht sitzen kann? Design soll nämlich vor allem eines: Spaß machen und dem Auge schmeicheln. Es soll gute Laune verbreiten und den Menschen das Gefühl geben, dass sie sich geborgen und verstanden fühlen. Es ist deshalb von größter Bedeutung, Praxisphilosophie, Mitarbeiter, Farbe, Material, Werbung und den Patienten selbst miteinander zu verschmelzen – so, dass der Patient beim Zahnarztbesuch ein positives Erlebnis hat. Dann ist auch die Angst wie weggeblasen. ◀

## autor

Alexander Jahn

Der Diplom-Designer (FH) und leidenschaftliche Fotograf studierte an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Hildesheim und ist als freiberuflicher Designer für verschiedene Unternehmen und Konzerne tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Kommunikationsdesign, grafische Gestaltung, Farbpsychologie, Farbgestaltung und Beratung. Kontakt: [www.farbmodul.de](http://www.farbmodul.de), [www.alexander-jahn.com](http://www.alexander-jahn.com)

- Planung und Innenarchitektur
- Finanzierung und Leasing
- Bauaufsicht und Steuerung der Gewerke / Dienstleister
- Praxis-Equipment und -Ausstattung aus einer Hand
- Services wie Vernetzung, Montagen und Abnahmen
- Praxismarketing und begleitende Public-Relations
- Direkt- und Eventmarketing



...außergewöhnlich



...individuell



...attraktiv

**SPERL**  
DENTAL

Längst ist das Thema Praxismarketing in aller Munde. Was die einen als Teufelszeug abtun, begreifen die anderen als Notwendigkeit. Eine Notwendigkeit, die der Wandel des Arztberufes eindeutig mit sich bringt. Eine Notwendigkeit, die sich allerdings auch gegen so einige Vorurteile durchsetzen muss. Teuer sei das, sagen manche, unnötig ohnehin und zudem schlecht für die medizinische Versorgung der Patienten. Letztere litten darunter, da der Arzt sich nur mehr um Werbematerialien, eine neue Praxisgestaltung und andere Werbegeschichten kümmern müsse und dabei seinen Heilauftrag vergesse.

# Corporate Design und Corporate Identity

Autor: Julia Scharmann

Zusätzlich hält sich hartnäckig die Überzeugung, Mediziner dürften gar keine „Werbung“ machen. Diese und andere Aussagen sind immer noch aktuell, obgleich sie zumeist nicht der Wahrheit entsprechen oder zumindest einer etwas differenzierteren Betrachtungsweise bedürfen.

Gewiss fühlen sich viele Mediziner noch ein wenig unwohl dabei, die praktische Medizin mit Marketing in Zusammenhang zu bringen. Die Klaviatur muss hier in der Tat sorgsam angeschlagen werden, denn zu laute Töne stehen den Niedergelassenen schon berufsrechtlich nicht gut zu Gesichte. Im Zentrum der Aufmerksamkeit steht, auch oder gerade bei erfolgreichem und professionellem Praxismarketing, die Therapie.

## Der Kern des Marketings

Der Kern des Marketings ist dabei schneller erklärt: Es bedeutet, stark vereinfacht, sich auf dem Markt zu platzieren und seine Unternehmensziele durch Marktorientierung zu erreichen. In den letzten Jahrzehnten hat sich unsere Gesellschaft zu einer Dienstleistungsgesellschaft ent-

wickelt. Das Ergebnis ist die Produktion von Gütern und Dienstleistungen, wie der jeweilige Markt sie verlangt. Gutes Marketing führt in jedem Unternehmen dazu, dass der Anbieter/Dienstleister überhaupt die Gelegenheit bekommt, seine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen, hier: dass Patienten in die Praxis oder Klinik finden. Um Informationen zu den Produkten und Dienstleistungen zu platzieren und letztere absetzen zu können, werden viele verschiedene Wege beschritten. Einige davon sind auch für den Mediziner gangbar und ratsam, weil wirkungsvoll.

Ein Mediziner bietet also in seiner Praxis medizinische Dienstleistungen an. Diese will er an Patienten verkaufen, die ihm das wirtschaftliche Auskommen sichern und darüber hinaus Basis für Wachstum und Erfolg sind. Nun, es handelt sich hierbei nicht um ein Monopol. Und Patienten wissen das. Auch im Gesundheitswesen steht den Menschen eine Vielzahl von Informationen zur Verfügung. Die modernen Medien ermöglichen nahezu grenzenlosen Austausch. Patienten informieren sich nicht mehr nur über Krankheitsbilder, sondern auch über verschiedene Leistungen, sie vergleichen Tätigkeits-

schwerpunkte, Zusatzleistungen und: den ersten Eindruck.

Häufig hört man, „Ich brauche kein Marketing, ich werde ja empfohlen.“ Das ist schön. Dennoch möchten sich die potenziellen neuen Patienten gerne ein Bild vom zukünftigen Mediziner ihres Vertrauens machen. Wie verhält es sich hiermit, wirkt die Praxis angenehm, fühle ich mich dort wohl? Dann kommen die pragmatischen Aspekte: Wie gut erreiche ich die Praxis, wie schnell bekomme ich einen Termin, wie viele Behandler gibt es und werden die Leistungen angeboten, die mir, dem Patienten, wichtig sind? Diese Fragen lassen sich wunderbar im Vorfeld beantworten, beispielsweise per Webseite und anschließendem Anruf in der Praxis.

## Der Praxis ein Gesicht geben

Sollte dieser erste Kontakt aus irgendeinem Grunde für den Patienten nicht zufriedenstellend erfolgen, so bleibt er der Praxis möglicherweise fern. Ein schlechter Eindruck wird ihn eventuell Rückschlüsse ziehen lassen auf die Kompetenzen der Behandler. Das ist sicher objektiv betrachtet nicht angemessen – jedoch



## Oldies but goodies.

### Lassen Sie Ihre Behandlungsgeräte von einem Fachmann Überholen!

- Überlassen Sie uns Ihren langjährigen „treuen Kameraden“ zur technischen und optischen Kur.
- Unser Know-how gilt allen Geräten aus deutscher Produktion, aber auch anderen solide gefertigten Marken.
- Ob Behandlungsplatz, Röntgen- oder auch sonstige Groß- und Kleingeräte – sie lassen sich durch Profi-Restaurierung werterhaltend renovieren.
- Die Geräte werden in Ihrer Praxis demontiert, restauriert und kurze Zeit später wieder montiert.

**dental bauer GmbH & Co. KG**  
Gebraucht Geräte Zentrum  
Hans-Joachim Ulbrich  
Hubertusstraße 3-5  
D-30853 Langenhagen  
Tel. +49/(0)511/538998-0  
e-Mail hannover@dentalbauer.de

## Eine starke Gruppe

**Fax +49/(0)511/538998-22**

Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, oder senden Sie uns ein Fax mit den technischen Daten Ihres Gerätes, wir rufen zurück.

Geräte-Hersteller

Geräte-Typ / Baujahr

Praxis / Labor

Ansprechpartner

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

e-Mail

Datum, Unterschrift

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

funktioniert unser „Entscheidungssystem“ nicht rational. Der Fachbereich, der sich mit solcherlei Erklärungsansätzen beschäftigt, ist das Neuromarketing. Hier werden die Entscheidungswege anhand der Aktivität verschiedener Hirnareale untersucht. Das Neuromarketing unterscheidet unter anderem verschiedene Milieus von „Empfängern“. Je nach dem, welche Zielgruppe/welches Milieu erreicht werden soll, werden die Werbefotos mit bestimmten Werten aufgeladen, auf die die entsprechenden Gruppen positiv reagieren. Erwiesen ist hier, dass Entscheidungen längst getroffen sind, bevor unser Verstand zu arbeiten beginnt. Dieser rechtfertigt im Nachhinein gewissermaßen die zuvor auf emotionaler Ebene getroffene Entscheidung. Warum ist es also wichtig, dass Sie Ihrer Praxis ein Gesicht geben? Weil Sie damit steuern können, welche Patienten Sie wahrnehmen und wie Sie das tun.

Ein weiterer wichtiger Punkt hierbei ist die Authentizität. Nicht für jeden Behandler, gleich welcher Fachrichtung, sind die gleichen Maßstäbe, Gestaltungsrichtlinien und Maßnahmen sinnvoll. Faktoren, die es zu berücksichtigen gilt, sind beispielsweise die regionalen Gegebenheiten, Stadt oder Land? Wie groß ist der Ort, in dem praktiziert wird, wie viele Kollegen gibt es dort, welche Schwerpunkte decken sie ab und wo sind noch „Nischen“, die besetzt werden können?

Weiterhin: Wird eine eingeführte Praxis übernommen, schon länger am Ort praktiziert oder neu eröffnet? Soll das bisherige Konzept weiter verfolgt werden oder eher manche Patientengruppen stärker, andere weniger stark angesprochen sein? Gibt es ein besonderes Behandlungskonzept, das man als solches auch in den Vordergrund stellen sollte? Und nun der entscheidende Punkt: Was ist der Behandler selbst für ein „Typ“. Denn: alle noch so schön zurechtgelegte Theorie ist nutzlos, wenn der Patient eine Diskrepanz zwischen dem Außenauftritt und der Realität in der Praxis vorfindet. Das Ziel eines guten Außenauftrittes sollte also sein, den Mediziner als Person und Behandler zu positionieren, das Angebot deutlich zu machen, Vorteile herauszustellen, jedoch nicht mehr zu suggerieren als es der Realität entspricht.

### Werbung besser vom Fachmann

Und warum sollten Sie Ihre Visitenkarten nicht selbst in der Praxis ausdrucken? Weil es unprofessionell ist und auch so aussieht. Sie sind selbst ein Profi Ihres Gebietes, und sollten Gestaltungs- und Marketingkonzept ebenfalls einem Fachmann überlassen, ebenso wie die Steuererklärung oder einen Gesellschaftervertrag. Besagter Fachmann wird Ihnen all die obengenannten Fragen stellen und nachein-

gehendem persönlichen Gespräch ein Gestaltungs- und Maßnahmenkonzept erarbeiten, das zu Ihnen, Ihrer Praxis und Ihren Zielen passt.

Die richtige Farb- und Formensprache ist ebenso entscheidend wie aussagekräftige Bildmotive. Dies alles sollte einheitlich angewendet werden in Geschäftsausstattung, Web-Präsenz und Praxismaterialien wie Imagebroschüren, Flyern, Praxisplakaten und, falls vorhanden, auch auf den Bildschirmen in der Praxis. Ebenfalls in diesem Raster gestaltet werden sollten dann alle Anzeigen, redaktionellen Beiträge in Zeitungen und Zeitschriften, Auto-Beklebung etc.

Der Fantasie sind hinsichtlich der Anwendungsmöglichkeiten nur noch wenige Grenzen gesetzt. Aber Vorsicht: Wie so häufig ist auch hier der Ton das Entscheidende. Mediziner dürfen inzwischen auf vielerlei Weise ihr Angebot platzieren, jedoch ist hierbei stets zu beachten, in welcher Form Aussagen getroffen werden. Ein seriöser Gestalter wird auf jeden Fall darauf hinweisen, dass eine rechtliche Prüfung aller Kommunikationskanäle vor Veröffentlichung mehr als sinnvoll ist. Diese Investition bei einem Fachanwalt für Medizinrecht ist ein lohnender Aufwand, denn sind die Aufsichtsbehörden einmal aufmerksam geworden, kann es sehr viel kostenintensiver werden.

### Award für Corporate Design

Wir sind auf der Suche nach überzeugenden Praxisbeispielen: Wie ist Ihre Praxis positioniert? Was für ein inhaltliches und vor allem gestalterisches Konzept haben Sie in Ihrer Praxis erarbeitet und warum? Beteiligen Sie sich am ersten nationalen Award für Corporate Design in der Praxis und zeigen Sie uns Ihr Gesicht. Mit welchem Ziel und aus welcher Ausgangssituation ist Ihr CD entstanden? Analog zu unserem inzwischen etablierten Designpreis für die Innenarchitektur suchen wir Deutschlands schlüssigstes, intelligentestes, professionellstes, einfach überzeugendstes Praxis-CD.

Name \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Web \_\_\_\_\_

OEMUS MEDIA AG  
 Holbeinstraße 29  
 04229 Leipzig  
 Tel.: 03 41/4 84 74-0  
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
 E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Praxisstempel

# ULTRADENT

## Premium-Qualität Inspiration, Innovation und Perfektion

### Erfolgreicher Außenauftritt

Der gesamte Außenauftritt ist also das Instrument, mit dem Patientenströme generiert und gesteuert werden können, Ihre Kommunikation mit alten und neuen Patienten, mit potenziellen und tatsächlichen. Somit gehören diese Maßnahmen zur Basis des Unternehmertums. Sie helfen dabei, das Unternehmen Praxis zu positionieren und zu etablieren und sind damit eine der Grundlagen für wirtschaftlichen Erfolg. Durch angewendetes, gelebtes Corporate Design der Praxis entsteht eine Identifikation, sowohl intern als auch extern, die Corporate Identity. Auf diese Weise verbindet sich die Ästhetik der Gestalter mit der Pragmatik der Anwender zu einem schlüssigen Ganzen. Viele Praxen präsentieren sich bereits mittels Anzeigen, redaktionellen Beiträgen, Webseiten und sonstigen Maßnahmen. Ebenfalls tun viele das bereits sehr erfolgreich. Hierbei spielt die Größe der Praxis, ob Stadt oder Land, überhaupt keine Rolle.

Erfolgreiche Neugründungen sind beispielsweise darauf angewiesen, möglichst schnell wahrgenommen zu werden und die „richtigen“ Patienten zu bekommen, hier zeigen sich Kommunikationslücken noch schneller als bei übernommenen Praxen.

Eines bleibt für alle gleich, von der großen Praxisklinik bis zur Einzelpraxis auf dem Lande: es handelt sich um eine sehr persönliche Dienstleistung, individuell und nur mit Vertrauen für beide Seiten zufriedenstellend. Vertrauen wiederum ist das Ergebnis eindeutiger und konstanter Kommunikation. ◀

### autor



Seit 10 Jahren arbeitet die studierte Germanistin, Soziologin und Betriebswirtin im Marketing für das Gesundheitswesen. Gemeinsam mit ihrer Geschäftspartnerin Rabea Hahn führt sie die spezialisierte Agentur für Praxismarketing in Karlsruhe. Seit einigen Jahren werden hier ausschließlich

Mediziner in Praxis und Klinik hinsichtlich Corporate Design und Marketing beraten und betreut.

### kontakt

Julia Scharmann  
Geschäftsführerin Marketing | Vertrieb  
WHITEVISION – Agentur für Praxismarketing  
Degenfeldstraße 3  
76131 Karlsruhe  
Tel.: 07 21/20 39-3 33  
Fax: 07 21/20 39-3 34  
E-Mail: j.scharmann@whitevision.de  
www.whitevision.de



Behandlungseinheiten von **ULTRADENT** realisieren Ihre individuellen Ansprüche. Entdecken Sie **First Class** für Ihre Praxis!

Mehr erfahren Sie bei Ihrem Dental-Fachhändler und in der ULTRADENT-Ausstellung München.

**ULTRADENT** - Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
81829 München, Stahlgruberring 26  
Tel.: 089/420 992-70 Fax: 089/420 992-50  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

Arztpraxen sind hochkomplexe Arbeitsräume, die in Form und Funktion auf Effizienz ausgerichtet sein müssen. Arztpraxen sind aber noch mehr: Zwischenmenschliche Begegnungsstätten im oft hochsensiblen Spannungsfeld zwischen Arzt und Patient. Lesen Sie, wie sich Johannes Basten, Inhaber der Basten Praxis-einrichtungen Kempfen, die ideale Praxis vorstellt, die den vielfältigen Anforderungen an Funktionalität, Ästhetik und Ambiente gerecht wird.

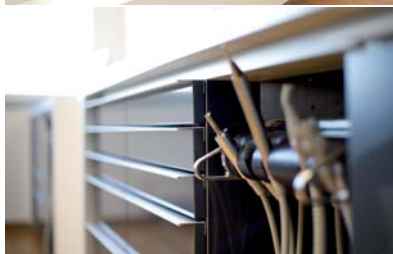
# Praxen brauchen Profil. Und Profilierung.

Autor: Dipl.-Ing. Johannes Basten

So, wie sich das Selbstverständnis des Arztes in den letzten Jahren weiterentwickelt hat, haben sich auch die Praxen grundlegend verändert: Sie sind zu Orten intensivster Dienstleistung am Menschen und seiner Gesundheit geworden. Dies hat unübersehbar Folgen: Praxen brauchen Profil – durch Planung, Gestaltung, Ausbau und Einrichtung. Praxen brauchen aber auch Profilierung – durch Marketing und Kommunikation.

## Praxisplanung

Kein Selbstzweck, sondern Selbstverständlichkeit: Bei der Praxisplanung sind innovative, umfassende Konzepte gefragt hinsichtlich Raum, Technik, Hygiene und Service, die nicht nur bei neuen Praxen Einzug halten, sondern auch in bestehende Praxen integriert werden können. Praxisplanung ist kein formalästhetischer Selbstzweck, sondern liefert das minutiös und bis ins letzte Detail durchdachte Gerüst der Praxis und ist somit Grundlage der Praxisorganisation und ihrer Abläufe. Es geht darum, einen Arbeitsplatz zu schaffen, der geprägt ist von hoher Präzision, moderner Ästhetik und neuester Technik. Möbelbau, Innenarchitektur, Innenausbau, Lichtgestaltung – alles muss sich als Einheit präsentieren.



## Praxisgestaltung

Individuelle Konzepte, mit denen man rechnen kann: Anspruchsvolle und ansprechende Praxisgestaltung sollte gradlinig sein im Ganzen und flexibel im Einzelnen. Kreativ im Entwurf und präzise in der Ausführung,

gibt sie zeitlose Antworten auf zeitgemäße Fragen. Ihre Designsprache sollte gleichermaßen Kreativität und Perfektion zum Ausdruck bringen und dabei immer offen sein für individuelle Konzepte, Anforderungen und Kalkulationen. Eine solche Praxisgestaltung bedeutet Qualität bis ins Detail. Sie ist geprägt durch konsequent durchdachte und gestaltete Funktionselemente. Diese schaffen ein angenehmes Ambiente, optimieren die Arbeitsabläufe, verbessern die Ergonomie, integrieren Technik in Optik.

## Praxisausbau

Alles funktioniert – zusammen: Die Ganzheitlichkeit von Planung und Gestaltung findet beim Ausbau ihren praktischen Ausdruck im Zusammenspiel der einzelnen Gewerke. Ganz gleich, ob beim Wände setzen, Decken einziehen, bei Elektro- und Sanitärinstallation, bei Maler- und Bodenbelagsarbeiten oder bei der Dekoration: Es geht nicht nur darum, dass alles funktioniert, sondern darum, dass alles zusammenfunktioniert.

## Praxiseinrichtung

Präzision, Qualität, Ästhetik, Langlebigkeit: Praxen sind komplexe Arbeitswelten. Dies muss bei der Einrichtung konsequent berücksichtigt werden. Ganz gleich, ob Behandlungs-, Röntgen-

oder Sterilisationsraum, ob Empfang oder Wartebereich – alles muss attraktiv und funktional eingerichtet sein und dabei die vielfältigen Funktions- und Arbeitsabläufe optimal gewährleisten. Hochwertig und wirtschaftlich gebaut und umgesetzt, mit Präzision, Qualität und Ästhetik, ausgerichtet auf Langlebigkeit. Die Möbel sind Funktionselemente und optischer Akzent und tragen so zu einem attraktiven Ambiente bei, in dem sich sowohl der Arzt und sein Team als auch die Patienten wohlfühlen.

Wichtig für die Entstehung einer solchen modernen Praxis ist die intensive Zusammenarbeit von Arzt und ausführenden Unternehmen. Individuelle Betreuung, zuhören können, Bedürfnisse erkennen und Wünsche berücksichtigen – all dies gehört unbedingt dazu. Und noch etwas wird zunehmend wichtiger: Der jeweils eigene Stil der Praxis muss sich nicht nur im Innen-, sondern auch im Außen-auftritt widerspiegeln.

### Marketing und Kommunikation

Praxismarketing und -kommunikation: ein neues Kompetenzfeld. Bei der Arbeit mit und

für unsere Kunden stellen wir immer öfter fest: Eine erfolgreiche Praxis lebt nicht nur von Kompetenz, Service und Design allein. Sie lebt auch sehr stark von der Kommunikation. Praxismarketing lautet hier der Schlüsselbegriff. Es geht um die Erstellung eines Profils der Praxis und um deren Profilierung bei einer zunehmend anspruchsvollen Klientel, die sich heute mehr und mehr im Vorfeld informiert. Dazu bedarf es eines einheitlichen kommunikativen Auftritts, zu dem unter anderem ein Logo, Geschäftspapiere, Beschilderungen, Info-Material und ein Internetauftritt gehören.

## kontakt

Basten Praxiseinrichtungen  
Heinrich-Horten-Str. 8b  
47906 Kempen  
Tel.: 0 21 52/55 81 30  
Fax: 0 21 52/55 81 28  
E-Mail:  
info@basten-praxiseinrichtungen.de  
www.basten-praxiseinrichtungen.de

Um nachhaltig erfolgreich zu sein, brauchen Arztpraxen heute eine individuelle, unverwechselbare Identität. Profil plus Profilierung, so lautet die im wahrsten Sinne des Wortes praxisorientierte Antwort. ◀

## autor

Das Unternehmen Basten, gegründet 1984 von Dipl.-Ing. Johannes Basten, gliedert sich in zwei Bereiche: Basten Praxiseinrichtungen und Basten Praxisbau. Beide Bereiche arbeiten sowohl national als auch international mit langjährigen Kooperationspartnern in den Niederlanden und in Belgien. Zusammen mit Marketing- und Kommunikationsprofis bietet Basten seinen Kunden auch Praxismarketing und -kommunikation als neues Kompetenzfeld.

ANZEIGE



**Praxis  
erleben!**

# ZIEGLER

ein Partner –  
ein Konzept.

*Design*  
ZIEGLER

ZIEGLER GMBH | Möbelwerk  
Am Weiherfeld 1 | 94560 Offenberg/OT Neuhausen  
Tel.: 0991/9 98 07-0 | Fax: 0991/9 98 07-99  
E-Mail: info@ziegler-design.de | Internet: www.ziegler-design.de

Haben Sie neben Finanzierbarkeit, farblicher Gestaltung, Wohlfühlaspekt, Medizinproduktegesetz, Parkplatzsituation und Feng-Shui-Fluss auch an Ihre eigene Arbeits- und Lebensfreude, Ihre eigene Gesundheit und Ihre effiziente Zusammenarbeit im Team gedacht? Fühlen Sie sich in der Lage, bei der Kaufentscheidung dahingehend zu argumentieren oder vertrauen Sie auf die Kompetenz der Partner? Betrachten Sie im Folgenden die Konzeption Ihrer (neuen) Praxis einmal aus einem ganz anderen Blickwinkel und profitieren Sie von vielen Jahren „ergonomischer“ Erfahrung unseres Autors.

## ... und haben Sie an die Ergonomie gedacht?

Autor: Jens-Christian Katzschner

Immer wenn Sie das Wort „Ergonomie“ hören, denken Sie sicher an staubtrockene Arbeitswissenschaftler. Was nützt Ihnen das Wissen, dass es einen kleinen oder großen Greifraum gibt und der Kniewinkel 110 Grad betragen soll, wenn am Montag wieder eine tiefe Karies zur unerwarteten Wurzelbehandlung wird und Ihr Tageszeitplan platzt? Verfügen wir über ein vernünftiges durchdachtes „Arbeitskonzept“ oder leben wir in unseren Praxen nicht nur das, was wir in den Jahren selber erfahren oder intuitiv erlernt haben? Wurde uns während der Ausbildung eine Kompetenz vermittelt, die über das perfekte Behandlungsergebnis hinausgeht?

Logische Konsequenz ist es, unmögliche belastende Körperposen an sich selbst und bei anderen als gegeben hinzunehmen. Verspannungen und Schmerzen nach einem anstrengenden Arbeitstag gehören zum Los eines Zahnarztes, könnte man meinen. Sehr wohl weist die zahnärztliche Arbeit ein hohes Belastungs- und Schädigungspotenzial auf. Aber leider erst, wenn aufgrund des Adaptationsverlustes unser System dekomponiert, kommt uns unsere eigene Gesundheit schmerzhaft in Erinnerung. Ist es wirklich unmöglich, eine gute Arbeitshaltung mit perfekter Sicht und effizientem Arbeitsfluss/Arbeitsablauf zeitgleich zu kombinieren? „Entweder du kannst gut sitzen oder gut behandeln.“ – Sprüche wie diese zeugen allein von

der Unkenntnis des Vortragenden und/oder der eigenen Bequemlichkeit, etwas zu ändern. Dabei ist es im Prinzip ganz simpel. Es muss nur die jeweilige Arbeitsaufgabe aus der Sicht der physiologischen Anatomie des Menschen – was ist gut, was ist schlecht? – in Verbindung mit Arbeitskonzepten betrachtet werden (Welche Konzepte gibt es und welches ist sinnvoll in Bezug auf die richtig konzipierte Ausrüstung?). Nur bei dieser Betrachtungsweise kann es dauerhaft funktionieren, etwas nachhaltig zu verändern.

### Wichtig: Die Ursachen beseitigen

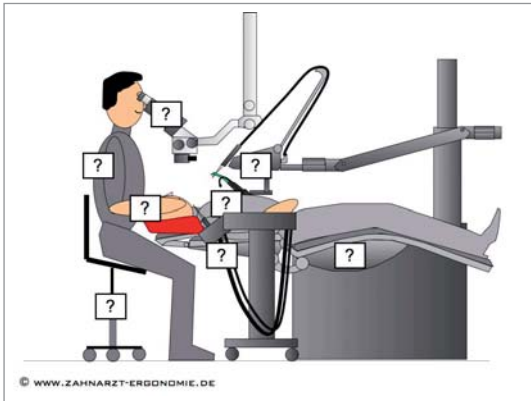
Der alleinige Kauf einer „ergonomisch“ deklarierten Ausrüstung oder der Besuch eines „Fitnesskurses“ werden daran nichts ändern. Natürlich ist die korrekte nutz- und arbeitsgerechte Gestaltung der Arbeitsmittel von immenser Bedeutung, aber allein betrachtet völlig nutzlos. Was interessiert es die „Hardware“, wenn die Software nicht funktioniert? Ebenso wird eine Stärkung der Adaptationskapazität vorübergehend helfen, doch das ursächliche Problem bleibt bestehen und Sie sollten sich Ihre Arbeit immer nur von denjenigen erklären lassen, die sie auch wirklich durch eigenes Erleben kennen. Es ist Ihr gutes Recht zu fragen, wie z. B. eine Wurzelbehandlung an 36 in den mesialen Kanälen mit rotierenden Instrumenten unter Nut-

zung von Lupenbrille oder Mikroskop unter den genannten Kriterien möglich sein soll.

Das Einrichten einer Praxis ist ein entscheidender Lebensabschnitt, weil Sie hier die Weichen für Ihre Zukunft stellen. Leicht kann eine Fehlentscheidung fatale und langfristige Folgen haben. Oft sind es viele Kompromisse, die wir eingehen, zulasten unserer Gesundheit: Was tun, wenn z. B. eine bestimmte, vielleicht mikroskopunterstützte Behandlung optimalerweise eine Hinterkopfposition erfordert, sich aber dort gerade Ihre Schrankzeile mit allen Instrumenten befindet? Sie begeben sich deshalb in die mögliche 9-Uhr-Position. Ihre Helferin wundert sich über die, ihr fast in die Augen stechende, Haltevorrichtung und weicht dieser unvorteilhaft aus.







Der vergrößerte Arbeitsabstand erfordert eine tiefere Patientenlagerung und plötzlich passen Ihre Oberschenkel nicht mehr unter den Patientenstuhl. Ihre Mitarbeiterin ist verwundert, dass die in üblicher Weise zugereichten Instrumente von Ihnen gar nicht wahrgenommen werden. Oder ein anderer Fall: Wenn die kürzlich gekaufte Lupenbrille zwar ungeahnte Einsichten gewährt, aber eines Tages ein Taubheitsgefühl in Ihren Fingern berechnete existenzielle Sorge bereitet?

Was Sie beachten sollten

Beginnend von der Bestimmung Ihres persönlich determinierten und reproduzierbaren Ausgangspunktes entsteht unter Ihren Vorgaben Ihre Praxis in Bezug auf Behandlung und Ausrüstungsvorgabe. Unsere physiologische Anatomie ist dabei, in einem kleinen Variationspielraum, immer gleich und hat eine indivi-

duelle Adaptationskapazität, abhängig von Intensität, Dauer und Frequenz. 8 Stunden, 5 Tage, 48 Wochen x Lebensarbeitszeit. Beleuchten wir doch einmal die unterschiedlichen ergonomischen Konzepte: Oft werden diese völlig kontrovers diskutiert und die Verfechter eines reinen Konzeptes verbringen mehr Zeit damit, die „Mängel“ der anderen zu beweisen, als eine individuell zugeschnittene, nutzbringende praktikable Lösung

für die suchenden Praxen zu finden. Kennen Sie diese Konzepte und können Sie diese vergleichen? Alle sind in ihrem Grundanliegen ähnlich. Immer geht es um belastungsfreie Patientenbehandlung. Alle beschreiben eine ideale Körperhaltung für das Team, nutzen eine bestimmte Patientenlage und positionieren sich in den möglichen Freiräumen, um den Patienten und die behandlungsnötigen Instrumente im jeweils logisch determinierten peripheren Arbeitsfeld. Jede einzelne Komponente entspricht dabei einer Note (Musik). Allein gesehen ergeben sie noch keinen harmonischen Sinn. Erst in der Kombination aus Takt, Tonart und Reihenfolge wird daraus (möglicherweise) etwas Wohlklingendes. So verhält es sich auch mit Ihrem Konzept. Garantiert steht auch in Ihrer Praxis eine bestimmte Patientenbehandlung im Mittelpunkt. Darum dreht es sich primär. Jetzt muss Ihre individuell determinierte Arbeitsposition bestimmt werden, egal ob Sie lieber sitzend oder

stehend behandeln. Dann folgt die Patientenposition, die Ihre Arbeit möglich macht.

Sich ergonomisch beraten lassen

Ergonomisch orientierte Beratung bei Neugründung oder Neuausrichtung ist nicht nur eine zusätzliche Überlegung, sondern eventuell die entscheidendste für die zukünftige Praxis. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang die Vermittlung praxisbezogener Abläufe, das heißt, dass Sie praktikable Lösungsvorschläge für Ihre Behandlungsabläufe, wie z.B. eine Wurzelbehandlung an 36 in den mesialen Kanälen mit rotierenden Instrumenten unter Nutzung von Lupenbrille oder Mikroskop, erhalten und diese auch umsetzen können. Diese fachliche Kompetenz, das kollegiale Verständnis und der tiefe Einblick in Ihre täglichen Arbeitsabläufe, sind Voraussetzung für wirklich nutzbringende Veränderungen: gesunde Körperhaltung für Zahnarzt und Assistenz, fließendere Behandlungsabläufe, konzentriertes und entspanntes Behandeln tragen auch deutlich zum Wohlfühlen Ihrer Patienten bei. ◀

kontakt

Jens-Christian Katzschner  
Halbenkamp 10  
22305 Hamburg  
E-Mail: katzschner@occlusion.de  
www.zahnarzt-ergonomie.de

ANZEIGE



DENTA-LED

Die beste Dentalbehandlungsleuchte  
swiss made

Einzigartige Eigenschaften

- Weltneuheit: Ein Filter, der ein- und ausgeschaltet werden kann, verzögert die Polymerisation bei jedem Komposit um mindestens 8 Minuten
- Bestes Wärmemanagement auf dem Markt verhindert Wärmeentwicklung geräuschlos: Längere Lebensdauer ihrer Lampe
- Bestes Lichtfeldmanagement: Schattenlose Ausleuchtung des Arbeitsfeldes (16x8 cm) ohne den Arzt oder Patienten zu blenden
- Abnehmbare & Sterilisierbare Handgriffe
- Qualitativ hochstehendes Stahlgehäuse (kein Plastik): Einfache Pflege u. Desinfektion der Oberfläche garantieren max. Hygiene
- Sensor für bequemes berührungsloses an-/ausschalten der Lampe

3-Stufen Dimmung des Lichts

35'000 LUX bei 70 cm und 20 Watt (geprüft & garantiert!)

Masse: 30cm/19cm/5cm



B-PRODUCTIONS GMBH  
DENTAL MOBILITY  
Dorfstrasse 10 - CH-3673 Linden  
SWITZERLAND

Internet:  
Telephone:  
Telefax:  
e-mail:

www.b-productions.com  
+41 (31) 771 27 28  
+41 (31) 771 27 18  
info@b-productions.com

Viele Menschen verbinden mit einem Besuch in einer Zahnarztpraxis negative Gefühle. So ist es umso wichtiger, dass die Praxisumgebung etwas Positives ausstrahlt. Eine Möglichkeit bietet hierbei beispielsweise die Malerei.

# Kunst-Leasing

Redaktion

Eine Zahnarztpraxis sollte nicht aussehen wie eine Klinik, sie sollte eher ein gutes, warmes Gefühl vermitteln – ein Gefühl des Vertrauens. Ein wichtiger Bestandteil hierfür sind Bilder. Die Gestaltung der Wände kann einen Raum völlig verändern. Oftmals ist die Anschaffung von guten Bildern aber sehr teuer und viele Kollegen schrecken vor einer solchen – im ersten Moment nicht zahnmedizinischen – Investition zurück.

Der Leipziger Künstler Tomo Storelli hatte deshalb die Idee, seine Bilder an Praxen zu vermieten. Kunstliebhaber kommen so in den Genuss, immer wieder neue Bilder in ihren Räumen auszustellen und ihnen somit neues Flair zu geben. Für den Laien bietet es wiederum die Möglichkeit einer langsamen Annäherung an die Kunst, ohne sich gleich festlegen zu müssen. Die Mietpreise für die Bilder betragen dabei meist nur einen Bruchteil des Verkaufspreises.

„Besonders die repräsentativen Orte in der Praxis sind wichtig, wie z.B. Empfang, Warte-



zimmer, Behandlungsraum – hier entstehen die entscheidenden Eindrücke für den Patienten. Deshalb sollte besonders großes Augenmerk auf deren Gestaltung gelegt werden. Aber auch Besprechungsräume oder das Büro des Praxisinhabers profitieren von einer „künstlerischen Komponente“, weiß Storelli. Zu seinen zufriedenen Mietkunden zählen mittlerweile neben Zahnarzt- und Arztpraxen auch Steuerberater, Anwaltskanzleien, Banken, Immobilienfirmen und

Autohäuser – eben Unternehmen mit anspruchsvollem Klientel.

Seit nun mehr 16 Jahren widmet der Leipziger Künstler sein Leben den Bildern. Schwerpunkte liegen auf der informellen Malerei. Diese zeigt zwar Formen, versucht aber keine Angleichung an eine konkrete Wirklichkeit. Es gibt keine allein mögliche Assoziation, dadurch wirken die Arbeiten Storellis auf den Betrachter ebenso individuell wie auf den Künstler selbst. Jedes seiner Werke ist das Ergebnis eines sehr persönlichen Schaffensprozesses. ◀



## kontakt

Atelier Storelli  
Kolonnadenstraße 8  
04109 Leipzig  
Tel.: 03 41/9 80 84 96  
Fax: 03 41/9 80 85 15  
E-Mail: [info@storelli.de](mailto:info@storelli.de)  
[www.storelli.de](http://www.storelli.de)

Besuchen Sie unsere  
Konzeptausstellungen  
in Frankfurt am Main,  
Osnabrück und München!



# Innenarchitektur – Konzept – Design

## VERWEILEN UND WOHLFÜHLEN – STATT WARTEN

In unseren Konzeptausstellungen in Frankfurt am Main, Osnabrück und München präsentieren wir Ihnen individuelle Denkansätze und Designlösungen für eine neue »Art« der Patientenkommunikation. Erleben Sie im Gespräch mit unseren Raumplanern, welche konkreten Impulse Ihr Raumkonzept setzen kann.

Zahnärztliche Behandlung ist eine individuelle und hochwertige Leistung. Dies sollte sich auch in der Qualität der Praxisgestaltung widerspiegeln. Durch ein konsequentes Gesamtkonzept heißen Sie Ihren Patienten als Gast willkommen. Erzeugen Sie Wohlbefinden und ein positives Zahnarzerlebnis – vom ersten Augenblick an.

**Ob Modernisierung, Erweiterung oder Existenzgründung:  
Lassen Sie sich inspirieren – besuchen Sie unsere Konzept-  
ausstellung in Ihrer Nähe!**

Frankfurt am Main: Pluradent AG & Co KG · pluradent PRAXIS<sup>+</sup> · Rhonestraße 4 · 60528 Frankfurt Tel. 0 69 / 96 37 68-770 · E-Mail: frankfurt@pluradent.de  
Osnabrück: Pluradent AG & Co KG · PRAXISRAUM49+ · Ackerstraße 55 · 49084 Osnabrück Tel. 05 41 / 957 40-0 · E-Mail: osnabrueck@pluradent.de  
München: Pluradent AG & Co KG · Neumarkter Straße 63 · 81673 München · Tel. 0 89 / 46 26 96-0 · E-Mail: muenchen@pluradent.de

  
**pluradent**  
Ihr Partner für Erfolg

Viele Patienten empfinden das Liegen im Behandlungstuhl als unangenehme Stresssituation, in der sie sich auf ihre Angst und mögliche Schmerzen konzentrieren. Sie starren an die Decke des Raumes, in deren Kahlheit sie jedoch keine hinreichende Ablenkung von der Behandlung finden. Aus dieser eigenen Erfahrung heraus hat es sich Rottraud König zum Ziel gesetzt, zahnärztliche Behandlungsräume mit den fantasievollen Bildern der Serie MundART an der Decke zu verschönern.

# Kunst von oben

Redaktion



Die Idee der „Kunst von oben“ entstand vor etwa drei Jahren. Seitdem kreiert die Berliner Künstlerin abwechslungsreiche, interessante Bilder, die den Patienten von der eigentlichen Zahnarztsituation ablenken. Die kreativen Bilder und Collagen werden direkt über dem Behandlungstuhl montiert. Sobald also der Patient in horizontale Lage gebracht wird, gelangen die Bilder in sein Blickfeld. Seine Aufmerksamkeit geht automatisch auf Entdeckungsreise und verliert sich in den meist dreidimensionalen, farbenfrohen Collagen, die viel „Inhalt“ aufweisen, ohne jedoch überladen zu wirken. Dank dieser Fülle erreicht Rottraud König mit ihren außergewöhnlichen Werken, dass der Patient am Bild hängenbleibt, sich intensiv damit beschäftigt und entspannen kann. Die zahnärztliche Behandlung wird damit zur Nebensache, wovon vor allem Angstpatienten profitieren.

## Ungewöhnliches Konzept mit großer Wirkung

Das dahinterstehende Konzept dürfte einmalig sein. Mit einer Art Abonnement kön-

nen sich Zahnärzte zwischen ein und drei Bildern im halbjährigen Wechsel in ihre Praxis holen. Außer den einmaligen Installationskosten und dem Mietpreis fallen keine weiteren Kosten an. So beträgt beispielsweise der Mietpreis für ein Bild 250 Euro für sechs Monate bzw. 600 Euro für drei Bilder (zzgl. MwSt.).

Damit stellt das Konzept von MundART die ideale Möglichkeit dar, die Praxis für den Patienten attraktiver zu gestalten. Jeder Zahnarztbesuch wird von der Neugier auf das neue Bild begleitet sein, das es zu erkunden gilt.

Rottraud König arbeitet seit 25 Jahren als freiberufliche Schaufenstergestalterin in Berlin. Zudem dekoriert sie auch Geschäfts- und Büroräume auf individuelle Art, passend zum Stil und Corporate Design des Unternehmens. Vor etwa drei Jahren verspürte sie den Wunsch, ihre bisherige Arbeit zu erweitern und entwickelte die Idee der „Kunst von oben“ für Zahnarztpraxen. Ihr ausgeprägtes Kunstinteresse führt die gebürtige Berlinerin regelmäßig zu nationalen und internationalen Ausstellungen sowie zu verschiedenen Kunstkursen. Gemäß ihrem Motto „Mit offe-

nen Augen durch die Welt gehen“ lässt sie sich überall inspirieren und bezieht neue Ideen von den verschiedensten Orten. ◀

## kontakt

MundART  
Rottraud König  
Grunewaldstraße 85  
10823 Berlin  
Tel./Fax: 0 30/7 88 32 75  
E-Mail: rottraud.koenig@web.de  
www.rottraud-koenig.de

**WILLKOMMEN IN DER 3. DIMENSION! MIT GALILEOS**

# Patienten als Ganzes sehen und behandeln – natürlich im 3D-Volumen.

Sirona 3D-Bildgebung setzt mit einem dental vollständig diagnostizierbaren Volumen bei geringster Dosis neue Standards in der Praxis – klinisch in zahlreichen Studien belegt. Alle zahnmedizinischen Disziplinen profitieren von der übersichtlichen Darstellung der Ansichten wie 3D, Panorama, CEPH, TSA und hoch aufgelöster Details. Der integrierte Ansatz aus intuitiver Diagnose und Planungssoftware sowie CAD/CAM-Bohrschablonenfertigung bringt 3D effizient in die Praxis – durchgängig ohne Softwarewechsel. Auch DICOM-Export in Fremdsoftwares erfolgt komfortabel. GALILEOS zeigt eine neue Dimension an Sicherheit und Behandlungsqualität! **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

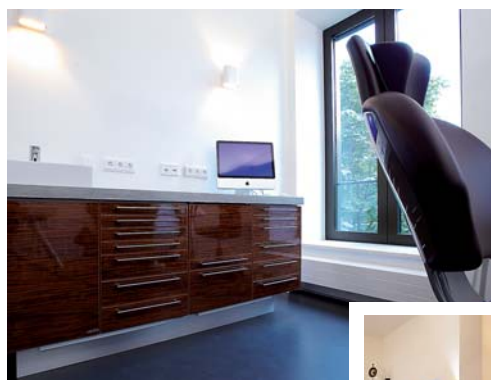
The Dental Company

**sirona.**

Mit der Planung und Gestaltung ihrer modernen und außergewöhnlichen Zahnarztpraxis beauftragten die Doktoren Jochen Schreiber und Philipp Lepki den Düsseldorfer Innenarchitekten Hartwig Göke, der seit 2004 mit seinem Büro „Göke Praxiskonzepte“ ein Garant für hohe Gestaltungsqualität und perfekte Ausführung ist. In enger Zusammenarbeit mit der Kölner Agentur für Markenkommunikation „KENNZEICHEN b“, Dennis Bassfeld, entstand eine einzigartige Zahnarztpraxis, die ihresgleichen sucht!

# Eine außergewöhnliche Zahnarztpraxis in Köln

Autor: Hartwig Göke



„Zahnärztliche Kompetenz und eine Umgebung, in der man sich gerne aufhält, sind doch keine Gegensätze. Im Gegenteil, es gehört zusammen“, so Dr. Philipp Lepki. Und Dr. Jochen Schreiber fügt hinzu: „Es kommen schließlich Menschen zu uns. Sterilität beim Arbeiten – selbstverständlich. Aber was die Einrichtung und den Umgang miteinander betrifft, da sind uns noch ganz andere Dinge wichtig.“

Das Wort „Lounge“ gefällt den beiden Ärzten besser als das herkömmliche „Praxis“, denn es beschreibt die entspannte Atmosphäre ihres neuartigen Konzeptes wesentlich besser. Auf der einen Seite findet der Besucher modernste Dentaltechnik, und auf der anderen Seite gibt es ein stilvolles Ambiente zu entdecken, das zum Wohlfühlen einlädt.



So gehen die beiden neue Wege nicht nur bei der Innenarchitektur ihrer Praxis, die Klassik neben Moderne, Holz neben Beton, Barockes

neben aktuellem Zeitgeist bietet. Auch beim Kontakt mit den Besuchern hängen sie gängige Arzt-Klischees ganz bewusst an den Nagel. Persönliche Kontakte, ein entspanntes, vertrauensvolles Arzt-Patient-Verhältnis sind ein Muss in dieser Umgebung! Unter „praxis32zwei“ erreicht man die Ärzte unter Skype; Kunstausstellungen und Lesungen sind geplant und fester Bestandteil des Praxiskon-

## kontakt



Göke Praxiskonzepte  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt  
Hartwig Göke  
Collenbachstraße 45  
40476 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/8 62 86 88  
www.goeke-praxiskonzepte.de

KENNZEICHEN b  
Agentur für Markenkommunikation  
Dennis Bassfeld  
Lichtstraße 38  
50825 Köln  
Tel.: 02 21/5 89 75 39  
www.kennzeichen-b.com

32 zwei  
Dr. Jochen Schreiber  
Dr. Philipp Lepki  
Friesenplatz 16  
50672 Köln  
Tel.: 02 21/9 22 32 20  
www.32zwei.de

Joachim Grothus Fotografie  
August-Bebel-Str. 185  
33602 Bielefeld  
Tel.: 05 21/17 22 66  
www.joachimgrothus.de



Abb. 1–6: Impressionen aus der Praxis 32 zwei, Dr. Jochen Schreiber – Dr. Philipp Lepki in Köln.

zeptes. Sogar über einen speziellen Namen hat man sich Gedanken gemacht. „32 zwei“ eben.

Dass sie bei allen Dingen ihr Handwerk keineswegs vergessen haben, haben Schreiber und Lepki in der Vergangenheit bereits bewiesen. Die Mitgliedschaft in den wichtigsten zahnärztlichen Vereinigungen ist ein weiteres Indiz für höchste Kompetenz. Man darf also gespannt sein auf ganz fri-

schen Wind in der Zahnarztzene. Und plötzlich trifft man sich auch im Wartezimmer, dass eigentlich ein Wohnzimmer ist! Alle Beteiligten sind sich einig, dass das hochgesteckte Ziel einer wegweisenden Zahnarztpraxis und die Umsetzung aller Visionen unter Federführung von Hartwig Göke zu 100 Prozent erfüllt wurden – das Ergebnis macht Mut für weitere gemeinsame Projekte! ◀

ANZEIGE

## Salli Sattelstuhl

- **Perfekte Haltung und weniger Schmerzen im unteren Rücken**
- **Entspannte Nacken- und Schultermuskulatur**
- **Angeregte Blutzirkulation in den Beinen**
- **Zweigeteilte Sitzfläche: angenehmes Sitzgefühl ohne schädlichen Druck auf den Beckenbereich**



Mehrere Modelle und Zubehör.



Traditioneller problematischer Sitz



Problemfreier Salli-Sitz



Mehr Informationen über Händler und gesundes Sitzen:  
[www.salli.com](http://www.salli.com)

Hersteller:  
Salli Systems  
Finnland

Tel: +358 10 270 1210  
info@salli.com  
[www.salli.com](http://www.salli.com)

The Original  
**Salli**  
System

## Die neue XO-4 Einheit - Gibt Ihnen einen Vorsprung



Free to Focus ist unser Versprechen an Sie. Die neue XO-4 Einheit lässt Ihnen freien Fokus auf Ihre spezifische Bedürfnisse für klinische Effizienz, professionelle Kompetenz, Ergonomie und Patientenpflege.

Erfahren Sie mehr über die XO-4 Kollektion.  
Fordern Sie unseren neuen Katalog an:

Eurotec Dental GmbH  
Forumstraße 12  
41468 Neuss  
Tel: 02131 - 1 333 405  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info) / [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)

**XO**<sup>®</sup>  
Your focus<sup>™</sup>  
Our solution



The background of the entire image is a close-up of a gold-colored, tufted leather surface. The tufting pattern consists of a grid of diamond-shaped indentations, each with a small circular stud in the center. The lighting creates a soft glow and highlights the texture of the leather.

# Designpreis

# 2009

[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

Deutschlands schönste Zahnarztpraxen

# Gewinn

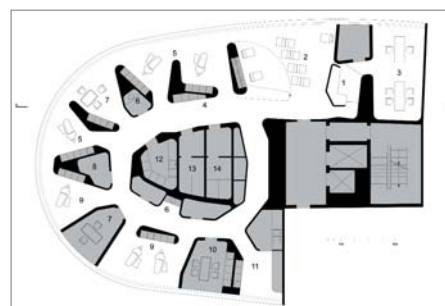


er

Bestes Gesamtkonzept:

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

Das insgesamt stimmigste Raumkonzept bietet die Hamburger Praxis Brauner Wegner Priehn und wird damit verdienter Sieger in diesem Bereich. Die räumliche Trennung der einzelnen Bereiche und Funktionen wurde durch frei eingestellte Kerne geschaffen, welche zusätzlich noch Röntgen- und Mundhygieneräume in sich aufnehmen. Lichtdecken in den abgeschrägten Flächen der einzelnen Kerne schaffen eine indirekte Beleuchtung und heben die Kerne als eigene Elemente zusätzlich hervor, wodurch das großzügige Raumgefühl der Praxis auf innovative Weise noch verstärkt wird. Die in Braun- und Blautönen gehaltene Farbgestaltung umspielt Wände, Decken und Kerne und schafft ein fließendes und scheinbar endloses Raumgefüge. Für die Patienten wird so auf ungewöhnliche Weise eine beruhigende und entspannende Atmosphäre geschaffen, die eher an ein Spa erinnert als an eine zahnärztliche Praxis.





# G

Bester Behandlungsraum:

## Zahnarztpraxis am Potsdamer Platz Dr. Mathias Gnauert, Dr. Oliver Redaelli, Berlin

Diese Berliner Praxis mit Ausblick auf den Potsdamer Platz hat nach Meinung unserer Jury das beste Konzept für Behandlungsräume entwickelt. Die ehemalige Dachgeschosswohnung über zwei Etagen bot hierfür die ideale Voraussetzung. Eine gerade Treppe trennt Behandlungsräume, Wartelounge und Empfang von den höher gelegenen praxisrelevanten Einrichtungen und stellt gleichzeitig das dominierende Designelement in den kathedralartigen Räumen dar. Eine sieben Meter hohe Glasfassade bietet nicht nur Ausblick und jede Menge Tageslicht – sie vermittelt ein völlig neues Gefühl von räumlicher Offenheit. Details, Designelemente und ein auf das Erscheinungsbild der Praxis ausgearbeitetes Farbkonzept, in dem ein frisches Grün dominiert, treten nicht in Konflikt zu dem an sich schon spektakulären Raum und seiner Funktionalität.



ewinner





## Dr. Vahedi – Praxis für Endodontie, Augsburg

Eine Praxis und den Grundriss einer typischen Altstadtarchitektur zu verzahnen, ist in diesem Fall besonders gut gelungen. Die fächerförmige Öffnung des Gebäudes zur Straße ist dabei entwurfsbestimmend. Trennwände fluchten von der Fassade kommend auf die Rundstützen, was zusätzlich durch eine dezente Farbabstufung von Weiß auf Beige bei den überragenden Wandköpfen und den Stützen unterstrichen wird. Farblicher Kontrapunkt ist die in Rot gehaltene Treppentunde, die gleichzeitig als funktioneller Raumteiler Empfangszone und Behandlungstrakt trennt. Dort holt die durchgängige Glaswand vor den Behandlungszimmern das natürliche Licht in die Gebäudetiefe, wodurch in den hellen und lichtdurchfluteten Zimmern die freundliche Atmosphäre entsteht.





## Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis Dr. Andreas Eichler, Dr. Anett Eichler, Döbeln

Eine optimale Symbiose aus Neu und Alt geht diese Praxis ein. Im Erdgeschoss einer altherwürdigen Villa sind Verwaltungs- und Sozialtrakt untergebracht, während der Patient im Neubau der Behandlungsräume in das Grün des umliegenden Parks entführt wird. Das Bild hier ist geprägt von großen Glasfenstern, die freien Blick in den Park bieten. Um den Patienten Behaglichkeit und Wärme zu vermitteln, wurden bei der Innengestaltung überwiegend kräftige und warme Farben eingesetzt, wobei jedes Sprechzimmer seinen eigenen Farbcharakter hat. Als optischen Kontrapunkt zu den Brauntönen der Fliesen und Möbel wurden einzelne Wände bewusst in Sichtbeton belassen. Diese bleiben jedoch nicht „nackt“, sondern erhalten mit wechselnden Gemäldeausstellungen den entsprechenden farblichen Kontrast. Das Highlight des Wartebereiches ist ein 700 Liter fassendes Aquarium.

# Smiledesigner-Lounge SailCity Dr. Jan Linneweber & Partner, Bremerhaven

In dieser Praxis genießen die Patienten einen einmaligen Ausblick. Auf 720 m<sup>2</sup> wurde im 10. Stock eines Hochhauses ein loungeähnliches Ambiente geschaffen. Auf die übliche Materialoptik und die räumlichen Strukturen einer Praxis wurde verzichtet. Unterstützend wirkt dabei der Grundriss, der die Form eines Schiffsdecks hat. So konnten um den inneren Kern herum die Funktionsbereiche (wie Röntgen oder Sanitärräume) angeordnet werden, während alle Behandlungsplätze an der äußeren Fensterfront positioniert sind. Die großflächigen Glastüren der Behandlungsräume unterbrechen die Wände und holen so das Tageslicht ins Innere des Gebäudes. Harmonische Farben, kontrastiert durch Farbakzente in den Möbeln, und die fließend geformten weißen Wände schaffen ein behagliches, entspannendes Raumgefühl.

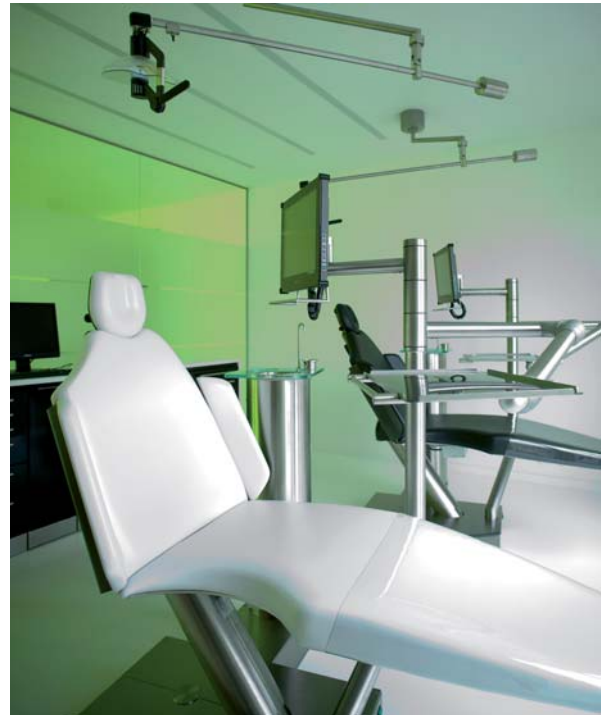


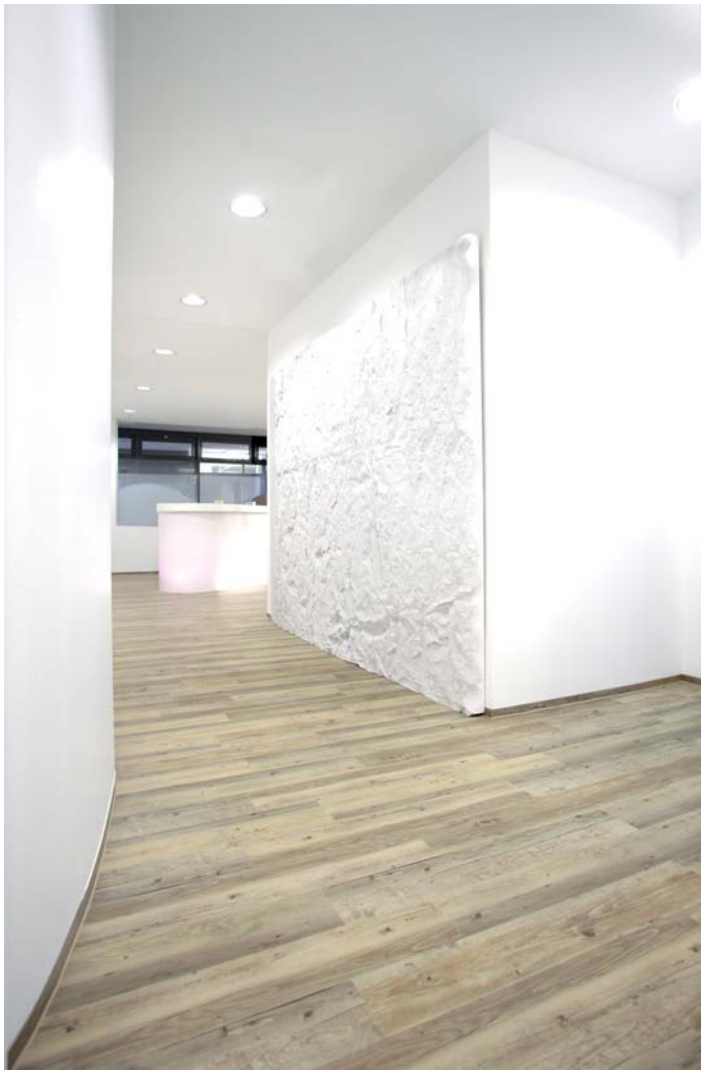




## Kieferorthopädische Privatpraxis Dr. Dietmar Geymeier, Regenstauf

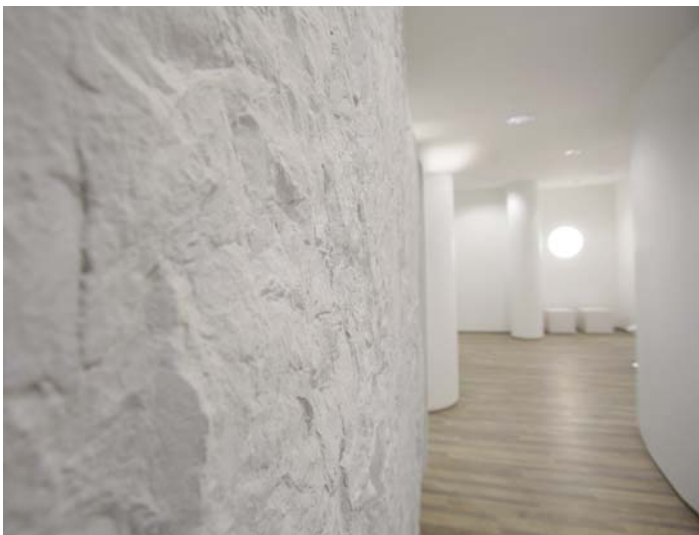
Ein zeitloses, modernes aber dennoch gemütliches Konzept präsentiert die Praxis von Dr. Geymeier, in der für Patienten echtes Lounge-Feeling aufkommt. Auf nur 120 m<sup>2</sup> wurde die Herausforderung bewältigt, alle relevanten Räumlichkeiten unterzubringen, ohne dass die Räume zu klein wirken und ein beklemmendes Gefühl entsteht. Optisches Highlight ist der Kubus in der Raummitte, in dem einige Nebenräume der Praxis versteckt wurden. So wurde ein grün leuchtendes, dreidimensionales Raumkunstwerk geschaffen, dessen Design dem von Industriekuppelhallen entlehnt ist. Die insgesamt 105 „Kiwibubbles“ werden mit LEDs hintergrundbeleuchtet, während der Tresen die Negativform der „Bubbles“ aufgreift. Um optisch Größe, Helligkeit und einen Lounge-Charakter zu erzeugen, sind alle Räume in Weiß gehalten.





## Orthograd Fachpraxis für Kieferorthopädie am Ostwall Dr. med. dent. Maike Rüsing, Dortmund

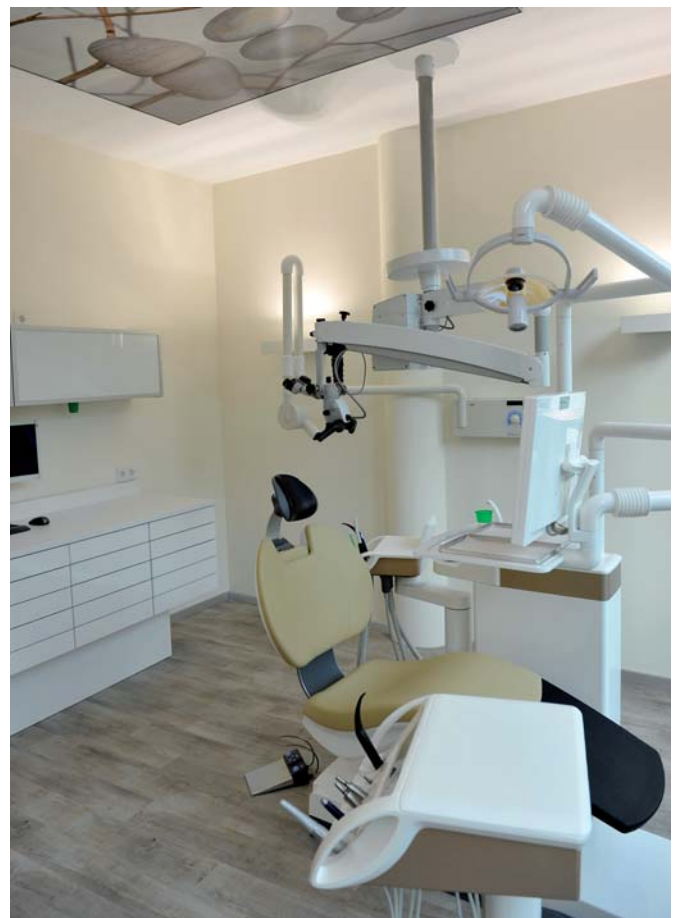
Wohlfühlatmosphäre vermittelt diese Praxis. Dabei bildet der rustikale Boden einen Kontrast zu den glatten, weißen Wänden und der hochglänzenden Möblierung, wodurch die puristische Ausstrahlung der Praxis zu keiner Zeit dominant oder unterkühlt wirkt. Der konvexe Empfangstresen, welcher von innen durch wechselndes LED-Licht beleuchtet wird, fügt sich harmonisch in den gegenüberliegenden Wandverlauf ein. Alle Räumlichkeiten wirken warm, weich und beruhigend. Ein künstlicher Steinbruch ist nicht nur Blickfang im geschwungen verlaufenden Flur, sondern verdeckt auch funktional den dahinter liegenden Elektroraum. Insgesamt ergibt die Wechselwirkung von Materialien, Strukturen, Licht und Schatten der Praxis einen unverwechselbaren, einzigartigen Charakter. Umso mehr beeindruckt das Praxisdesign, da die Inhaberin selbiges in kompletter Eigenregie entwickelt und umgesetzt hat.

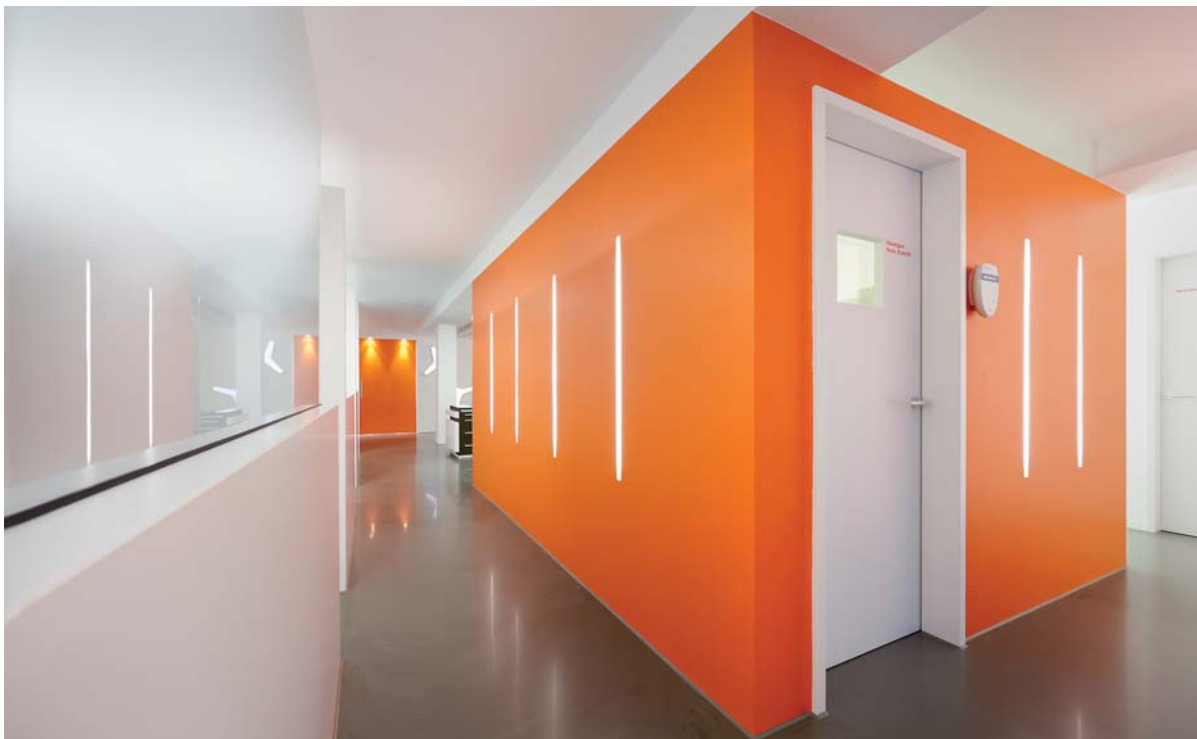




## Alamouti & Melchior Zahnärzte im Mediapark, Köln

Die Gestaltung dieser Praxis kommuniziert mit der Architektur des Gebäudes und dem Logo der Zahnärzte: die architektonische Rundung der Fassade wird in der Flurwand wieder aufgenommen. Auf dieser ist das aus Kreissegmenten bestehende Logo in Übergröße und als Relief aufgebracht. Das sich konsequent durchziehende Thema „Kreis“ findet sich auch in Wand und Decke wieder. Statt scharfen 90-Grad-Ecken wurden Aussparungen und Ausschnitte mit Rundungen versehen. Die Empfangstheke sowie die Leuchten und die Möblierung folgen in ihrer Formgebung diesem Grundsatz und ergeben im Gesamten ein „abgerundetes“ Erscheinungsbild. Unserer Jury gefiel besonders die ansprechende Farbgebung der Praxis: der Boden aus großzügig dimensioniertem sandfarbenen Feinsteinzeug harmoniert mit dem Schilfgrün der Wand und der Bruchsteinwand des wohnzimmerähnlichen Warteraumes nahezu perfekt.





## Praxis für Kieferorthopädie Dr. med. dent. Gloria Werner, Schopfheim



Futuristisch muten der Empfang und die darüberliegende Decke dieser Praxis an. Die Front der Theke ist so gestaltet, dass sie den Patienten automatisch nach rechts lenkt. Die Decke ist dieser gestalterischen Idee gefolgt und bündelt ihre Struktur über der Theke in einer trapezförmigen Leuchte. Hinter der Theke steht als zentrales Element der Praxis ein verglaster Mittelkubus, welcher Backoffice sowie Röntgen beherbergt. Um diesen Kubus herum wurden entlang der Fensterfront getrennt nach Funktion die restlichen Räume angeordnet. Während die Wände durchgehend in Weiß gehalten sind, wird dem Patienten der Wartebereich durch ein kräftiges Orange visualisiert. Für die Behandlungsräume wurde ein durchgehend offenes Konzept gewählt, da die Zielgruppe hauptsächlich aus jüngeren Patienten besteht.



# Praxisklinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie

Dr. med. Dr. dent. Nils Weyer, Dr. med.  
dent. Eva-Maria Kissing, Esslingen

Schon beim Betreten dieser Praxis soll sich bei den Patienten eine ruhige und positive Stimmung einstellen. Dafür wurden Anmeldung und Wartebereich offen und loungeartig gestaltet, damit der Patient und die Begleitperson sich nicht beengt fühlen. Integrierte Lichtdecken vermitteln zusätzlich ein besonders hohes Raumgefühl. Die Farben und Formen der Praxis sind klar strukturiert und leben von den Kontrasten. Der schwarze Natursteinboden in Schieferoptik und die hell und kühl wirkenden Glaselemente werden durch die warmen Töne der Nussbaumpaneele aufgelockert. In den Behandlungszimmern setzt sich die klare Farb- und Formensprache fort. So sind die Behandlungszeilen komplett grifflos und die warmen Töne des Wartebereichs werden durch die Verwendung von Nussbaum wieder aufgenommen und vermitteln so erneut Ruhe.





## Fereshteh Omidbakhsh, Oberursel

Hinter der Fassade eines alten Fachwerkhäuses verbirgt sich diese sehr stylische Praxis. Als klarer optischer Gegensatz zur Außenfassade ist die Inneneinrichtung von klaren Linien und einem minimalistischen Stil geprägt. Dadurch entsteht beim Patienten sofort das Gefühl, sich in einer modernen Praxis zu befinden. Beeindruckt hat unsere Jury die konsequente schwarz-weiße Farbgebung, die sich von der Empfangstheke über die Fliesen bis hin zur Behandlungseinheit und dem gesamten Mobiliar durchzieht. Selbst das Wartezimmer beeindruckt durch schlichte Schönheit. Zusätzliches Highlight: die Hochglanzdecke, welche die Praxis insgesamt wesentlich größer wirken lässt.





## Bauer & Reif – Ihr neuer Nachbar blickt für Sie in die Zukunft

Wir – Bauer & Reif Dental – sind jetzt ganz in Ihrer Nachbarschaft. Und wir können Ihnen heute schon zeigen, wie Ihre Praxis morgen mit ansprechendem Design noch mehr Patienten überzeugt. Mit unserer 3-D-Planungssoftware stellen wir sicher, dass jedes Detail genau Ihren Erwartungen entspricht. Unsere Einrichtungsspezialisten verfügen über jahrelange Erfahrung. Gleich ob Neueinrichtung oder Renovierung bestehender Räumlichkeiten – bei Einrichtung und Planung ist auf unser Know-how immer Verlass. Das Ergebnis: Licht, Farben, Materialien und Hightech bilden in Ihrer Praxis ein harmonisches Ganzes. Das wissen Ihre Patienten zu schätzen.

Jetzt anrufen und einen Termin für ein unverbindliches, kostenloses Beratungsgespräch vereinbaren!

**Bauer  
& Reif**

HANDEL  
SERVICE  
COACHING

DENTAL

**Bauer & Reif Dental GmbH**  
Dentalhandel und -Service

► [www.bauer-reif-dental.de](http://www.bauer-reif-dental.de)

**München**  
Heimeranstraße 35  
80339 München  
Tel. 089.76 7083-0  
Fax 089.76 7083-26  
info@bauer-reif-dental.de

**Augsburg**  
Auf dem Kreuz 14–16  
86152 Augsburg  
Tel. 0821.509030  
Fax 0821.509031  
augsburg@bauer-reif-dental.de

**Pößneck**  
Lohstraße 2  
07381 Pößneck  
Tel. 03647.41 27 12  
Fax 03647.41 90 28  
poessneck@bauer-reif-dental.de

# Die Teilnehmer des Designpreises 2009 von A bis Z

2009 hat uns wieder eine wahre Flut an beeindruckenden Bewerbungen erreicht, die der Designpreis-Jury die Auswahl nicht leicht gemacht hat. An dieser Stelle möchten wir uns noch einmal recht herzlich mit einer alphabetischen Auflistung aller Teilnehmer für die gemachte Mühe bei der Erstellung der Bewerbungsunterlagen bedanken.

Ihre Designpreis-Jury



**Doctores Alamouti & Melchior  
Zahnärzte im Mediapark, Köln**  
Praxisgröße: 311 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Herzog, Kassel + Partner,  
Karlsruhe  
Möbel: Freuding Labors GmbH, Stetten  
Behandlungseinheit: Sirona



**KFO-Gemeinschaftspraxis Dr. med. dent.  
Reinhold Angermann, Dr. med. dent.  
Irmgard Landgraf, Amberg**  
Praxisgröße: 286 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Ziegler-Design, Offenberg  
Möbel: Friedrich Ziegler GmbH, Offenberg  
Behandlungseinheit: Mikrona



**Zahnklinik ARS DENTALIS GmbH,  
München**  
Praxisgröße: 435 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Multident Dental GmbH,  
Hannover  
Möbel: Mayer Möbelmanufaktur, Sulzfeld  
Behandlungseinheit: Stern Weber



**DENTINIC Privatklinik, Garmisch-Partenk.**  
Praxisgröße: 350 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Andreas Weber Architektur + Design,  
Möbel: Freuding Labors GmbH, Henry  
Schein, Baumgärtner Einrichtung GmbH,  
Behandlungseinheit: DKL, Siemens, Sirona,  
ULTRADENT



**Dr. Antje Berg, Luckenwalde**  
Praxisgröße: 280 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Focke Architekten,  
Potsdam  
Möbel: Inneneinrichtungen  
J. Oer, Bakum  
Behandlungseinheit: Sirona



**Zahnarztpraxis Lutz Berger, Halle  
(Saale)**  
Praxisgröße: 137 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: NWD, Berlin  
Möbel: Raik Dornis, Halle (Saale)  
Behandlungseinheit: KaVo



**Brauner Wegner Priehn Zentrum für  
Zahnmedizin, Hamburg**  
Praxisgröße: 380 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Jürgen Mayer H. Architekten, Möbel: Studio  
Arne Quinze, Adolf Kuhlmann  
Einrichtungswerkstätten,  
Beh.einheit: XO CARE, Eurotec Dental, DKL



**Privatpraxis für Kinderzahnheilkunde  
und Kieferorthopädie Bogenhausen,  
München**  
Praxisgröße: 280 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Raumrausch, Bad Hindelang  
Möbel: Schreinerei Ernst Pfau, Lossburg  
Behandlungseinheit: DKL



**Dr. Deutsch und Partner, Uetersen**  
Praxisgröße: 150 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Studio B2 Design und  
Objektplanung, Brackel  
Möbel: Unikat Tischlerei, Hamburg  
Behandlungseinheit: Sirona

# DIE TEILNEHMER





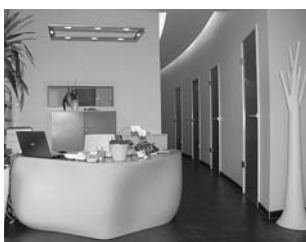
**Dr. med. dent. Klaus Dinter, Köln**  
 Praxisgröße: 170 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Palm Architekten, Köln  
 Möbel: HEIKA Labor- und Praxismöbel,  
 Verl/Neue Räume – Seilerhöfe, Köln  
 Behandlungseinheit: KaVo



**Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis  
 Dr. Andreas Eichler, Dr. Anett Eichler,  
 Döbeln**  
 Praxisgröße: 320 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: dental bauer, Döbeln  
 Möbel: KS Innenausbau, Lengerich  
 Behandlungseinheit: Sirona



**Praxis Dr. Matkus Eikmeier, Füssen**  
 Praxisgröße: 200 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Bauer & Reif Dental  
 GmbH, München  
 Möbel: Freuding Labors GmbH, Stetten  
 Behandlungseinheit: KaVo



**ZA-Praxis Dr. Norbert Fischer, Berlin**  
 Praxisgröße: 130 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
 Architekt Holger Hensel, Berlin/shDesign  
 Sybille Horzetzky, Berlin  
 Möbel: Funktion und Design  
 Inneneinrichtungsbau, Limbach-Oberfrohna  
 Behandlungseinheit: Finndent, DKL



**Die Kieferorthopäden Hamburg  
 Prof. Dr. Dietmar Gesch, Dr. Antje  
 Kirbschus, Hamburg**  
 Praxisgröße: 200 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
 Lebendige Räume Feng Shui – Interior,  
 Hamburg, Möbel: MED+ORG Kappler GmbH  
 Behandlungseinheit: ULTRADENT



**Kieferorthopädische Privatpraxis  
 Dr. Dietmar Geymeier, Regensburg**  
 Praxisgröße: 180 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: AIB Stürzl, Regensburg  
 Möbel: Thomas Schott Dental, Tönisvorst  
 Behandlungseinheit: DKL, Finndent



**Dr. Matthias Gnauert und Dr. Oliver  
 Redaelli, Berlin**  
 Praxisgröße: 152 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
 Bettina Hagedorn Interior Architecture,  
 Möbel: Hirsch und Pfaff, MED+ORG  
 Kappler GmbH, Kurth Manufaktur, KARTELL  
 Behandlungseinheit: Anthos



**Dr. Marc Hansen, ZA und Fachzahnarzt  
 für Oralchirurgie, Dortmund**  
 Praxisgröße: 200 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
 BauWerk Architektengemeinschaft,  
 Möbel: Mann GmbH, Heika Labor- und  
 Praxismöbel, Henry Schein  
 Behandlungseinheit: KaVo, Sirona



**Kieferorthopädie Montabaur  
 Dr. Regina Hardt, Montabaur**  
 Praxisgröße: 240 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Dr. Regina Hardt/Georg  
 Haas, Salz, Bruns und Klein, Koblenz  
 Möbel: Haas Einrichtungen, Salz  
 Behandlungseinheit: Mikrona, Planmeca



**Die + Zahnärzte, Düsseldorf**  
 Praxisgröße: 165 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: GRAFT Gesellschaft von  
 Architekten mbH, Berlin  
 Möbel: Thomas Kathrein, Berlin  
 Behandlungseinheit: Sirona



**Relax & Smile Sanfte Kieferorthopädie  
 Dr. Marie-Catherine Klarkowski,  
 München**  
 Praxisgröße: 259 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Buerogronauer, München  
 Möbel: Sperl Dental, München  
 Behandlungseinheit: Chirana Medical



**Institut für kraniofaziale 3D-  
 Diagnostik Dr. Peter Kröncke, Minden**  
 Praxisgröße: 110 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Miguel Antunes, Minden/  
 Rene Kottmann, Bielefeld  
 Möbel: Tischlerei F. & O. Lamm, Bielefeld  
 Behandlungseinheit: Sirona Galileo (DVT)



**Fachzahnarztpraxis für Oralchirurgie  
Dr. med. dent. Paul Kukiz, Kempten**  
Praxisgröße: 150 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Anette Rabl, München, Möbel: Mann  
GmbH, Joseph Hebel GmbH, Henry Schein  
Behandlungseinheit: KaVo



**Zahnarztpraxis Smiledesigner-Lounge  
SailCity, Bremerhaven**  
Praxisgröße: 720 m<sup>2</sup>, Design/Planung: GfG  
Gruppe für Gestaltung GmbH, Bremen  
Möbel: MED+ORG Kappler GmbH,  
Pfalzgrafenweiler  
Behandlungseinheit: Sirona



**Fachzahnärzte für Kieferorthopädie  
Dr. Dr. Andreas Lintzen/Dr. Andreas  
Müller, Würselen**  
Praxisgröße: 287 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Johannes Basten, Kempen  
Möbel: Basten Praxiseinrichtungen, Kempen  
Behandlungseinheit: DKL



**Ästhetikzahnärzte Dr. Mager + Partner  
Medicenter am OEZ, München**  
Praxisgröße: 206 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Anette Rabl, München  
Möbel: Karl Baisch GmbH,  
Weinstadt/Henry Schein, München  
Behandlungseinheit: Sirona



**Zahnarztpraxis Dr. Christina Meller,  
Dr. Dirk Meller, Waiblingen**  
Praxisgröße: 190 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
abk-architekten, Aalen/Henry Schein, Stg.  
Möbel: Karl Baisch GmbH/Reuss  
Einrichtungen GmbH/Henry Schein, Stg.  
Behandlungseinheit: KaVo, DenTech



**Kinderdentist Dr. med. dent. Ali  
Mokabberi, Berlin**  
Praxisgröße: 174 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: GRAFT Gesellschaft von  
Architekten mbH, Berlin  
Möbel: Möbeltischlerei Joachim Schmohl,  
Behandlungseinheit: DKL



**Praxisklinik für MKG Chirurgie  
Dr. Dr. Thomas Morbach, Alzey**  
Praxisgröße: 300 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Alfons Kessler, Gabriele Thull  
Möbel: MED+ORG Kappler GmbH,  
Behandlungseinheit: ULTRADENT



**Dr. Ulrich Müller, Dr. Heinz Kleinekenscheidt,  
Metzingen**  
Praxisgröße: 120 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Jürgensarchitekten, Stuttgart  
Möbel: Thonet GmbH, Vitra GmbH  
Behandlungseinheit: KaVo, ULTRADENT



**Fereshteh Omidbakhsh, Oberursel**  
Praxisgröße: 170 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Ahmad Ghaderi, Frankfurt  
am Main  
Möbel: Moventa Einrichtungssysteme GmbH,  
Grill & Grill Dental, Frankfurt am Main  
Behandlungseinheit: Sirona



**Praxis Dr. Enrico Pasin, Bad Reichenhall**  
Praxisgröße: 340 m<sup>2</sup>, Design/Planung:  
Bauer & Reif Dental GmbH, München  
Möbel: Möbel Reichenberger GmbH,  
Hammerau  
Behandlungseinheit: ULTRADENT



**Praxis Dr. Jan Reineke, Bremen**  
Praxisgröße: 200 m<sup>2</sup>  
Design/Planung: Püffel Architekten,  
Bremen  
Möbel: Wächter Ladenbau GmbH, Oyten  
Behandlungseinheit: Siemens, Sirona



**Gemeinschaftspraxis Ursula und Uwe  
Reinhard, Immelborn**  
Design/Planung: Architekturbüro Dietrich  
Hüther & Nicole Fuhrwerk, Dental-Depot  
Kern, Möbel: Schreinerei Imgrund Falk,  
Innenausbau Kehr, Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Behandlungseinheit: Ritter, KaVo



**Orthograd Fachpraxis für Kieferorthopädie am Ostwall Dr. med. dent. Maïke Rüsing, Dortmund**  
 Praxisgröße: 311 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Maïke Rüsing, Dortmund  
 Möbel: humanus/Domovari  
 Behandlungseinheit: Mikrona



**Edelweiss moderne Zahnmedizin und -chirurgie Dr. med. dent. Simone Schauer, Dr. med. dent. Peter Kienzle, Berlin**  
 Praxisgröße: 390 m<sup>2</sup>, Design/Planung: klm Architekten, Berlin  
 Möbel: Geilert + Kurth GmbH, Bockelwitz  
 Behandlungseinheit: KaVo



**Schwedler und Schwedler Praxis für Kieferorthopädie, Münster**  
 Praxisgröße: 320 m<sup>2</sup>, Design/Planung: pd raumplan GmbH - Hubert Günther, Köln  
 Möbel: Tischlerei Woodstar, Odenthal/Karl Baisch GmbH, Weinstadt  
 Behandlungseinheit: Sirona



**Gemeinschaftspraxis Dr. Seydler, Dr. Schlien, Dr. Gork-Streitzig, Bad Schönborn**  
 Praxisgröße: 148 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Cecilia Orlandi, Gaiberg  
 Möbel: Schreinerei Kramer, Bammental  
 Behandlungseinheit: Sirona



**Dr. Vahedi - Praxis für Endodontie, Augsburg**  
 Praxisgröße: 180 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Architekturbüro Anette Rabl, München  
 Möbel: Ziegler-Design, Offenberg  
 Behandlungseinheit: KaVo, ULTRADENT



**Zahnarzt Stefan Völschow, Altenholz-Stift**  
 Praxisgröße: 108 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Ratio Dental, Kiel  
 Möbel: Eschweiler Antik, Kiel  
 Behandlungseinheit: TGA, Ritter



**Praxis Dr. Thomas Weber, Hochstadt**  
 Praxisgröße: 310 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: Waldmann Architekten, Ludwigshafen  
 Möbel: Freuding Labors GmbH, Stetten  
 Behandlungseinheit: KaVo



**Praxis für Kieferorthopädie Dr. Isabell Wend, Traunreut**  
 Praxisgröße: 180 m<sup>2</sup>, Design/Planung: plura-dent AG, Architekten Schubert,  
 Möbel: Mann GmbH, Schreinerei in der Walzmühle,  
 Behandlungseinheit: KaVo



**Praxis für Kieferorthopädie Dr. med. dent. Gloria Werner, Schopfheim**  
 Praxisgröße: 195 m<sup>2</sup>, Design/Planung: pd raumplan GmbH - Hubert Günther, Köln  
 Möbel: Tischlerei Woodstar, Odenthal/Strohm + Maier GmbH, Heidenheim, Behandlungseinheit: Mikrona



**Praxisklinik für MKG, Dr. Dr. Nils Weyer, Dr. Eva-Maria Kissing, Esslingen**  
 Praxisgröße: 380 m<sup>2</sup>, Design/Planung: Architekturbüro Mühleisen, Esslingen/Dental Eggert, Rottweil  
 Möbel: Mayer Möbelmanufaktur, Sulzfeld  
 Behandlungseinheit: ULTRADENT



**Der Milchzahn Dr. Alexander Widmann, Filderstadt-Sielmingen**  
 Praxisgröße: 190 m<sup>2</sup>, Design/Planung: Steffen Bucher Architektur, Stuttgart  
 Möbel: Einrichtungen Widmann, Frittlingen  
 Behandlungseinheit: Belmont, TGA



**KU 64 Die Zahnspezialisten Dr. med. dent. Stephan Ziegler, Berlin**  
 Praxisgröße: 940 m<sup>2</sup>  
 Design/Planung: GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH, Berlin  
 Möbel: Thomas Kathrein, Berlin  
 Behandlungseinheit: KaVo

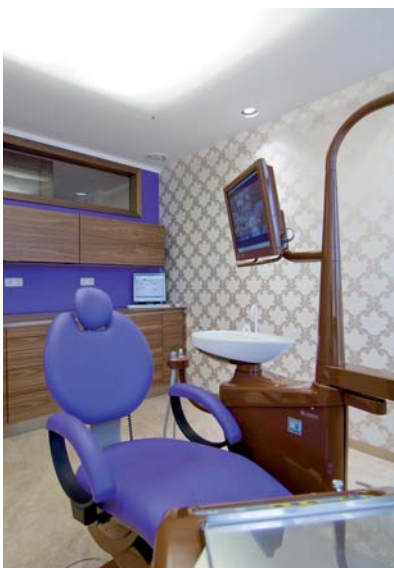


Die Kieferorthopädin Dr. Marie-Catherine Klarkowski hat sich mit ihrer Praxis „relax & smile. Sanfte Kieferorthopädie“ aus München, neben vielen anderen Praxen, auch für den ZWP Designpreis 2009 beworben. Der Jury sind die Praxis und das durchdachte Konzept besonders aufgefallen und hat sich deshalb dafür entschieden, sie an dieser Stelle gesondert vorzustellen.



# Design trifft Zunft

Autor: Carla Senf



## Wann haben Sie Ihre Praxis gegründet?

Vor fünf Jahren habe ich die Praxis von Dr. Rolf Diernberger übernommen. Zu diesem Zeitpunkt war die Praxis noch eine „klassische“ kieferorthopädische Praxis im Look der 70er. Vom Zeitpunkt der Übernahme an habe ich konsequent an der Einführung meines Konzeptes und Stils gearbeitet. Innerhalb von fünf Jahren hat sich das Behandlungskonzept permanent weiterentwickelt. Mit dem geplanten Praxisumzug und der Vergrößerung der Praxisfläche bot sich die Chance im April 2009 (Planungsbeginn August 2008), auch das Ambiente der eigenen Entwicklung anzupassen. Zur Überraschung unserer Patienten haben wir das Praxisdesign komplett von orange-silber auf lila-bronze geändert.

## Hinter Ihrer Praxis steht das Konzept „Sanfte Kieferorthopädie und ganzheitliche Behandlung“ und das wollten Sie auch architektonisch zum Ausdruck bringen, richtig?

Ganz genau. Beim Betreten der Praxis soll der Patient sich wohlfühlen und merken, dass er als Gast willkommen ist. Dabei spielt die offene und niedrige Rezeption eine zentrale Rolle. Es war mir besonders wichtig, dass der Patient sofort in Kontakt zur Mitarbeiterin an der Rezeption treten kann. Die harmonische Form unterstützt dieses Gefühl. Ich habe oft beobachtet, dass hinter vielen Rezeptionen nur der Kopf der Mitarbeiterin zu sehen ist und diese sich hinter dem hohen Tresen förmlich versteckt.

# Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

## CLESTA II



### Besuchen Sie uns auf den Fachdentals in:

Düsseldorf	11. – 12.09.2009	Halle 14	Stand D46
Leipzig	25. – 26.09.2009	Halle 4	Stand 508
München	10.10.2009	Halle A6	Stand E32
Stuttgart	16. – 17.10.2009	Halle 4	Stand 4F50
Berlin	07.11.2009	Halle 21 und 22	Stand D44
Frankfurt	14.11.2009	Halle 5.0	

**CLESTA II Holder, ab € 20.400,00\***

**Mit Multimedia, ab € 24.600,00\***

\* ohne MwSt.

Fordern Sie noch heute Ihr individuelles Angebot an.  
Die Lieferung erfolgt über unsere Fachhandelspartner  
zu deren Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

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](mailto:info@takara-belmont.de) · Internet: [www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



Der offene Empfangsbereich geht in den „Wartebereich“ über, in dem die Patienten in Ruhe ankommen und sich von ihrem Alltagsstress entspannen sollen. Unterstützt wird die Entspannung durch den in der dekorativen Holzwand eingelassenen Bildschirm, auf dem je nach Jahreszeit oder Wetter Kaminfeuer lodern, Bergwiesen blühen oder Wasserfälle rauschen. Das hat eine sehr beruhigende Wirkung auf die Patienten.

**In Ihrer Praxis steckt viel Kreativität und Liebe zum Detail – alles im bayerischen Ambiente. Wie kamen Sie auf die Ideen?**

Interessanterweise bildet die Grundlage der Praxisplanung eine sehr klare inhaltliche und funktionelle Raumplanung. Unabhängig von den Räumen habe ich sehr genau dargestellt, welche Funktionsbereiche für den Praxisablauf notwendig sind. Das bedeutete für den Architekten, diese Funktionsbereiche in den bestehenden Grundriss zu planen.

Mit der Anmietung der konkreten Fläche in einem bestimmten Gebäude und Umfeld, war es für mich die Herausforderung einen Überraschungseffekt zu schaffen. Dabei entwickelte sich im Praxisteam die Idee des „Hüttenzaubers“. Dabei war es mir besonders wichtig, dass sich alle Mitarbeiter mit dem „Motto“ identifizieren können. Für mich selbst war es natürlich ebenso relevant, einen Ort zu schaffen, an dem sich Patienten und Mitarbeiter gleichermaßen wohlfühlen.



**... und wie haben Sie Ihr Motto umgesetzt?**

Von Anfang an hatte ich das Bestreben, dass die Praxis so wenig wie möglich nach Praxis aussieht und die notwendigen technischen Geräte und Einheiten sich in das Ambiente einfügen. Die Möbel sollten individuell und funktionell zugleich sein. Durch die Wahl des Nussbaumholzes für alle Möbel und Türen wurde die Grundlage für die warme Praxisatmosphäre geschaffen. Passend dazu wurde das Farbkonzept entwickelt. Die individuell gestalteten Ölbilder vereinen Farbe und Motto. Ausgewählte Accessoires setzen unterschiedliche Schwerpunkte für die Behandlungszimmer. Jede Mitarbeiterin hat





**Der Kontrast zwischen „kitschigem Hüttenfeeling“ und moderner, edler Raumgestaltung ist dabei sehr auffällig!**

Die Gradwanderung war sehr schwierig. Gerade im Hinblick auf das Praxiskonzept ist es mir wichtig, moderne und hochwertige Behandlungsmethoden anzubieten und das Ganzheitlichkeit nicht mit Esoterik gleichgesetzt wird. Trotzdem bieten wir für jeden Patienten die individuell passende Therapie an.

**Wie ist die Resonanz auf Ihr Praxis-Design?**

Die anfänglichen Bedenken sind verflogen. Die gewünschte Wirkung kommt bei den Patienten voll an. Der Überraschungseffekt spiegelt sich in den Kommentaren wider: „man fühlt sich wie im 5-Sterne-Hotel“, „wie im Urlaub“, „sehr entspannend“, „liebvoll ausgewählte Details“, „alles durchdacht“, „man will gar nicht mehr gehen“.

**... und das Team trägt wirklich jeden Tag ein Dirndl?**

Auch damit wollen wir die Patienten überraschen. Wir haben verschiedene Hüttenoutfits, die wir wechseln. So kombinieren wir beige Hosen und braune T-Shirts von Sdress mit Trachtentüchern oder auch mit trendigen lila-braunen Ballerinas. Außerdem stehen Karoblusen oder Hemden zur Auswahl. Eine Designerin peppt uns T-Shirts mit individuellen Motiven aus Swarovskisteinen auf. Die Dirndl tragen wir vor allem am Samstag oder an besonderen Tagen.

**Frau Dr. Klarkowski, wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Kreativität mit Ihrer Praxis. Vielen Dank für das Gespräch! ◀**



sich zum Beispiel ihr von einer Designerin gestaltetes Lieblingsgeweih oder Bild für ihr Zimmer ausgewählt.

Besondere Freude hat das Aussuchen der Holzscheite für die große Holzwand gemacht. Nach einer kleinen Probeversion wurde die endgültige Wand hergestellt. Die Auswahl der hochwertigen und natürlichen Materialien spiegelt das Praxisanliegen wider.

## kontakt

Dr. Marie-Catherine Klarkowski  
Albert-Roßhaupter-Straße 73  
81369 München  
[www.dr-klarkowski.de](http://www.dr-klarkowski.de)

# RÄUME FÜR IDEEN



**HARTWIG GÖKE**  
PRAXISKONZEPTE



In der Flut der Einsendungen zum ZWP Designpreis 2009 erreichten uns auch Bewerbungen, welche wir leider nicht berücksichtigen konnten. Wie z. B. die vom Institut für kraniofaziale 3D-Diagnostik von Dr. Peter Kröncke aus Minden, da es sich um keine klassische Zahnarztpraxis handelt. Das Design hat die Jury trotzdem überzeugt und deshalb sprachen wir mit Rene Kottmann von der Tischlerei F. & O. Lamm, welche die Aufgabe der konzeptionellen Neugestaltung des Institutes für 3D-Diagnostik übernommen hatten.



# Ein Institut mit Individualität

Autor: Carla Senf

## Eine Praxis für digitales Röntgen zu gestalten, ist für eine Tischlerei im ersten Moment sicherlich eine Herausforderung?

Unsere Tischlerei ist seit über 60 Jahren auf dem Markt. Wir bieten mit unserem eigenen Planungs- und Gestaltungsteam immer individuelle Lösungen für jeden Bereich. Aus diesem Grund haben wir gern und erfolgreich die Herausforderung angenommen, das neue Institut für Dr. Peter Kröncke zu planen, das Logo und CI zu entwickeln und die Geschäftspapiere und Internetpräsenz umzusetzen.

## Wie verlief die Planung und Umsetzung?

Dr. Kröncke und sein Assistenzarzt Michael Jablonski hatten zuvor mehrere Entwürfe von Praxiseinrichtern vorliegen. Mitte September letzten Jahres bekamen wir den Startschuss für das Projekt. Im Fokus des Institutes stand das Galileos 3-D-DVT-Röntgengerät von Sirona. Die Aufgabe, die uns Planern, Miguel Antunes und Rene Kottmann, gestellt wurde, bestand darin, mit dem neuartigen DVT-Röntgengerät eine ebenso einzigartige und hochwertige Umgebung zu schaffen.

Da ein Corporate Identity (Unternehmensidentität) noch nicht vorlag, haben wir die Chance genutzt und den beiden einen Entwurf



nach Corporate Design-Gesichtspunkten (Unternehmenserscheinung) angeboten. Die Gestaltung aller Kommunikationsebenen geschah bewusst unter einheitlichen Gesichtspunkten, um bei jedem Kontakt eine wiedererkennbare Identität zu erreichen und natürlich um professionell und etabliert zu wirken. Das bedeutet, dass die Firmenfarben, das Firmenlogo und in diesem Fall auch ein geometrisches Motiv sich auf allen Kommunikationsebenen wiederfindet. Das geometrische

Motiv taucht beispielsweise im Interieur in Form des Empfangstresens oder des Sideboards im Wartebereich auf.

## Was war das Besondere an dem Auftrag von Dr. Kröncke?

Die Lust der Zahnärzte nach Perfektion und Originalität. Die zahnärztliche Behandlung sehen Dr. Kröncke und Herr Jablonski beide als eine individuelle Leistung. Diese Einstellung wollten die Ärzte auch ihren Patienten vermit-





teln. Beim Institut für kraniofaziale 3D-Diagnostik geht es nicht um Massenabfertigung, sondern um individuelle Behandlung.

### Farbe, Form, Licht und sogar Geruch sind perfekt aufeinander abgestimmt.

Wir hatten als Referenz immer den Angstpatienten im Hinterkopf gehabt. Nachdem wir das Thema Farbpsychologie ausdebattiert hatten, wurden als CI-Farben Weiß, Grau und Grün gewählt. Weiß symbolisiert: Licht, Reinheit, Neutralität, das Gute. Das Grün hat eine anxiolytische Wirkung und wurde gezielt eingesetzt, um Dynamik darzustellen, einen Raum zu strecken, um abzugrenzen oder um das geometrische Muster zu unterstützen. Das helle Grau korrespondiert mit dem Boden. Wir haben für wenige Wände zusätzlich einen Vanille-Beige-Farbtönen eingesetzt, um Wärme auszustrahlen, wie im Wartebereich.

Wenn wir uns das Galileos-Gerät näher betrachten, sehen wir unterschiedliche Formen. Dieses Gerät war unsere erste Inspirationsquelle für das Institut. Vom Empfangsteil am Gerät haben wir die Trichterform für unsere Strahlenabtrennung übernommen. Die geschwungene Wand hat einen 40 cm Versatz, um die behandelnde Person während der Aufnahme nicht einzuengen. Der Empfangsraum ist recht klein und verwickelt. Deshalb haben wir uns entschieden, ihn am Boden anfangen und an der Verkleidung des Durchganges enden zu lassen. Somit ha-

ben wir eine gute Größe (160 cm) für den Tresen geschaffen und vermieden, dass der Tresen wie ein Rednerpult aussieht.

Alle Räume haben durch die organischen Formen eine gewisse Dynamik erfahren. Organische Formen sind die menschlichsten Formen und schaffen Ruhe durch den Fluss, den sie erzeugen. Am Diagnostisch im Behandlungsraum sitzt der Patient nicht vor dem Arzt, sondern gegenüber auf gleicher Höhe, so kann der Befund besser besprochen und am Monitor gezeigt werden. Der Tisch ist ohne störende Beine an Wand und Vorbau befestigt. Der gekofferte Vorbau vorm Tisch dient der indirekten Beleuchtung und schafft Platz für den großen Monitor.

Zum Licht sei gesagt, dass wir nicht versucht haben, eine Lichttherapie durchzuführen, sondern eher Stimmungen zu erzeugen. Im Behandlungsraum haben wir das Konzept fortgesetzt und es dominiert auch hier das indirekte Licht.

Eine Wandöffnung im Wartebereich wurde so gestaltet, dass Dekorelemente dahinter zum Einsatz kommen, wie z.B. wiederum indirekt beleuchtete Blumen. Ebenso wurde ein Gefäß mit ätherischen Ölen zur leichten Duft-Therapie eingesetzt – in unserem Fall Orangen- und Zitronenöl. Im Empfangsbüro ist eine Musikanlage, die leise Lounge-Musik abspielt. Die richtige Akustik ist ebenso ein wichtiger Faktor und wurde vor allem im Empfangsbereich verstärkt beachtet.

Die Gestaltung des Instituts verschafft eine ruhige und warme Atmosphäre. Sie spiegelt Modernität und klare Beständigkeit wider. Jeder einzelne Raum spricht eine eigene dynamische Sprache und wurde außer der Bestuhlung und der Lampen individuell angefertigt. So verstärkt es den Individualitätsausdruck des Arztes und unterstützt die individuelle Betreuung der Patienten. ◀

## kontakt

Institut für kraniofaziale  
3D-Diagnostik  
Dr. Peter Kröncke  
Scharn 19–21, 32423 Minden

Tischlerei F. & O. Lamm GmbH  
Beckhausstr. 1, 33611 Bielefeld

# IDEEN FÜR RÄUME



→

NEUE ADRESSE AB OKTOBER 2009

Collenbachstraße 45

40476 Düsseldorf

Tel 0211. 862 86 88

[www.goeke-praxiskonzepte.de](http://www.goeke-praxiskonzepte.de)

**HARTWIG GÖKE**  
PRAXISKONZEPTE



Der Trend zur Spezialisierung in der Zahnheilkunde ist nicht mehr aufzuhalten. So nahmen in diesem Jahr sogar drei Kinderzahnheilpraxen an unserem Designpreis für Deutschlands schönste Zahnarztpraxis teil. Alle drei Praxen überzeugten dabei jeweils mit einem einzigartigen Praxiskonzept speziell für Kinder. Wir möchten Ihnen die einmaligen Design-Ideen sowie deren gelungene Umsetzung natürlich nicht vorenthalten und stellen Ihnen deshalb die Praxen auf den nächsten Seiten im Einzelnen vor.

# Ein besonderes Design für besondere Patienten

Redaktion



Abb. 1: In der „Milchzahn“-Praxis können Kinder ein Salzwasser-Aquarium bestaunen.

Die Architektur von Arztpraxen spricht häufig dieselbe Sprache: es ist eine Ästhetik der Hygiene und Sterilität. Unterstützt

durch den klassisch weißen Farbmonolog und den spezifischen Geruch von Arztpraxen, löst oftmals schon das Betreten ein

Unwohlbefinden aus. Insbesondere bei Kindern wird der Besuch beim Zahnarzt oft von Angst begleitet. Auf diesem Wissen aufbauend, wurde von den Graft-Architekten aus Berlin für die Kinderzahnarztpraxis von Dr. Ali Mokabberi ein neuer Typ von Praxis entwickelt, der speziell auf Kinder zugeschnitten wurde. Als Vorbild hierfür diente das Bild einer Unterwasserwelt, in die man abtauchen und entdecken kann und die einen dabei die Welt um sich herum, und insbesondere den Besuch beim Zahnarzt, vergessen lässt.

Gleich am Eingang der Berliner Praxis von Dr. Mokabberi staunen Kinder und Eltern vor einer sich aufbäumenden Welle, die durch das gesamte Gebäude fließt und da-



Abb. 2: Fantastische Unterwasserwelt in der „Milchzahn“-Praxis“.



Abb. 3: Clevere Lösung: Die ausziehbare Hinterkopfzeile von TGA versteckt die Instrumente so, dass Kinder keine Angst vor der Behandlung haben müssen.

Planen. Gestalten. Ausbauen. Einrichten.

# Pure Freude.



## Eine Klasse für sich. LINUX PURE.

Freude macht die LINUX PURE allen, die mit ihr arbeiten. Konzentriert aufs Wesentliche, vereint sie auf raffinierte Weise ihre funktionalen Elemente zu einem formschönen Zusammenspiel. Die neue Generation Behandlungsmöbel aus dem Hause Basten überzeugt – durch klare Linie, kompakte Gliederung, prägnante gestalterische Sprache.

Mehr über die neue LINUX PURE erfahren Sie unter [www.basten-kempen.de](http://www.basten-kempen.de).



Abb. 4 und 5: Wellenformen erinnern in der Praxis von Dr. Mokabberi an eine Unterwasserwelt.

bei die Funktionen von Decke, Wand, Counter und Sitzlounge übernimmt. Es entsteht so ein Raumgefüge, bei dem die Räume durch die Gestik der Welle ineinander verwoben werden. Die Ausbildung von Splitslevels lässt einen beim Eintreten unter die Welle tauchen und jeder Patient wird sogleich in die Unterwasserwelt gezogen, die durch wandfüllende Grafiken eine atemberaubende Atmosphäre erzeugt. In allen Bereichen der Praxis ist das Thema präsent und wird durch den spezifischen Einsatz von Licht und Materialien erlebbar. Das Lichtkonzept unterstreicht den Eindruck der Unterwasserwelt durch

Lichtpunkte, die wie Luftblasen die Decke bespielen. In der gleichen Art, wie sich die Welle durch die Räume zieht, ist ein Farbkonzept in Ozeanblautönen für die Praxis entwickelt worden, das sich über die Decken, Wände sowie Fußböden auf die Möbel und Zahnarztgeräte zieht. Die grafischen Arbeiten von Strauss + Hillegaart ergänzen und vervollständigen das Bild der Unterwasserwelt. Bis ins kleinste Detail wurde das Konzept verwirklicht und ermöglicht dadurch, dass der Besuch beim Zahnarzt für die kleinen Patienten zu einem besonderen Abenteuer wird. Weitere Impressionen erhalten Sie auf [www.kinderdentist.de](http://www.kinderdentist.de)

### Fantastische Unterwasserwelt

Einen ganz ähnlichen Ansatz wählte der Stuttgarter Architekt Steffen Bucher bei seinem Konzept für die Kinderpraxis „Der Milchzahn“ von Dr. Alexander Widmann in Filderstadt. Auch er gestaltete die baden-württembergische Praxis im Stil einer Unterwasserwelt.

Gleich an der Rezeption werden die Kinder von einem in das Empfangsmöbel eingelassenen Salzwasser-Aquarium empfangen. So sind die Kleinen von der ersten Sekunde an abgelenkt und vergessen fast, dass sie gerade kurz vor der zahnärztlichen



Abb. 6–8: Behaglichkeit in der Privatpraxis Bogenhausen durch die Farben Türkis, Pink und Schwarz-Weiß.

Behandlung stehen. Liebevoll gestaltete Airbrush-Bilder mit Tiermotiven an den Wänden vermitteln die Vorstellung einer fantastischen Unterwasserwelt. Ein besonderes Highlight ist die Hai-Rutsche, die von einer Galerie aus direkt ins Untergeschoss führt, wo sich der Wartebereich der Praxis befindet und schon das nächste Aquarium auf neugierige Kinderaugen wartet. Von der Galerie aus haben die Patienten durch fantasievolle „Bullaugen“ den perfekten Überblick über das Wartezimmer. Die in Szene gesetzten runden Hängeleuchten wirken in der Unterwasserwelt wie riesige Luftblasen. Warme Farben und Materialien wie das Nussbaum-Parkett unterstützen die beruhigende Atmosphäre zusätzlich. Das Raumkonzept verzichtet komplett auf harte Kanten, sodass die kleinen Patienten spielen können, ohne sich zu verletzen. Im Spiel- und Wartebereich können die Kinder nach Herzenslust toben und sich wohlfühlen. Zum angenehmen Ambiente tragen auch die modernen Hochglanzmöbel, die weißen Wände und die indirekte Beleuchtung bei. Die großzügigen, geschwungenen Formen des Empfangsraums verhindern, dass die wartenden Patienten Einblick in den Behandlungsbereich bekommen. Der kreisrunde Flur vor den Behandlungsräumen garantiert durch seine kurzen Wege einen perfekten Arbeitsablauf. Die Arbeitsräume liegen im Erdgeschoss direkt nebeneinander, der Wartebereich ist im offenen Untergeschoss eingerichtet. Und damit Jung und Alt auch wissen, in welchem Zimmer sie vom Arzt empfangen werden, sind die Wände über den Türen der Behandlungsräume mit liebevoll gestalteten Tiermotiven gekennzeichnet. Die verschieden farbigen Behandlungsstühle sind – speziell für Kinder – kleiner konzipiert. Auch die Behandlungsinstrumente sind nicht am Stuhl positioniert, sondern in einem separaten Hinterkopf-Möbel untergebracht, sodass die Patienten sie nicht sehen können. Wenn Sie mehr zu dieser Praxis erfahren möchten, klicken Sie auf [www.dermilchzahn.com](http://www.dermilchzahn.com)

### Wohlfühlcharakter für Kinder und Eltern

Ein ganz anderes Konzept wählte hingegen der „Raumrausch“-Architekt Florian

Keck für die Privatpraxis von Dr. Cheryl Lee Butz, Dr. Heike Pfau-Pautke, ZÄ Miriam Baltus, Dr. Nina Roesel und Dr. Kirchner in München. Da es sich hier um eine Gemeinschaft zwischen Kinderzahnärzten und Kieferorthopäden handelt, stellte sich die Herausforderung, ein Designkonzept zu entwickeln, das Kleinkinder, Jugendliche und deren Eltern gleichermaßen anspricht.

Ziel war es, von den üblichen plakativen kindlichen Elementen in Kinderzahnarztpraxen Abstand zu nehmen. Im Vordergrund stand der Wohlfühlcharakter für Kinder und Eltern durch eine Behaglichkeit, die an zu Hause erinnert und das vordergründige Klinikgeschehen zurücksetzt. Erreicht wurde dies durch Materialien mit passenden Oberflächen, wie geöltes Nussbaumholz und gebrochenen Natursteinwänden. Durch die Einbeziehung von Tapetengelanges, die Stimmungen und Wertungen der einzelnen Bereiche klar zu definieren. So konnte auf die verschiedenen Ausstrahlungen von Wartebereich, Empfang, Flur und Behandlungsräume Rücksicht genommen werden. Die Flurbeleuchtung führt passiv durch die Praxis und scheint nur als Verstärkung der Wandmaterialien, während sich die aktive Beleuchtung durch Schmuck als Glanzpunkte in Teilen der Praxis hervorhebt.

Obwohl vordergründig nicht kinderorientiert gearbeitet wurde, konnte durch die Stimmigkeit der Materialien in Farben und Formen eine harmonische Ausgewogenheit geschaffen werden. Kinder und Eltern fühlen sich in der Praxis ohne zusätzlich dekorativ auf Kinder abgestimmte Elemente bestens aufgehoben. Der Erfolg des Konzeptes zeigt sich durch die ruhige und gelassene Ausstrahlung, die in allen Bereichen besteht. Wartebereich, Röntgenraum und verschiedene Behandlungsräume werden durch ein teilendes Farbkonzept (Türkis, Pink und dem trennenden klaren Schwarz-Weiß-Gedanken) mit Naturmaterialien zu einer Oase der Behaglichkeit verbunden, die den eigentlichen Sinn des Besuches für die Patienten in den Hintergrund rücken lässt. Weitere Informationen erhalten Sie auf [www.privatpraxis-in-bogenhausen.de](http://www.privatpraxis-in-bogenhausen.de) ◀



Räume für höchste Ansprüche



Planung Design Abwicklung





Sitzen ist zur am häufigsten eingenommenen Körperhaltung des täglichen Lebens geworden. Sitzen auf einem unergonomisch gestalteten Stuhl führt jedoch oft zu Sitzbeschwerden, und deswegen ist es desto wichtiger, auf einen Arbeitsstuhl zu achten, der physiologisch harmloses Sitzen ermöglicht.

# Der Sattelstuhl in der Zahnarztpraxis

Redaktion

Die üblichen Arbeitsstühle in Zahnarztpraxen bewirken häufig Sitzleiden und daraus folgend sowohl eine schlechtere Gesundheit als auch eine verminderte Leistungsfähigkeit und frühe Berufsunfähigkeit. Rückenschmerzen sind die am häufigsten auftretenden aller Sitzleiden, doch sie sind nur ein Bruchteil aller verzeichneten Störungen, die ihren Ursprung im Sitzen haben.

Leider versuchen viele von uns, diese Leiden auszuhalten und sich zu arrangieren. Manche bemerken jedoch, dass Rückenprobleme ebenso wie Schulterverspannungen, Nackenschmerzen und schlechte Durchblutung mit dem Sitzen zusammenhängen und schauen sich nach einer gesünderen und bequemeren Arbeitsmöglichkeit um.

## Physiologisch harmloses Sitzen

Beim Sitzen sollte der Körper in einer guten, aufrechten Haltung bleiben, wobei die natürliche Krümmung im unteren Rücken erhalten wird. Beim spontanen Sitzen auf einem traditionellen Stuhl geht die S-Form der Wirbelsäule jedoch verloren. Der Grund dafür ist einfach: Wenn der Winkel zwischen dem Oberkörper und den Schenkeln bei nur 90 Grad liegt, ist es beinahe unmöglich, mit der Hüfte leicht nach vorne zu kippen. Im Gegenteil neigen die meisten dazu, mit nach hinten gekipptem Becken zu sitzen. Diese sogenannte „entspannte“ Haltung mit rundem Rücken führt oft zu Problemen wie Mus-



Abb. 1: Der zweigeteilte Salli Sattelstuhl.

kelverhärtungen, lokale Verspannungen und Schmerzen.

Die ideale Sitzposition, bei der die Krümmung (Lordose) der Lendenwirbelsäule erreicht wird, wäre zu anstrengend und unrealistisch ohne einen Sattelstuhl, auf dem die Schenkel nach unten zeigen und gut auseinanderliegen. Der Winkel in der Hüfte und den Knien liegt idealerweise um 135 Grad und gleichzeitig wird mit der Hüfte leicht nach vorn geneigt. Die Füße stehen auf beiden Seiten des Körpers auf dem Boden, wobei es gleichzeitig mühelos für den Zahnarzt wird, das Pedal zu bedienen.

Das Sitzen auf einem Sattelstuhl basiert auf den Sitzknochen, welche unter der Hüfte liegen. Das Gewicht des Oberkörpers liegt auf den Sitzknochen – nicht auf den Muskeln. Doch erst, wenn das Design des Sitzes die Neigung mit der Hüfte

nach vorne zulässt, ist das Sitzen mit gerader Wirbelsäule möglich. Auf einem konventionellen Stuhl oder einem einteiligen Sattelsitz wird Druck auf den Beckenbereich verursacht. Dieser Druck fühlt sich nicht nur unangenehm, sondern ist auch schädlich. Auf einem Sattelstuhl mit einem gespaltenen Sitz wird dagegen der Druck auf die Nervenbahnen und Blutgefäße eliminiert und daraus folgend Gesundheitsrisiken für den Genitalbereich vorgebeugt.

## Vorteile des Stuhls

Der zweigeteilte Sattelstuhl hat vielerlei Vorteile in der Zahnmedizin. Nicht nur gehen Rückenschmerzen sowie Schulter- und Nackenverspannungen zurück, sondern der Flüssigkeitskreislauf und die Blutzirkulation besonders im unteren Teil des Körpers werden angeregt. Die Atmung wird intensiver und man fühlt sich energischer und aktiver sogar nach stundenlangem Sitzen. Die Belastung von den Knien geht zurück und der Stoffwechsel wird aktiviert dank der großen Winkel in den Knien und Hüften. Dies beugt Schwellungen und Krampfadern vor. Schwierige Positionen mit dem Patienten, wie das Arbeiten mit den Backenzähnen und das Entfernen von hintenliegenden Zähnen, werden durch das freie und aufrechte Sitzen erleichtert. Bei lang dauernden Operationen erlaubt es die aufrechte Haltung den Armen, frei und entspannt neben dem Körper zu hängen, wobei die Schulter- und Nackenmuskulatur entlastet wer-



Abb. 2: Traditioneller problematischer Sitz und problemfreier Salli-Sitz.

den kann. Diese Position dient dem körperlichen Wohl wie auch der Genauigkeit und Sorgfalt, da die Sicht in den Mund des Patienten besser wird. Während der Behandlung ist das Umherfahren mit dem Stuhl mühelos, weil die Füße nicht im Weg stehen. Da die Beine unter dem Patientenstuhl platziert sind, wird das Arbeiten ohne große Distanz zum Patienten erleichtert. Sich zu bewegen und nach Objekten zu greifen, ist einfach und sicher. Ebenso schnell und ohne Anstrengung gelingt auch das Hinsetzen und Aufstehen, da man auf einem Sattelstuhl schon

halbwegs auf den Beinen ist. Sollte man inzwischen am Tisch arbeiten, ist dies fließend und zeitsparend, da man schnell zur Arbeitsfläche rollen kann.

### Änderung der Sitzgewohnheiten

Das Arbeitskonzept, wo der Zahnarzt oder die Zahnärztin aber auch die Assistentin einen Sattelstuhl benutzt, ist in den skandinavischen Zahnarztpraxen weitverbreitet. Der führende Hersteller weltweit ist das finnische Salli Systems, das über ein breites Vertriebsnetz für unterschiedliche Fachbereiche verfügt. Sallistühle eignen sich ausgezeichnet für das zahnmedizinische Arbeitsfeld und führen wahlweise auch ein freihändiges Höhenkontrollsystem, wobei die Höhenverstellung mit dem Fuß gesteuert wird. Salli Systems hat sich besonders darum bemüht, die Gesundheit, Bequemlichkeit und Produktivität beim Sitzen zu optimieren. Sich an einen Sattelstuhl zu gewöhnen, erfordert ein wenig Anstrengung: Der Körper braucht einige Tage, um sich anzupassen. Die Probleme, die mit Jahren entstanden sind, werden nicht innerhalb von Tagen verschwinden. Doch ein

Sattelstuhlbesitzer erfährt innerhalb von wenigen Tagen, dass er ein besseres Sitzsystem benutzt. Vor dieser Feststellung sollte der Eingewöhnungsprozess des Körpers an den neuen Stuhl nicht unterbrochen werden.

Die physiologisch vorteilhafte Sitzposition ist immer gesünder als die unvorteilhafte. Sogar stundenlanges Sitzen ist ohne Anstrengung möglich, wenn das Sitzumfeld passend gestaltet ist. Ein hochwertiger Stuhl beugt Beschwerden vor, erhöht die Leistungsfähigkeit und beschert weitere tatkräftige Arbeitsjahre. ◀

## kontakt

Anu Taipale  
Salli Systems  
Sahalantie 41  
77700 Rautalampi  
Finnland  
Tel.: +358/40-5353 933  
E-Mail: anu@salli.com  
www.salli.com

ANZEIGE



## Faszinierende Perfektion

Durch die eindrucksvolle Farb- und Formsprache der Freuding-Einrichtungen wird jeder in den Bann gezogen. Vollkommenheit von Design und Material.

Planungsteams und Innenarchitekten beraten Sie, entwerfen und realisieren Ihre ganz individuelle Einrichtungslösung – wir freuen uns auf Ihren Anruf!

**Freuding – Ihr Einrichter für Praxis und Labor.**

**Freuding**  
dental + medical

Freuding Labors GmbH  
Am Schleifwegacker 2  
87778 Stetten (Allgäu)

Tel. 0 82 61 76 76 -0  
mail@freuding.com  
www.freuding.com

Die LED-Technologie hat die Dentalindustrie in den letzten zwei Jahren im Sturm erobert. Es hat sich aber gezeigt, dass neue Technologien immer auch neue Herausforderungen bedeuten. Diese wurden von den verschiedenen Herstellern unterschiedlich gut gelöst. Wir haben bei den Kooperationspartnern B-Productions und Asetronics, zwei Herstellern der ersten Stunde, nachgefragt, auf was der Zahnarzt beim Kauf einer LED-Dentalbehandlungsleuchte achten sollte.

# Optimales Design für eine LED-Revolution

Redaktion

Die LED-Technologie bringt gewichtige Vorteile, hat aber auch ihre Tücken. Die Vorteile gegenüber der traditionellen Halogen-technologie sind relativ offensichtlich: hohe Energieeffizienz, lange Lebensdauer, höhere Lichtstärke und keine UV- und IR-Strahlung. Guido Perrelet, Dipl. EL-Ing. ETH und Entwicklungsleiter der Dentalleuchte DENTA-LED, sowie Marc Maurer, M.Sc. BA und Produktmanager der DENTA-LED, zu den Vorzügen und Problemen dieser Technologie:

**Was sind die wichtigsten Dinge, die ein Zahnarzt beim Kauf einer LED-Dentalleuchte beachten sollte?**

Guido Perrelet: Die Qualität des Lichts und das Wärmemanagement sind entscheidend.  
Marc Maurer: Darüber hinaus können auch



Die DENTA-LED überzeugt mit ihren Vorteilen.

spezielle Funktionen für den Zahnarzt wertvoll sein. Die DENTA-LED von B-Productions hat einen integrierten zuschaltbaren Filter, der die Polymerisation um mindestens acht Minuten verzögert. Die Zahnärzte schätzen diese Funktion, da sie die Leuchte beim Arbeiten mit Komposit nicht mehr wegdrehen müssen, sondern jederzeit Licht haben.

**Worin liegt denn das Problem, wenn eine LED-Leuchte warm wird? Klar, die Leuchte gibt Wärme ab, was möglicherweise für den Zahnarzt nicht sehr angenehm ist, aber sonst?**

G. Perrelet: LEDs sind wärmeempfindlich, d. h. je wärmer sie im Betrieb werden, desto schneller verlieren sie ihre ursprüngliche Lichtleistung und Lichtqualität. Ein optimales Design liegt dann vor, wenn die entstandene Wärme möglichst schnell abgeleitet und damit auf dem LED eine möglichst tiefe Temperatur erreicht wird.

**Von welchem Zeitraum sprechen wir da?**

M. Maurer: Die Leuchte verliert bei schlechtem Wärmemanagement sofort stetig an Lichtleistung und Lichtqualität, und die LEDs bzw. die gesamte Leuchte werden schon nach wenigen Jahren nicht mehr funktionsfähig sein.

ANZEIGE





M. Sc. BA Marc Maurer



Dipl. EL.-Ing. ETH Guido Perrelet

G. Perrelet: Das Alterungsverhalten einer LED ist bei einer optimierten Wärmeableitung über eine lange Zeit konstant, bevor der relative Lichtstrom auf einen Wert von ca. 70 Prozent abfällt. Der relative Lichtstrom als Verhältnis des realen Lichtstromes zum theoretischen Lichtstrom bei 25 °C ist eine Funktion der Sperrschichttemperatur (Temperatur auf der LED-Oberfläche). Beträgt die Sperrschichttemperatur 70 °C, so liegt die Lebensdauer der LED bei ca. 60.000 Stunden, liegt die Temperatur bei 100 °C beträgt die Lebensdauer lediglich noch 25.000 Stunden. Überschreitet die Sperrschichttemperatur einen bestimmten Wert, führt dies bei der LED zu einer Zerstörung.

#### Bei Ihrer Leuchte ist diese Problematik vollständig gelöst?

G. Perrelet: Ja, wir haben ein Wärmemanagementsystem entwickelt, mit welchem wir die Wärme effizient über Wärmeleitung und Konvektion abführen. Unser Wärmemanagementsystem ist einzigartig auf dem Markt. Die meisten Konkurrenzprodukte erwärmen sich entweder stark, haben eine schlechte Wärmeleitung und benötigen eine forcierte Konvektion

(Lüftungsschlitze bzw. Lüfter) oder müssen die Lichtstärke automatisch „runterdimmen“. M. Maurer: Wir haben eine Leuchte seit 20 Monaten im Dauertest. Sie brennt Tag und Nacht. Die Temperatur der Leuchte ist konstant. Das schlägt sich in der Beleuchtungsstärke mit der Einheit Lux nieder: Die Beleuchtungsstärke ist seit 20 Monaten unverändert!

#### Viele Hersteller geben die Lichtstärke (Lux-Zahl) ihrer Leuchte an. Wie wichtig sind die Anzahl Lux?

G. Perrelet: Direkt mit der Beleuchtungsstärke verbunden, muss die Angabe der Distanz der Lichtquelle zur Arbeitsfläche sein: Je näher die Lichtquelle bei der Arbeitsfläche positioniert ist, desto höher ist die Beleuchtungsstärke. Die Angabe der Beleuchtungsstärke ohne Angabe der Distanz Lichtquelle–Arbeitsfläche macht somit keinen Sinn.

M. Maurer: Außerdem übertreiben viele Hersteller ihre Lux-Zahlen leider massiv.

#### Man kann den angegebenen Lux-Zahlen nicht blind vertrauen?

M. Maurer: Leider nicht. Wir messen die Lux-Werte der Konkurrenz regelmäßig nach.

G. Perrelet: Wir verwenden bei unserer Leuchte elf High-Power LEDs. Da wir auch LED-Anwendungen für die Autoindustrie, für Straßenbeleuchtungen, für Operationsleuchten usw. entwickeln und produzieren, arbeiten wir mit den besten High-Power LEDs, die es auf dem Markt gibt. Daher wissen wir, dass mit z. B. nur zwei LEDs nicht 50.000 Lux auf 70 cm erreicht werden können. Auch 30.000 Lux sind nur möglich, wenn die LEDs auf Kosten ihrer Lebensdauer mit einem zu hohen Strom versorgt werden. Diese physikalischen Grundgesetze lassen sich nicht verändern! ◀

## kontakt

B-Productions GmbH  
Dental Mobility  
Dorfstr. 10  
3673 Linden, Schweiz  
Tel.: +41-31/771 27 28  
Fax: +41-31/771 27 18  
E-Mail: sales@b-productions.com  
www.b-productions.com

for Design



**THOMAS SCHOTT**  
D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst  
Tel. 02151/65 1000  
Fax 02151/65 10049

www.thomas-schott-dental.de  
info@thomas-schott-dental.de

Die dental bauer-gruppe bietet das komplette Leistungsspektrum für Praxis- und Laboreinrichtungen aus einer Hand an – von der Vermittlung geeigneter Praxisräume bis zur technischen Umsetzung und der Auswahl von innovativen Design-Details, welche die neuen Räume optimal zur Geltung bringen. Auch das Zahnärzte-Ehepaar Dr. Lösser aus Siegen ist von dem umfangreichen Angebot des Fachgroßhandels überzeugt. Wir sprachen mit Dr. Martina Lösser über die erfolgreiche Gründung ihres Prophylaxe-Zentrums mit dental bauer.

# Ausbau einer Praxis aus einer Hand

Redaktion

**Frau Dr. Lösser, was war für Sie der ausschlaggebende Punkt zur Gründung eines Prophylaxe-Zentrums?**

Seit 1989 sind wir in eigener Praxis tätig und seit dieser Zeit ist unsere Praxis ausgerichtet auf innovative Behandlungsmethoden. Schwer-

ANZEIGE



**spielmann's**  
officehouse

**design for business**

Ihr professioneller partner für  
einrichtung und innenarchitektur

Informationen unter **www.spielmann.com**  
und in unseren niederlassungen

- kronberg • mainz • hamburg • münchen
- singen • andernach • erfurt



punktthema unserer Praxis ist neben der Implantologie und der ästhetischen Zahnheilkunde vor allem die Parodontologie. Schon alleine dadurch stand von Anfang an auch der Bereich der Prophylaxe absolut im Fokus. Verstärkt wird dies natürlich auch dadurch, dass durch die moderne Zahnheilkunde Zähne heute immer länger im Mund der Patienten erhalten werden. Mit unseren fünf Behandlungsplätzen, insgesamt vier Zahnärzten und drei Prophylaxehelferinnen, stießen wir räumlich dann schnell an unsere Grenzen. Als eine Etage tiefer das Ladenlokal eines Optikers frei wurde, ergriffen wir die Chance und erweiterten unsere Praxis gemeinsam mit dental bauer von fünf auf acht Behandlungsplätze.

Durch die Verlagerung der Rezeption und des Wartezimmers in das Erdgeschoss konnte eine deutlich spürbare Beruhigung des Tagesablaufes erreicht werden, welche in einer Praxis mit mehreren Behandlern besonders wichtig ist. Der Schritt zur Praxisvergrößerung von 172 m<sup>2</sup> auf nun über 400 m<sup>2</sup> war auch im Hinblick auf unsere Patientenstruktur zwingend erforderlich. Wir hatten jetzt



Abb. 1–3: Gelungener Praxisumbau in Siegen: Das Prophylaxe-Zentrum von Dr. Martina Lösser erstrahlt auch dank dental bauer im neuen Glanz.

die Möglichkeit, verschiedene Schwerpunktbereiche zu schaffen und diese sinnvoll anzuordnen. So ist uns auch Raum für zukünftige Entwicklungen geblieben.

#### Wie wichtig war Ihnen der Ausbau der Praxis aus einer Hand?

Das war für uns ein wichtiges Kriterium! Mit dental bauer konnten wir unsere Vorstellungen, die wir entwickelt hatten, perfekt umsetzen. Neben der Verlässlichkeit der Firma dental bauer war für uns wichtig, dass die „Chemie“ stimmte und die intensive Einbindung der technischen Abteilung es ermöglichte, mit örtlichen Handwerkern zusammenzuarbeiten. Dabei war ein Technikpate von der Installationsplanung bis zur Endmontage mit allen Details vertraut.

#### Würden Sie aus heutiger Sicht alles noch einmal genau so machen?

Eindeutig Ja! Dies bestätigen uns auch unsere Patienten täglich. Sie fühlen sich sehr wohl, sind entspannt und nehmen unser Prophylaxe-Zentrum sehr gut an. Die Patienten formulieren immer wieder, dass sie sich gut aufgehoben fühlen und froh sind, in einer innovativen Praxis behandelt zu werden. Und unsere Mitarbeiterinnen fühlen sich wohl an ihrem Arbeitsplatz. Dies ist für uns die Bestätigung, dass wir für un-

ser Projekt den richtigen Partner gewählt haben. Und auch, wenn uns nach diesem Projekt im Moment der Sinn nicht nach weiteren Umbaumaßnahmen steht: Wir würden wieder gern mit dental bauer zusammenarbeiten.

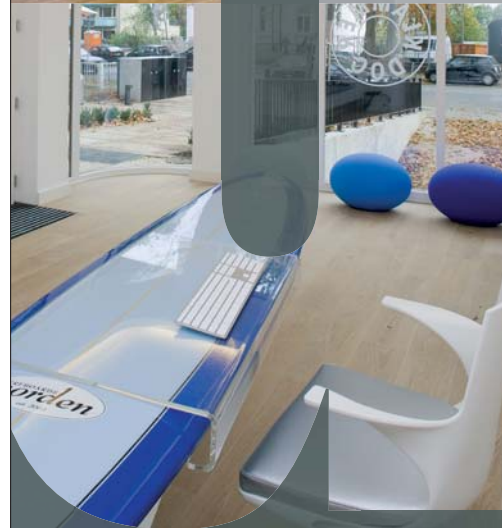
**Vielen Dank, Frau Dr. Lösser, für das interessante Gespräch! ◀**

## kontakt

Praxis  
Dr. Martina und Frank Lösser  
Zahnärztin  
Sandstr. 160  
57072 Siegen  
Tel.: 02 71/5 38 53  
E-Mail: loesser@zahnarzte-wl.de

dental bauer GmbH & Co. KG  
Ernst-Simon-Str. 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
Fax: 0 70 71/97 77-50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de

for Design



**THOMAS SCHOTT**  
D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst  
Tel. **021 51/65 1000**  
Fax **021 51/65 100 49**

www.thomas-schott-dental.de  
info@thomas-schott-dental.de

Wer eine Praxis plant, hat nicht nur viele Ideen, sondern auch genaue Erwartungen. Mit der 3-D-Raumplanungssoftware von Bauer & Reif wird sichergestellt, dass die Umsetzung auch von außergewöhnlichen, individuellen Wünschen reibungslos verläuft. Egal ob Praxisneugründung, Praxiserweiterung, Renovierung oder Praxisübernahme: Bei der Praxisplanung mit dem Dental-Depot Bauer & Reif stehen die Vorstellungen des Praxisinhabers immer im Mittelpunkt.

# 3-D-Praxisplanung: Heute sehen, wie die Praxis morgen aussieht

Autor: Dipl.-Ing. (FH) Kathrin Gläser

Durchschnitt und Mittelmaß bei der Inneneinrichtung von Zahnarztpraxen waren gestern. Heute können Zahnärzte mit der Praxisgestaltung Zeichen setzen und die Praxisphilosophie kommunizieren. Sie können Design und Funktionalität mit ihrer ganz persönlichen Ästhetik verbinden.

Dabei unterstützt sie das Münchner Familienunternehmen Bauer & Reif, das auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Planung und Umplanung von Zahnarztpraxen zurückgreifen kann. Namhafte Praxen in Bayern wurden von dem Depot individuell geplant und über Jahre hinweg bei Umbauten, Umzügen und Erweiterungen erfolgreich betreut.

Bereits seit mehr als zwei Jahren setzt Bauer & Reif eine ausgefeilte 3-D-Architekten-Planungssoftware für die Neugestaltung von Praxisräumen ein. Auf einer modernen Großbildleinwand können die Auftraggeber den kreati-



Abb. 1: Entwurf eines Praxis-Eingangsbereiches.

ven Entstehungsprozess der eigenen Praxis verfolgen: vom ersten Entwurf per Handskizze bis hin zur Visualisierung in „realistischer“ dreidimensionaler Form. Die Bauer & Reif Dental 3-D-

Raumperspektiven simulieren auf spannende Art und Weise die zukünftige Raumgestaltung. Das mittelständische Depot setzt dabei immer auf eine möglichst individuelle Planung der Zahnarztpraxis mit ansprechendem Design, das sich stark nach den Bedürfnissen des Auftraggebers richtet. Dafür hat Bauer & Reif in ein innovatives 3-D-Planungssystem investiert. Denn so lassen sich kreativere Lösungen sowie detailgetreue und flexible dreidimensionale Planungsergebnisse für den Kunden erreichen. Seine Vorstellungen und Wünsche kann der Zahnarzt voll in die Planung einbringen, sodass sich seine eigene Persönlichkeit und seine individuellen Ansprüche in der neu gestalteten Praxis widerspiegeln.

ANZEIGE

	<p><b>GEILERT &amp; KURTH</b></p> <p><b>Praxisplanung</b> <b>Praxisausstattung</b></p>
	<p>Empfang / Arztzeilen / Steri</p>
	<p>Tel.: (034321) . 62 20 00 Web: <a href="http://www.geilert-kurth.de">www.geilert-kurth.de</a></p>



Abb. 2: Entwurf des Empfangsbereiches.



Abb. 3: Entwurf eines Prophylaxezimmers.



Abb. 4: Entwurf eines Wartezimmers.

## Das Geheimnis des Erfolgs

Klare und funktionelle Raumkonzepte sind dabei das Erfolgsrezept, das den Praxisablauf sowie den Arbeitsfluss unterstützt und den Aufenthalt für die Patienten so angenehm wie möglich macht. Medizinische Abläufe werden dem Patienten aufgrund der Raumgestaltung so weit wie möglich vorzuenthalten. So entsteht eine angstfreie, entspannte und beruhigende Atmosphäre.

Ansprechende, hochwertige Materialien, die den Hygienevorschriften und RKI-Richtlinien entsprechen, aber vor allem Wohlfühlatmosphäre vermitteln, sind das weitere Handwerkszeug der Bauer & Reif Experten. Modernste medizinische High-End-Geräte binden die Bauer & Reif Innenarchitektinnen Kathrin Gläser und Christine Rieckeheer in Zusammenarbeit mit den Produkt- und Geräteprofis des Unternehmens in die funktionellen Abläufe der Praxis ein. Das Ergebnis: perfekt durchdachte Raumkonzepte für einen reibungslosen, effektiven Workflow.

Zum Raumplanungs-Service von Bauer & Reif gehört auch eine professionelle Beleuchtungsplanung, die jede Praxis ins richtige Licht setzt. Denn die Ausleuchtung der Behandlungsräume, aber auch die gezielte Lichtsetzung in den Bereichen Warten und Empfang, sind für eine Wohlfühlatmosphäre entscheidend.

Mit der Bauer & Reif 3-D-Darstellung können Praxisinhaber ihre Räumlichkeiten aus dem Blickwinkel der Patienten gestalten. Von der zweidimensionalen Skizze hin zur dreidimensionalen Darstellung – die individuellen Wünsche des Zahnarztes in Kombination mit den Ideen und dem Know-how von Bauer & Reif sorgen für Praxisplanung in einer neuen Dimension.

## Die Visitenkarte der Praxis

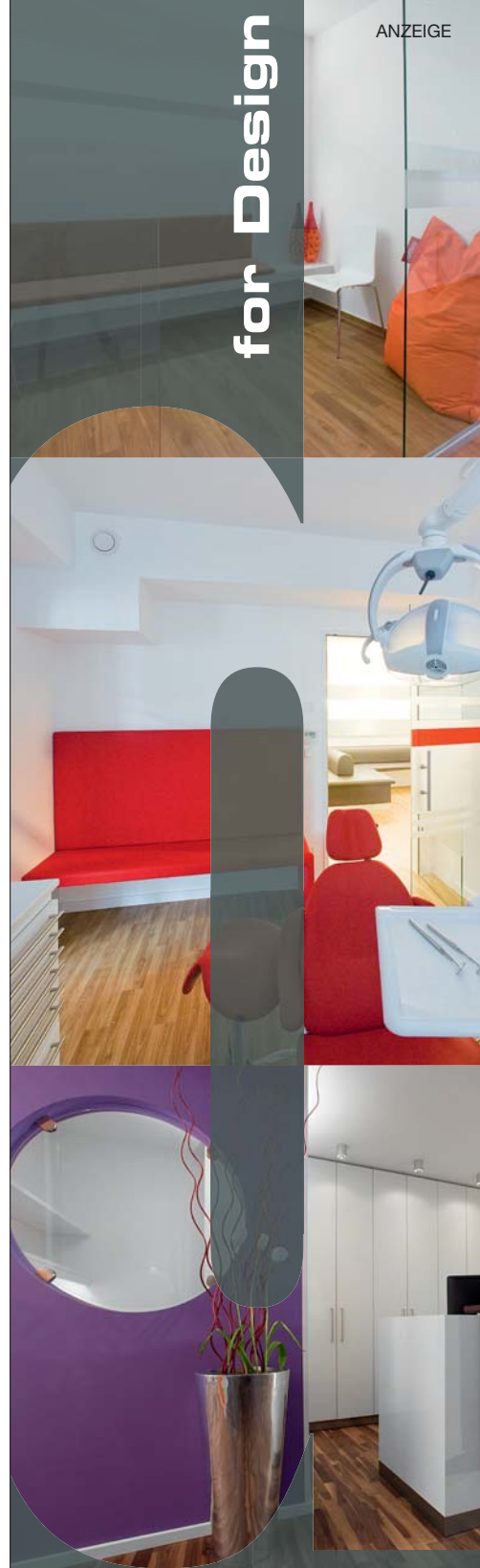
Neben der innenarchitektonischen Corporate Identity ist es zudem wichtig, auch beim Corporate Design anzusetzen, das die persönliche Praxisphilosophie des Zahnarztes widerspiegelt. Dadurch entsteht ein Wiedererkennungswert beim Patienten, der vertrauensbildend wirkt. Zum anderen fungiert ein professionelles Corporate Design als Differenzierungsmerkmal auf dem Markt. Als besonderen Service entwickelt Bauer & Reif Dental daher in enger Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt ein kostengünstiges und ansprechendes Corporate Design: vom Logo über die Geschäftsausstattung und den Praxisflyer bis zur Homepage.

Von den Räumlichkeiten bis hin zum Corporate Design entsteht so ein optisch geschlossener und professioneller Eindruck der Zahnarztpraxis – und bei Bauer & Reif bekommen Zahnärzte dies alles aus einer Hand. ◀

## kontakt

Kathrin Gläser, Dipl.-Ing. (FH),  
Innenarchitektin  
Bauer & Reif Dental GmbH  
Heimeranstraße 35  
80339 München  
Tel.: 0 89/76 70 83-27  
Fax: 0 89/76 70 83-26  
E-Mail: [info@bauer-reif-dental.de](mailto:info@bauer-reif-dental.de)  
[www.bauer-reif-dental.de](http://www.bauer-reif-dental.de)

for Design



**THOMAS SCHOTT**  
D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst  
Tel. **02151/65 1000**  
Fax **02151/65 10049**

[www.thomas-schott-dental.de](http://www.thomas-schott-dental.de)  
[info@thomas-schott-dental.de](mailto:info@thomas-schott-dental.de)

### Einheit für den Designpreis 2010 nominiert

Das einzigartige Schwebestuhl-Konzept der KaVo ESTETICA E80 wird höchsten ergonomischen Ansprüchen gerecht und überzeugt nicht nur seine Anwender. Die innovative Behandlungseinheit wurde jüngst vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie für den Designpreis 2010, dem offiziellen Designpreis der Bundesrepublik Deutschland, vorgeschlagen. Im Wettbewerb der Besten kämpft die ESTETICA E80 um die höchste offizielle deutsche Auszeichnung, den „Preis der Preise“ im Bereich Design, der seit nunmehr 40 Jahren internationale Spitzenleistungen des Designs abbildet. Dabei will



die E80, die in der täglichen Praxis ein optimales, belastungsfreies und ergonomisches Arbeiten ermöglicht, die unabhängige Jury unter anderem mit ihrem herausragenden Design überzeugen. Die straffen Kurvenzüge und die glatten,

sphärisch geformten Flächen der ESTETICA E80 Einheit unterstreichen die extremen Hygieneanforderungen.

Ganz im Zeichen der 100-jährigen KaVo-Tradition ist das Gerät ein sehr langlebiges Produkt mit integrierter Chirurgie sowie Endodontie und durch das computergestützte ERGOcom 4 zukunftssicher gerüstet. Bereits in 2008 wurde die ESTETICA E80 mit dem GOOD DESIGN Award ausgezeichnet, einem der renommiertesten und traditionsreichsten Designpreise weltweit.

KaVo Dental GmbH  
Tel.: 0 73 51/56-0  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

### Spitzen DVT/OPG in jeder Disziplin

3-D-Röntgendiagnostik ist essenzieller Bestandteil der modernen Zahnmedizin. Immer mehr stehen die präzise dreidimensionale Diagnose anatomischer Strukturen sowie eine verbesserte Behandlungsplanung und -kontrolle im Mittelpunkt. „Mit dem PaX-Reve3D ergänzen wir unsere Produktpalette mit einem Gerät für Spezialisten und interdisziplinäre Kliniken. Wie der Name ‚Reve‘ (französisch ‚Traum‘) verdeutlichen soll, wurden bei der Konzeption des Reve3D alle denkbaren fachlichen Wünsche der Zahnärzte berücksichtigt“, kommentiert Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter von orangedental.



Das PaX-Reve3D ist als 2-in-1-Gerät (DVT/OPG) oder als 3-in-1-Gerät (DVT/OPG/CEPH-OS) konzipiert. Das Volumen des 3-D-Datensatzes (Field of View, abgekürzt FOV) lässt sich von 5 x 5 bis 15 x 15 cm frei einstellen. So kann je nach Indikation genau der zu behandelnde Indikationsbereich aufgenommen werden. Das ist ideal für die Nutzung des Gerätes in allen Disziplinen und reduziert die Strahlendosis für den Patienten. Über das gesamte FOV glänzt das Reve3D mit hervorragend hoher Auflösung. Die Rekonstruktionszeit des 3-D-Datensatzes beträgt weniger als 120 Sekunden. Die Qualität und die Programmvierfalt des OPG lassen keinen Wunsch offen. Wie alle 3-D-Geräte von orangedental verfügt das Reve3D über einen separaten 2-D-Sensor. Im Vergleich zu Panorama-Aufnahmen, die aus einem 3-D-Datensatz berechnet werden, bedeutet dies i.d.R. eine verbesserte Auflösung um den Faktor 4.

orangedental GmbH & Co. KG  
Tel.: 0 73 51/4 74 99-0  
[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

### Neues Konzept mit neuem Design

Die Behandlungseinheiten von DKL sind für ihr unvergleichliches Design und für die Verarbeitung von hochwertigen Materialien bekannt. Auf diese Eigenschaften muss auch bei der neuen Schwebestuhl-Einheit



D1-ASTRUM mit dem Arztgerät als Schwebestischversion nicht verzichtet werden. Die ergonomische und komfortable Patientenlagerung ermöglicht ein ebensolches Arbeiten für den Behandler. Das intuitive Bedienkonzept enthält alles, was für ein effizientes Behandeln benötigt wird. Selbstverständlich wird den klaren Linien und Formen treu geblieben, die den Produkten – made in Germany – ein Alleinstellungsmerkmal geben. Die individuelle Arbeitshöhe lässt sich mit den Stuhlpositionen programmieren. Der Hubantrieb bietet einen Verstellbereich

von 370 bis 880 mm. So finden auch große Behandler mit kleinen Patienten und umgekehrte für sie ergonomische Arbeitshöhe.

Die Einheit gibt es in vier attraktiven Designs, mit einer passenden Polsterfarbe aus der umfangreichen Kollektion wird sie zu einem echten „Hingucker“ in jeder Praxis. Selbstverständlich gibt es DKL Einheiten auch für Kieferorthopäden.

DKL CHAIRS GmbH  
Tel.: 05 51/5 00 60  
[www.dkl.de](http://www.dkl.de)

### Individuelle Behandlung gewinnt

Ein perfektes Ambiente ist wichtig – es mit Leben zu füllen notwendig. Viele Zahnärzte sind überrascht, wie gut dreidimensionales Röntgen sie dabei unterstützt. Wenn ein Zahnarzt z.B. mit einem dreidimensionalen Röntgenbild die Therapienotwendigkeit verständlich belegen kann, entscheiden sich die meisten Patienten deutlich schneller für die von ihm vorgeschlagene Therapie. Voraussetzung dafür ist ein 3-D-Röntgengerät, das nicht nur eine hervorragende Bildqualität bei einer besonders niedrigen Dosis liefert, sondern auch eine Diagnose-Software, die Zeit spart. Ebenso ist die Strahlenbelastung von essenzieller Bedeutung. Je niedriger sie ist, umso häufiger kann er das DVT-Gerät einsetzen und seinen Patienten eine Diagnose- und Beratungsqualität bieten, die diese an die Praxis bindet und sie weiter empfehlen lässt.

Die Erfahrung der Zahnärzte, die mit GALILEOS arbeiten, belegt die Wichtigkeit des Dreiklangs von Bildqualität, Dosis und Work-

flow. Diese Technologie existiert seit einigen Jahren und wird von nicht wenigen Kollegen erfolgreich eingesetzt. Der nächste Schritt ist jetzt, die gewonnene Sicherheit auch auf die Planung von Implantaten zu übertragen, wobei die Kombination von CEREC und GALILEOS alle Anforderungen in diesem Umfeld erfüllt. Sie ermöglicht die gleichzeitige Berücksichtigung sowohl der chirurgischen als auch der prothetischen Rahmenbedingungen. Das heißt, der Zahnarzt plant die geforderte Suprastruktur auf dem virtuellen Modell von CEREC – unter Einbeziehung der Nachbarzähne und der Antagonisten. Modell und Konstruktion können dann in die Implantatplanungssoftware von GALILEOS eingelesen und mit den Röntgendaten hochpräzise überlagert werden. Damit kann die Ausrichtung des Implantates optimiert und ein eventuell erforderlicher Kompromiss sofort mit dem Patienten besprochen werden. Die auch für den Patient sehr verständliche Visualisierung von Suprastruktur und Knochenangebot ermöglicht ihm, sich sofort zu entscheiden.

Das Verfahren spart damit Zeit in der Beratung und generiert zusätzliche Einkünfte für die Praxis. Die höhere Compliance der Patienten, deren Weiterempfehlungen im gleichen sozialen Umfeld und die bessere Einschätzung, welche Fälle in der eigenen Praxis gelöst und welche Fälle noch zum Chirurgen überwiesen werden, führen zu einer durchaus signifikant besseren Einkommensstruktur der Praxis. Fazit: Die Behandlung verläuft entspannter, die Ergebnisse werden deutlich sicherer erreicht, und die individuelle Beratung der Patienten mit CEREC und GALILEOS lohnt sich in jedem Fall.

Sirona Dental Systems GmbH  
Tel.: 0 62 51/16-0  
[www.sirona.de](http://www.sirona.de)



Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

# Flexibilität in Form und Service



### Unsere Möbellinien für Ihre Praxis:

#### VERANET »Schlichte Eleganz«

Kostengünstig, effektiv & funktionell

#### MALUMA »Innovatives Design«

Modernes Dekor mit mehr Flexibilität

#### FRAMOSA »Hochwertig & funktionell«

Einzigartige Raumausnutzung

#### VOLUMA »Round & straight«

Exklusives Design für hohe Ansprüche

### Ihre Vorteile:

- 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- Optimale Platzausnutzung
- Sonderanfertigungen
- Keine Lieferkosten

### Aktionsangebot

Sterizeile VERANET  
schon ab: (Zzgl. MwSt.)

€ 5.995,-

Verkauf nur über Fachhandel



Medizin Praxis  
Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Dental Labor

Le-is Stahlmöbel GmbH  
Friedrich-Ebert-Straße 28A · 99830 Treffurt  
Tel: + 49 (0) 3 69 23 - 8 08 84 · Fax: + 49 (0) 3 69 23 - 5 13 04  
E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de) · Internet: [www.le-is.de](http://www.le-is.de)

### Premium-Behandlungseinheit neu definiert

Mit der Entwicklung von den Behandlungseinheiten U1500, U5000S und U5000F hat die Dental-Manufaktur ULTRADENT aus München eine ganz neue Geräteklasse geschaffen, die auch im Segment der Kompakt-Behandlungseinheiten exklusive Premium-Standards anbietet. Die spezielle ULTRADENT-Modulbauweise macht eine individuelle Ausstattung nach den Wünschen und Vorgaben des Zahnarztes möglich. Höchste Maßstäbe wurden auch in der Konstruktion und der Verarbeitungsqualität gesetzt.



Die Zahnarztgeräte für diese Behandlungsplätze sind ebenfalls neu konzipiert, um in Sachen Positionierung, Programmierung und Information keine Wünsche offen zu lassen und die Behandlung mit vielen exklusiven Instrumenten und allen Optionen zu unterstützen. Vom ZEG über autoklavierbare Micromotore mit Drehmomentsteuerung und erweitertem Drehzahlband über Intraoralkamera bis hin zum Elektro-Chirurgie-Gerät und eine im Gerätekörper integrierte Kochsalzpumpe kann alles über die Zentraleinheit gesteuert werden. Sechs Köcher können individuell bestückt werden. Die einfache, symbolgesteuerte Programmierung umfasst alle Instrumente und die Stuhlpositionen, die für jeweils vier Behandler gespeichert werden können. Die Trayablage ist bei allen verstellbar und lässt sich daher exakt ausrichten. Natürlich ist auch dieser Arbeitsplatz mit dem Multimedia-System

ULTRADENT-VISION auszustatten oder vorzurüsten. Viele Details, wie das neue Touchscreen-Display, ein optionaler Funk-Fußanlasser, austauschbare Steuerventile und ein tropffreies Filtersystem erleichtern die Behandlung und unterstützen die Praxishygiene. Das Supersoft-Polster in zwölf Farben und ein individuelles Kopfstützensystem mit magnetischen Auflagen sorgt für Komfort, die beweglichen Armlehnen erleichtern den Einstieg. Auch die exklusiven Komfortpolster mit Klimateffekt oder Massagefunktion sind eine ULTRADENT-Innovation. Dabei sorgen entweder sechs geräuschlos arbeitende Belüfter in Rückenlehne und Sitzpolster für wohltuende Frischluft oder spezielle Elektromotoren bieten durch sanfte Massage beruhigende Entspannung. Gerade für längere Behandlungen ist diese Option ein großer Vorteil für Zahnarzt und Patient.

Die ULTRADENT Premiumklasse verwirklicht mit ihrer Ausstattung viele technische Visionen und schafft mit der Gesamtkonstruktion die Faszination und Zufriedenheit, wie sie nur im High-End-Segment möglich sind. Hier kann fast jeder Wunsch erfüllt werden. Gönnen Sie sich diese Innovation und Perfektion und gewinnen Sie Inspiration für Ihre Praxis.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG  
Tel.: 0 89/42 09 92-70  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

# Faszination Praxiseinrichtung



Ihr zuverlässiger Partner zur Realisierung ästhetischer und funktioneller Praxiseinrichtungen

**Tischlerei Woodstar**  
Neschener Str. 215, 51519 Odenthal  
tel +49.2207.7040299  
info@tischlerei-woodstar.de  
[www.tischlerei-woodstar.de](http://www.tischlerei-woodstar.de)



## Optimierte Behandlungseinheit

Das neueste Mitglied der A-dec Produktfamilie heißt A-dec 300™ und ist das Ergebnis ausgiebiger Zusammenarbeit und Erprobung. Bei der Entwicklung dieser Behandlungseinheit haben Designer, Ingenieure, Händler, Zahnärzte und Mitarbeiter intensiv zusammengearbeitet, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. So steht der A-dec 300™ nahezu beispiellos für die Integration von Technologie und ist außerdem eines der kompaktesten Systeme auf dem Markt: Modern, einfach und bestens positioniert, um in engste Räume und zu kleinen Budgets zu passen.



Der A-dec 300™ ist ein Komplettsystem, bestehend aus Stuhl, Arztelement, Lampe, Bildschirm und Helferinneninstrumentierung und somit für alle Kunden die erste Wahl, die nach einer günstigen Alternative zum

A-dec 500® suchen und dennoch nicht auf Leistung, Service und Kundendienst verzichten wollen, die alle A-dec Produkte auszeichnen. Das Gerät bietet eine Vielzahl von Funktionen, die eine optimale Raumnutzung gewährleisten. Erreicht wird das zum Beispiel durch einen kompakten Steuerkopf, den integrierten Bodenanschlusskasten mit kleiner Grundplatte und eine schwenkbare Wassereinheit, die sich jeweils auf den Rechts-/Linksbetrieb anpassen lässt. So wird der A-dec 300™ zu einem kleinsten Dentalgerätesystem auf dem Markt. Dank des modularen Aufbaus kann der Zahnarzt zusätzlich jene Optionen und Kombinationen wählen, welche am besten zu seiner individuellen Arbeitsweise passen.

Eurotec Dental GmbH  
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05  
[www.a-dec300.com](http://www.a-dec300.com)  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

## Funktionelle Sterilisationszeile

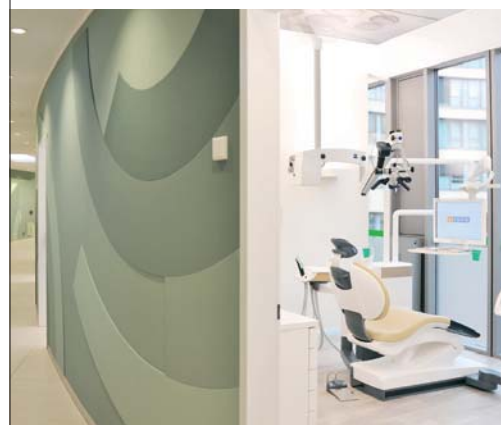
Die Sterilisationszeile von Le-iS Stahlmöbel bietet eine deutliche Trennung zwischen der reinen und der unreinen Seite. Optisch ist die reine Seite sofort an den grünen Griffen zu erkennen, die unreine Seite ist mit roten Griffen gekennzeichnet. Außerdem sind beide Seiten durch einen Hochschrank getrennt, in dem bis zu zwei Autoklaven und die Wasseraufbereitung untergebracht werden können. Le-iS Stahlmöbel bietet auch kleinere Varianten dieses Hochschrankes an. Zusätzliche Arbeitsfläche ergibt sich durch den praktischen Auszug im Hochschrank. Typisch für Le-iS Stahlmöbel überzeugt diese Lösung in Funktion, Ergonomie und Design.



Bei der Planung für die passende Lösung ist Le-iS gern behilflich. Die Möbelstrecke kann ganz individuell mit den für die eigene Praxis funktionellsten Möbeln ausgestattet werden. Bei Bedarf kann die Sterilisationszeile um Hänge- oder Sonderschränke ergänzt werden. Individuelle Akzente können auch bei der Farbwahl gesetzt werden.

Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.



**Wir bauen  
Ihre neue Welt!**

**hk+p**

**herzog, kassel + partner**  
innenarchitekten  
architekten  
ingenieure

kaiserallee 32  
d-76185 karlsruhe

tel. 0721. 83 14 25-0 info@herzog-kassel.de  
fax 0721. 83 14 25-20 www.herzog-kassel.de

### Behandlungseinheit lässt keine Wünsche offen

Pünktlich zur IDS 2009 wurde die Clesta II optimiert. Der neue Tragarm mit Bedienteil für die Helferin ist fertiggestellt. Belmont folgt damit



dem Wunsch nach einer zusätzlichen Höhenverstellung und mehr Stabilität für die Saugablage. Die Helferin hat damit einen wesentlich besseren Zugriff zu ihren Instrumenten.

Unverändert beruht der Erfolg aller Belmont Behandlungseinheiten auf dem nahezu unverwüsthlichen ölhydraulischen Stuhlantrieb, der eine höhere Belastbarkeit und eine lange Lebensdauer gewährleistet. Leise, ruckfreie

Bewegungsabläufe stehen dabei für Wohlbefinden und entspanntes Behandeln. Die wichtigsten Schaltelemente des Arztelementes werden pneumatisch angesteuert, wobei elektronische Bauteile auf das Notwendige reduziert bleiben. Das schafft ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit. Äußerlich bestechen die Behandlungsplätze durch ihr aufgeräumtes schlankes Design. Die Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten lassen keine Wünsche offen. Der Zahnarzt kann zwischen den Modellen Holder mit hängenden Instrumentenschläuchen, Schwingbügel, fahrbarem Cart jeweils mit Patientenliege oder mit Knickstuhl wählen. Natürlich finden auch die Linkshänder hier ihre spezielle Unit. Damit passt sich die Serie nicht nur allen individuellen Behandlungskonzepten an, sondern findet auch in kleinen Räumen Platz. 17.000 Zahnärzte aus aller Welt entscheiden sich jedes Jahr für einen Belmont Behandlungsplatz. Aus Tradition Belmont – seit mehr als 85 Jahren!

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

Belmont Takara Company Europe GmbH  
Tel.: 0 69/50 68 78-0  
[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)

### Zuverlässige Dentalkonzepte und Lösungen

Mit der XO Flex Operationslampe (s. Abb.) wird XO in noch größerem Maße den Anforderungen gerecht, welche die European Society of Dental Ergonomics (ESDE) an ergonomische Zahnarztgeräte stellt. Die neue Lampe von XO verfügt über eine dritte Achse, die dafür sorgt, dass das zahnärztliche Team den bestmöglichen Blick in die Mundhöhle



erhält, wenn das Licht der Lampe (nahezu) parallel mit der Blickrichtung des Zahnarztes ist. Aufgrund der flexiblen Anbringung der Handgriffe kann die Lampe leicht in die optimale Position gebracht werden. Einzelheiten zu den von der ESDE erstellten ergonomischen Anforderungen finden Sie auf der Internetseite: [www.esde.org](http://www.esde.org). Die bisherige XO Operationslampe (nur mit zwei Achsen) wird weiterhin angeboten.

Eine weitere Innovation bei XO: Das integrierte Einheits- und Instrumentenkontrollsystem der XO 4 – XO Smart Link – wurde bedeutend verbessert, sodass es nun möglich ist, mit Workflows, das heißt mit Programmsequenzen für die Einheitinstrumente bei Endbehandlungen und Implantationen zu arbeiten. Das Resultat lässt den Zahnarzt größeren Raum für Know-how und Professionalität, sodass der Fokus nun noch stärker auf der Arbeit liegt, anstatt auf zeitraubenden Instrumenteneinstellungen.

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

Eurotec Dental GmbH  
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

## IMPRESSUM

### Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-1 90, kontakt@oemus-media.de

Ein Supplement von



**Chefredaktion** Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 03 41/4 84 74-3 21 isbaner@oemus-media.de  
(V.i.S.d.P.)

**Redaktion** Claudia Schreiter Tel.: 03 41/4 84 74-1 30 c.schreiter@oemus-media.de  
Carla Senf Tel.: 03 41/4 84 74-1 21 c.senf@oemus-media.de

**Anzeigenleitung** Stefan Thieme Tel.: 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de

**Grafik/Satz** Susann Krätzer Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 s.kraetzer@oemus-media.de



# 5 Sterne de Luxe

★ Comfort ★ Design ★ Leistung ★ Qualität ★ Preis

Ritter®

Sie erhalten wahlweise eine Wii-Spielkonsole (Basis-Paket) oder ein LCD-Fernseher nur bei AUSLIEFERUNG DES AKTIONSANGEBOTES BIS SPÄTESTENS 31.12.2009

★★★★★

ContactLite Comfort in TOP-Ausstattung:

Arztelement und Stuhl:

- 1 x Turbineneinrichtung mit Licht
- 2 x Micromotoren Ritter mit Licht
- 1 x Zahnsteinentfernungsgerät
- 1 x 6-Funktionspritze
- 1 x OP-Lampe Ritter Planet Lite
- 1 x Multifunktions-Fußanlasser

Helferinnenelement:

- Speibecken, herausnehmbar und desinfizierbar
- Spraynebelsauger und
- Speichelsauger
- 3-Funktionspritze
- Entkeimungssystem Ritter ABS

- + Mundspülbeckenventil
- + Einheit inkl. Montageblech



Abb. ähnlich

Auch in Version S (Schwingbügel) und C (Cart) verfügbar!



# 19.950,-

AKTIONSPREIS in EURO, zzgl. gesetzl. MwSt.

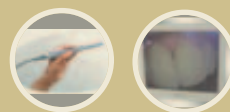
BEI BESTELLUNG DES AKTIONSANGEBOTES BIS SPÄTESTENS 31.12.2009

Zusatzpakete - bei Bedarf zubuchbar:

Multi-Package mit Kamera Sopro 617 und Monitor Neovo 17", zzgl. 3.999,- EUR

Comfort-Paket mit -Selektivablage Cattani, WEK Metasys und Instrumenten- und Spülglasheizung, zzgl. 2.222,- EUR

(Listenpreis 27.642,- EUR)



Made in Germany

Alle Preise verstehen sich zzgl. Montage und der gesetzl. MwSt., inkl. Verpackung und Versand Deutschland. Abweichungen zwischen Muster und Originaloberfläche sind technisch bedingt. Änderungen zur technischen Weiterentwicklung vorbehalten. Bilder stimmen nicht mit Basisausstattung überein. © Ritter 2009. Alle Rechte vorbehalten. Hier verwendete Kennzeichen und Marken sind geschützte und eingetragene Warenzeichen bzw. Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.

Ritter® Concept GmbH  
Bahnhofstr. 65  
08297 Zwönitz

Tel. 037754 / 13-400  
Fax 037754 / 13-280  
info@ritterconcept.com  
www.ritterconcept.com



Exklusivangebot - nur über die dental bauer gruppe  
www.dentalbauer-gruppe.de

# Dentaloscope **2D**

das 2D seiner Art!



**Augenprobleme?  
Rückenprobleme?**

Wir freuen uns auf  
Ihren Besuch auf  
den Fachdentals !



**indirektes Arbeiten**

- aufrecht, ergonomisch
- minimal invasiv, vergrößert
- perfekt dokumentiert

+

**direktes konventionelles Arbeiten**

**> ...die neue Freiheit, entspannt zu arbeiten.**

>> weitere Highlights in der optischen Bildgebung...

>> **Dentaloscope 3D**  
das erste seiner art

>> **c-on III**  
schärfer, pffiger, immer  
aufrecht im bild

>> **byzz**  
macht mehr aus bildern

**7 Tage**  
Hotline/Support!

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info. +49 (0) 73 51. 474 990

**orangedental**   
premium innovations