

# ZWP spezial

5/2014 • Mai • 14. Jahrgang

Jetzt bewerben!

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



*Praxiseinrichtung*

o2m113

# Zuverlässig

Kreative Innovationen, durchdachtes Design, bleibende Integrität: A-dec 500® stützt sich auf eine Jahrzehnte lange Zusammenarbeit mit Zahnärzten in aller Welt. Ob es Ihnen auf die nahtlose Integration von Technologien oder die außergewöhnliche Ergonomie eines durchdachten Designs ankommt – Sie können sich einer hohen Zuverlässigkeit und konstanten Nutzungsfreundlichkeit sicher sein.

In einer Welt, die Verlässlichkeit verlangt, bietet A-dec eine solide Lösung ohne jegliche Kompromisse.



Behandlungsstühle  
Zahnarzelemente  
OP-Lampen  
Schränke  
Handstücke  
Wartung

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem örtlichen A-dec-Vertragshändler oder kontakt Eurotec Dental GmbH, Tel.: 02131 - 133 34 05, Fax: 02131 - 133 35 80, email: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info).

©2010 A-dec® Inc.  
Alle Rechte vorbehalten.

# „Ein harmonisches Ganzes schaffen“

Was verstehen wir unter dem Begriff „Einrichtung“? Handelt es sich um die lose Möblierung einer Praxis, eines Raumes, speziell im Empfangs- und Wartebereich, die Einrichtung eines funktionalen Behandlungsräums, oder geht es um ein Gesamteinrichtungskonzept, also das „interior design“, die Raumgestaltung, das Raumgefühl, das Erscheinungsbild, das Design, die Material-/Farbauswahl, das Lichtkonzept und die Innenausstattung als Ganzes?

Wir gehen noch einen Schritt weiter. Gehört zu einem Einrichtungskonzept die Auswahl und Platzierung von Kunst und Accessoires, das Corporate Design, das Auftreten des Teams und auch der öffentliche Auftritt einer Praxis im Internet zum Beispiel? All diese Fragen beantworten wir mit einem großen JA!

In der Vergangenheit wurden Einrichtungen instinktiv während des Bauprozesses zusammen gestellt. Das Streben jedoch, einen Raum funktional und effektiv zu nutzen, das Raumgefühl dabei aber nicht zu vernachlässigen, hat eine neue Herangehensweise erfordert.

Auch im Bereich des Praxenausbaus lässt sich erkennen, dass bei einem guten Einrichtungskonzept vor allem die Funktionalität und der Ablauf einer Praxis weiterhin im Vordergrund stehen. Nichtsdestotrotz können wir heute immer mehr erkennen, dass der Patient sich nicht mehr nur basierend auf der Kompetenz des Zahnarztes und seines Teams für einen Arzt entscheidet, sondern

auch aufgrund des Wohlfühlfaktors und des Auftritts einer Praxis.

Die medizinische Versorgung alleine genügt nicht mehr! Der Arzt, sein Team und natürlich der Patient sollen sich mit der Praxis identifizieren können. Das Raumgefühl, welches durch die Möblierung, also die Einrichtung, das Farbspiel, durch Muster und Strukturen, durch Licht geschaffen wird, muss ein Gesamtbild ergeben. Vergleicht man also eine gelungene Praxiseinrichtung mit einem Orchester, so zeichnet sie sich durch ein harmonisches Zusammenspiel vieler einzelner Faktoren/Spieler aus und nur als Ganzes hinterlassen sie einen einzigartigen Eindruck.

Der Interior Designer übernimmt hier also die Funktion eines Dirigenten und versucht mit viel Einfühlungsvermögen aus den einzelnen Komponenten ein harmonisches Ganzes zu schaffen, welches dem Patienten in Erinnerung bleibt.



Dipl.-Ing. Bettina Hagedorn  
Architecture/  
interior architecture, Berlin

Dipl.-Ing.  
**Bettina Hagedorn**  
[Infos zur Autorin]



Dipl.-Ing. Bettina Hagedorn  
Architecture/interior architecture, Berlin

Autopionier Henry Ford sagte: „Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.“ Die Konkurrenz nimmt zu und der nächste Kollege befindet sich oft in unmittelbarer Nachbarschaft. Es ist wichtig, sich mit einem professionellen Corporate Design am Markt zu positionieren: Angefangen von einem schicken Praxislogo über Drucksachen, Schilder und die Website trägt ein durchgängiger Außenauftakt dazu bei, der Praxis ein unverwechselbares Profil zu geben.



Abb. 1b

# Unverwechselbares Praxisimage durch professionelles Logo

Autor: Dr. med. dent. Ralf Peiler

**Dr. Ralf Peiler**  
[Infos zum Autor]



Wir kennen die Situation aus der Modebranche: Während manche Poloshirts für wenige Euro zu haben sind, zahlen markenbewusste Verbraucher für andere deutlich mehr. Das Emblem des Herstellers macht es möglich, weil

die Marke das entsprechend hohe Image ausstrahlt. Wir assoziieren eine deutlich bessere Qualität als beim billigeren Konkurrenzprodukt.

Auch die Zahnarztpraxis sollte ihre Dienstleistung zur Marke machen und Qualität, Leistung, Fairness und Zuverlässigkeit signalisieren. Ein wesentlicher Baustein dazu ist das „Corporate Design“. Hierunter versteht man neben einem professionell gestalteten Praxislogo auch die durchgängige Umsetzung des gleichen Designs bei allen Medien – von Drucksachen über die Beschilderung und Praxisbekleidung bis hin zur professionellen Website.

## Trends bei Praxislogos

Praxislogos sind seit 25 Jahren „erlaubt“, trotzdem muss laut unserer Berufsordnung die sachliche Information im Vordergrund stehen. Im Bereich der Praxislogos geht der Trend aktuell eher etwas weg vom „klassi-

schen Zahn“. Manche Kollegen wünschen aber nach wie vor den Bezug zur Zahnmedizin. Immer mehr Praxen wählen ein Logodesign, das gar nichts mit Zähnen zu tun hat. Bei Fachkollegen wie Oral- oder MKG-Chirurgen und Kieferorthopäden fließt häufig ein Bezug zur Spezialisierung ein (Abb. 1a und b).



**Abb. 1a:** Im Trend liegen drei Gruppen von Logo-Designs: Logos mit Zahnbezug (links), Logos von Zahnarztpraxen ohne Bezug zur Zahnmedizin (Mitte), Logos für Kollegen mit Spezialisierung (rechts). – **Abb. 1b:** Ein professionell gestaltetes Logo wirkt, soll sich einprägen und die Wiedererkennung gewährleisten.

# DIE BESTE

Praxis benötigt Druckluft- und Absaugsysteme von Dürr Dental

NEU

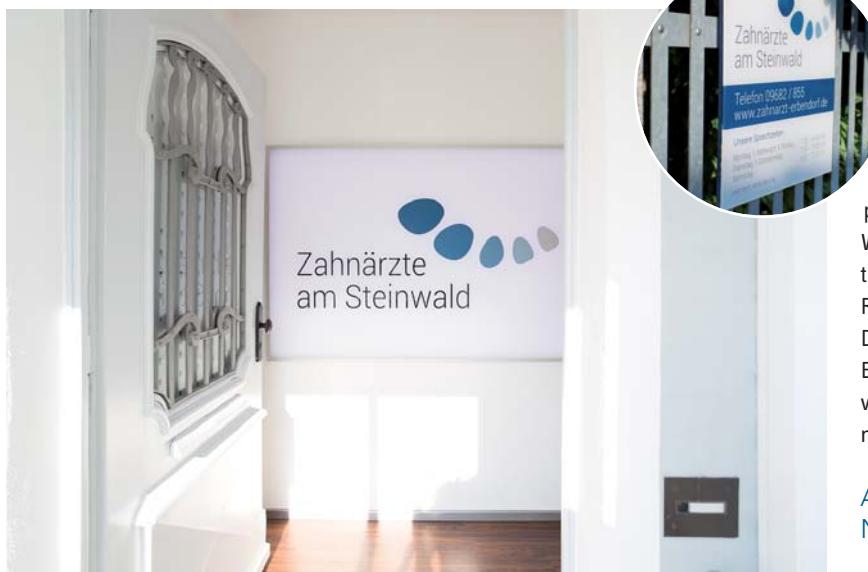
Software Tyscor Pulse  
für die Vernetzung  
Ihrer Praxis-  
versorgung



## Der wichtigste Baustein Ihrer Praxis

Absolute Zuverlässigkeit und höchste Funktions-  
sicherheit • Leistungsstarke nasse und trockene  
Saugeinheiten in Perfektion • Leistung und Luft-  
qualität von der Nr. 1 für dentale Druckluft •  
Innovative Systemlösungen seit über 60 Jahren

**Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**



**Abb. 2a, b:** Das Corporate Design sollte sich auch in der Innen- und Außenbeschilderung der Räume wiederholen.

### Der erste Eindruck entscheidet

Die Praxis ist frisch renoviert, erstrahlt in herrlich warmen Farben und die Rezeptionskraft wurde perfekt für Telefonate ausgebildet. Doch das hilft wenig, wenn im Telefonbuch ein Uralt-Logo prangt, als gäbe es die Praxis seit 1965. Es kommt gar nicht zum gewünschten Praxisbesuch.

„Es gibt keinen zweiten ‚ersten Eindruck!‘“, sagt Werbefachmann Hendrik Scholz. Schon beim Praxislogo gilt es, professionell und modern aufzutreten. Auch Logos großer Firmen wie Mercedes Benz oder McDonalds werden regelmäßig an aktuelle Trends angepasst und optisch „überarbeitet“.

Das Logo trägt erheblich zur Markenbildung bei und sollte einen hohen Wiedererkennungs-

effekt haben. Der Name des Zahnarztes hat dabei hohe Priorität. Denn Zahnärzte gibt es viele – aber diese Praxis nur einmal. Der Patient geht zu „seinem“ Zahnarzt, weil er nicht nur kompetent, sondern auch sympathisch ist und man sich gut aufgehoben fühlt. Die „persönliche“ Komponente überwiegt dabei meist sogar die fachliche. Das zeigt sich am Abwarten einzelner Patienten bei Praxisübergaben.

### Nützliche Praxisausstattung

Das Corporate Design sollte durchgängig eingesetzt werden. Durch ein einheitliches Erscheinungsbild fördert es den Wiedererkennungswert und prägt sich ein. Das Logo soll Professionalität signalisieren, Kompetenz widerspiegeln, die Dienstleistung zur Marke

machen, das Image anheben und den Bekanntheitsgrad steigern.

Es sollte wohl durchdacht und professionell gestaltet sein, muss zur Ausrichtung der Praxis und zur Zielgruppe passen – ein Implantologe wird sich anders präsentieren als eine Kinderzahnärztin.

Wir empfehlen die folgende Minimalausstattung: Außen-/Innenbeschilderung (Eingang, Räume, Namensschilder, siehe Abb. 2a und b), Drucksachen (Visitenkarten, Terminkärtchen, Briefbögen) und eine gestaltete Anzeigenvorlage (etwa zur Eröffnung oder zur Personalsuche).

### Anamnesebogen generiert Nachfrage

Der Anamnesebogen wird meist zuerst ausgegeben. Mit einem individuellen Fragebogen kann sich die Praxis von Anfang an professionell präsentieren (Abb. 3) und nützliche Zusatzinfos abfragen: Neben Gesundheitsfragen lässt sich auswerten, wie der Patient auf Sie gekommen ist. Weiterhin kann das Einverständnis zum Recall mit aufgenommen werden. Wichtig für den Behandler ist auch, ob eine Zahnsatzversicherung existiert oder Interesse an der PZR besteht. Kreuzt der Patient an, dass er oft Kopfschmerzen oder Verspannungen hat, ist das der perfekte Einstieg in eine Abklärung von Kiefergelenkbeschwerden.

Praktisch sind Visitenkarten mit rückseitigem Kalender. Legt man diese frühzeitig ab Sommer aus, stecken viele Patienten den Kalender ein (Abb. 4). Bei uns meist nicht nureinen, sondern gleich drei – auch für Partner und Kinder – und

ANZEIGE



Nur SAFEWATER entfernt garantiert Biofilme, Legionellen und Pseudomonaden aus Behandlungseinheiten.

„RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene“

damit „streut“ er an potenzielle Neupatienten. Markierte Ferien und Feiertage sind auch im Smartphone-Zeitalter immer wieder nützlich. Und der Patient wird gleich an „seinen Zahnarzt“ erinnert...

Daneben haben sich folgende ergänzende Drucksachen zum Imageaufbau bewährt: Präsentationsmappen für Kostenvoranschläge, Flyer über professionelle Zahnreinigung, ästhetische Zahnheilkunde oder Implantate (Abb. 5). Diese sparen Zeit bei der Beratung und fördern die Nachfrage. Die Kosten amortisieren sich zügig. Schicke Recallkarten sorgen für regelmäßige Kontroll- und PZR-Termine (Abb. 6).

### Corporate Design für Neugründer

Bei einer Praxisgründung werden mehrere Hunderttausend Euro investiert. Die Kosten für Corporate Design werden oft in der Budgetplanung vergessen. Manche Banken bewerten dies in Finanzierungsgesprächen sogar regelmäßig als Minuspunkt.

Wenn das angedachte Budget oft sowieso schon überschritten ist, bleibt kaum Spielraum für „Marketing“. Kosten für Logodesign plus Drucksachen möchte man dann gerne kürzen. Diese liegen meist zwischen 3.500 und 12.000 Euro – je nach Umfang. Die Erfahrung zeigt, dass der Gründer hier am falschen Ende spart: Der erste Eindruck entscheidet, prägt die Marke und soll im Gedächtnis bleiben. Die assoziierte Qualität der Dienstleistung und die folgende Mundpropaganda sorgen schnell für neue Patienten – und für das „unverwechselbare Praxisimage“.



**Abb.3:** Mit einem individuellen Anamnesebogen kann man sich nicht nur von Anfang an professionell präsentieren, sondern auch Nachfrage durch gezielte Fragen generieren. – **Abb.4:** Visitenkarten mit Kalenderrückseite sind ideal, um diese an zusätzliche Patienten zu „streuhen“ und sich ein Jahr lang immer wieder in Erinnerung zu bringen.

### Stillstand ist Rückschritt

Bestandspraxen sollten regelmäßig ihren Außenauftritt überprüfen und gegebenenfalls überarbeiten. Konkurrenten im Umfeld ziehen sonst Patienten ab. Ein professionelles Corporate Design stabilisiert die eigene Positionierung.

Steht eine Praxisabgabe in den nächsten fünf Jahren an, trägt ein optimierter Auftritt zur Umsatzsteigerung bei. Dies wirkt sich positiv auf den Verkaufspreis der Praxis aus. Außerdem ist das Auge beim potenziellen Käufer bekanntlich mit. Ein professionelles Corporate Design steigert das Kaufinteresse und hinterlässt einen perfekten „ersten Eindruck“.

### Neue Patienten per Internet

Auch die Website muss zum Gesamtkonzept passen (Abb. 7a und b).

In kleinen Orten kommen viele Patienten auf Empfehlung. In unserer Landpraxis (1.500 Einwohner) war fast jeder zweite Neupatient vorab auf unserer Website. Steht die Internetadresse im Telefonbuch, informiert man sich im Vorfeld über seinen zukünftigen Behandler. Bei uns beträgt der Anteil der Neupatienten via Internet schon 25 Prozent, Tendenz steigend. Stammpatienten fragen zunehmend nach Leistungen, die auf der Homepage beschrieben sind. Das Web bringt also Neupatienten, bestätigt Empfehlungen und sorgt für zusätzliche Nachfrage.

ANZEIGE

## SAFEWATER

Informieren Sie sich **vor Ort** auf der **info dental OST | Stand F05**

***Einziges** erfolgreich klinisch validiertes  
Wasserhygiene-Technologie-Konzept **für Behandlungseinheiten***

Kostenfreie Beratung 0800 25 83 72 34



**Abb. 6:**  
Recallkarten erinnern die Patienten an Kontrolltermine und die professionelle Zahncleingung.

Je größer die Stadt, desto mehr trägt das Internet zur Patientengewinnung bei. Kollegen aus Regensburg (145.000 Einwohner, über 100 Zahnärzte) berichten mir regelmäßig, dass sie die meisten Neupatienten über die Website generieren. Viele googeln nach „Zahnarzt Ort“ oder auch gezielt nach Leistungen. Eine gute Suchmaschinenoptimierung ist hier besonders wichtig. Wir empfehlen Profis für die Suchmaschinenoptimierung. Wer viel Geld in den Internetauftritt investiert, aber nicht gefunden wird, kann sich die Investition für die Website auch sparen.

**Abb. 5:** Flyer zu verschiedenen Themen binden an die Praxis, sparen Beratungszeit und generieren Nachfrage.

Selten kann man neue Patienten so gut zählen wie über die Homepage. Eine Frage im Anamnesebogen oder eine zweite Telefonnummer, die nur auf der Website angegeben wird, lassen die Auswertung zu. Die Kosten einer professionell entwickelten Website (zwischen ca. 4.000 und 8.000 Euro) amortisieren sich meist in ein bis zwei Jahren. Normalerweise hat eine Homepage zwischen fünf und sieben Jahren Bestand, bis sie komplett erneuert werden muss – sie ist also ein Investment, das seine Kosten mehrfach einspielt.

### Lieber keine Website als eine schlechte ...

Manche Kollegen scheuen die Investition für eine professionelle Website und erstellen ihre Seiten lieber selbst mit „Web-Baukästen“ oder lassen das einen Jugendlichen machen. Dies sieht man der Seite dann oft auf den ersten Blick an.

Obwohl die Praxis topmodern eingerichtet ist und Zahnmedizin auf höchstem Niveau anbietet, schreckt eine laienhaft erstellte Website eher ab. Es wäre dann oft besser, der Zahnarzt hätte keine Website. Die unprofessionelle Darstellung wird auf die Praxis projiziert und der Patient sucht sich einen anderen Behandler. Mit nicht rechtskonformen Inhalten oder einem unvollständigen Impressum riskiert man außerdem teure Abmahnungen.

**Abb. 8:**  
Praxiskleidung formt das Team zur Einheit und strahlt Einheitlichkeit aus. Das Praxislogo findet sich auf Namensschildern und bei der Bestickung wieder.



### Fazit

Corporate Design trägt erheblich zur Markenbildung bei. Wer hier spart, verspielt Chancen und verliert Patienten. Zu einem ausgeklügelten Konzept gehören neben einem durchdachten Praxislogo die durchgängige Umsetzung bei Drucksachen und Beschilderung sowie ein professioneller Internetauftritt (samt Suchmaschinenoptimierung). Weniger oder nichts für Marketing auszugeben, kostet Patienten und damit Umsätze – unter dem Strich ist das auf Dauer „teurer“. ▲

## kontakt

Praxisdesign Dr. Peiler  
Ruselstraße 70  
94327 Bogen  
Tel.: 09422 809020  
Fax: 09422 809021  
info@praxisdesign.de  
www.praxisdesign.de

The screenshots show a professional website for 'Zahnärzte am Steinwald'. The homepage features a group photo of the dental team in their office, along with sections for 'INFORMATIONEN', 'ORALCHIRURGIE', 'IMPLANTOLOGIE', and 'Beruflicher Werdegang'. The staff member's profile page for 'Zahnarzt MSc. Daniel von Knippenberg' includes a large portrait, contact information, and a section for 'Berufliche Qualifikationen und Weiterbildung'.

**Abb. 7a, b:** Die Website soll sich in das Gesamtkonzept der Praxis einfügen und die Wiedererkennung gewährleisten. Eine professionelle Homepage (Startseite) ist unabdingt zu empfehlen, um keine Patienten zu verlieren.

# WIR SORGEN FÜR INVESTITIONS- SICHERHEIT

MIT HENRY SCHEIN  
FINANCIAL SERVICES



## Renditesicherheit durch Investition in die eigene Praxis

Investieren Sie in ein Unternehmen, das Sie in- und auswendig kennen – Ihre eigene Praxis.

## Mehr Rentabilität mit Henry Schein Financial Services

- Günstige Darlehenskonditionen (EIB & KfW)
- Intelligente Leasinglösungen mit Steuerspareffekt
- Schonung Ihrer Liquidität

Nehmen Sie Kontakt  
mit uns auf:

[financial.services@henryschein.de](mailto:financial.services@henryschein.de)  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)



**FreeTel: 0800-1400044**  
**FreeFax: 0800-404444**

 **HENRY SCHEIN®**  
FINANCIAL SERVICES

Erfolg verbindet.



Abb. 1a

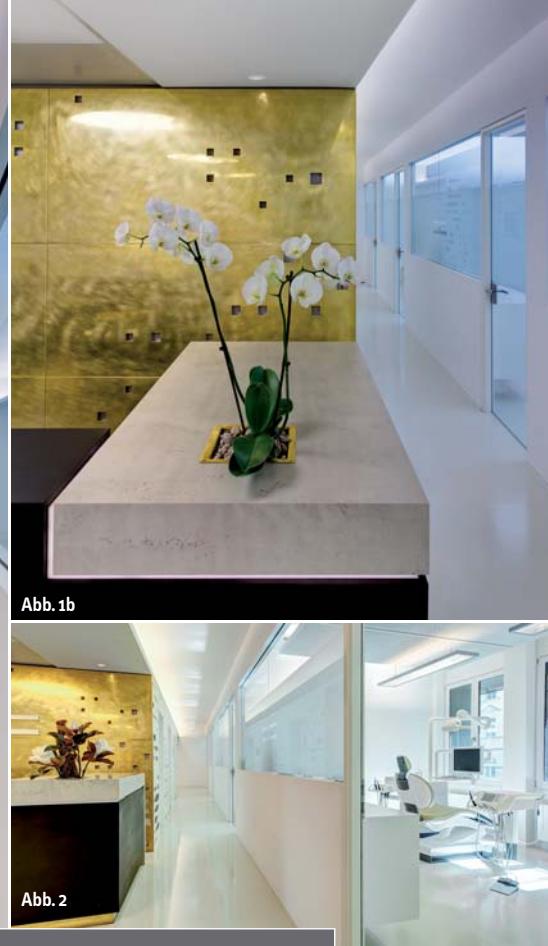


Abb. 1b

Abb. 2

Zahnmedizin und Architektur haben viele Gemeinsamkeiten: Denn sowohl Zahnärzte als auch Architekten sind nicht nur Handwerker, sondern ebenso Ästheten. Design und Architektur der Praxis spiegeln das ästhetische Empfinden des Zahnarztes wider. Die Praxis ist also gewissermaßen ein Ausdruck der Symbiose zwischen Zahnmedizin und Architektur.

# Architektur – Mehrwert für die Praxis

Autorin: Dipl.-Ing. Architektin Friederike Schmitz

Friederike Schmitz  
[Infos zur Autorin]



In Großstädten mit einer hohen Zahndichte, bekommt neben der gesundheitlichen Behandlung auch der Aspekt des Marketings immer mehr Gewicht. Dies wahrt die Chance, sich durch eine anspruchsvolle Architektur hervorzuheben. Denn ähnlich, wie ein gesundes strahlendes Lächeln sein Gegenüber schneller für sich

gewinnt, kann auch der erste positive Praxiseindruck den Einstieg in eine Behandlung erleichtern. Gerade um die Angst vor dem Zahnarzt zu minimieren, ist es wichtig, dass die Praxis Vertrauen vermittelt. Eine angenehme, einladende Raumatmosphäre bei gleichzeitiger Wahrung der Privatsphäre des Patienten steigert das Wohlbefinden und hinterlässt so beim Patienten ein positives Gefühl. Ebenso unterstreicht eine moderne Praxis den Anspruch des Zahnarztes in Bezug

**Abb. 1a, b:** Empfangstresen des DENTALCARRÉ in München-Lehel, Praxis von Dr. Christian Hubert und Dr. Philipp Schmitz. Innovative Formen und exklusive Materialien sorgen für eine leichte räumliche Atmosphäre. – **Abb. 2:** Blick in den Flur des DENTALCARRÉ. Für optimierte Arbeitsabläufe und -wege wurden alle im Behandlungsprozess notwendigen Räume in den zentralen Mittelkubus gelegt. Helligkeit und Transparenz stehen dabei nicht im Widerspruch zur Wahrung der Diskretion.

auf innovative Behandlungsmethoden und zeitgemäße Zahnmedizin.

# Flexibilität

in Form und Service

**5% Zusatzrabatt auf alle Schränke der Laborlinie „Swema“**

(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

## Aktion im Mai



## Design & Funktion

- gerade einfache Blendenform
- U-Griffe
- Teilauszüge mit leichtgängigen Rollschubführungen an den Schubladen
- erhältlich mit: HPL (Schichtstoff)  
HiMacs (Mineralwerkstoff)  
Sile Stone (Quarzwerkstoff)  
Glas Arbeitsplatten

## Farbenvielfalt

Schaffen Sie sich Ihr eigenes Ambiente.  
Wählen Sie aus 180 RAL Farben Ihre Lieblingsfarben aus, und das nur bei uns ganz ohne Aufpreis.

Telefonisch erreichen Sie uns unter:

**03 69 23/8 39 70**



Aufgabe des Architekten ist es, mit dem Zahnarzt ein auf ihn und seine Behandlung abgestimmtes Corporate Design der Praxis zu entwickeln. Gemeinsam wird erarbeitet, welche Atmosphäre und Wirkung die Praxis auf die Patienten erzielen soll, um die Individualität der Praxis zu erhöhen und deren Wiedererkennungswert zu maximieren. Dabei fungiert das Design bereits als erste Werbung, da ein besonderes Design bei gleichzeitig professioneller zahnmedizinischer Behandlung gerne weiterempfohlen wird.

Nach dem berühmten Zitat des amerikanischen Architekten Louis Henry Sullivan „form follows function“ ist nicht nur das Design entscheidend für eine erfolgreiche Zahnarztpraxis, sondern auch die Praktikabilität. Eine auf die Arbeitsabläufe abgestimmte Raumabfolge ist entscheidend für

die reibungslose und zeitsparende Patientenbehandlung im Alltag. Gemeinsam mit dem Zahnarzt wird entwickelt, welche Ar-

**Abb. 5:**  
Der Wartebereich des DENTALCARRÉ hebt sich – ähnlich wie der Empfangsbereich – durch die Verwendung von Gold, Anthrazit und Tönen in Graubraun von den Behandlungsbereichen ab.



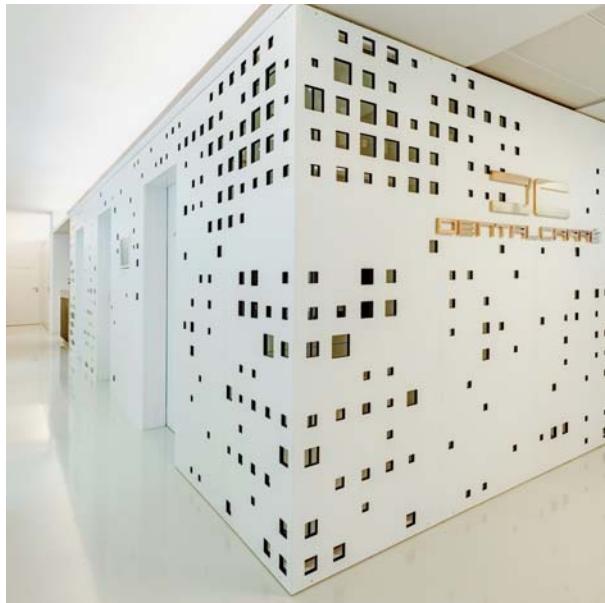
## info

Mit der Münchener Praxis DENTALCARRÉ von Dr. Christian Hubert von Dr. Philipp Schmitz haben frieda architekten „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2012 geschaffen. Bei einer Auswahl von insgesamt 70 Bewerbern wurde die Zahnarztpraxis von einer fachkundigen Jury mit dem 1. Preis prämiert. Überzeugt haben das auf ehemaligen Büroflächen entstandene DENTALCARRÉ und frieda architekten mit einer zeitlosen, hochwertigen Architektursprache, die jede Altersstufe anspricht.

beitsabläufe transparent gehalten und welche Funktionen „hinter den Kulissen“ geschehen sollen.

Auch die geeignete Verwendung von Materialien muss gemäß den Hygieneanforderungen sowie im Hinblick auf Langlebigkeit ausgewählt werden. Gerade die hygienischen Richtlinien werden immer umfangreicher, wodurch es in Zukunft zu einem Modernisierungsbedarf in deutschen Zahnarztpraxen kommen wird. Wie dieser aus architektonischer Sicht aussieht, hängt vom jeweiligen Praxiseigentümer ab. Zwar bedeutet ein individueller, architektonischer Anspruch zunächst einen zusätzlichen Aufwand; dieser wird sich aber im gesättigten medizinischen Markt als Alleinstellungsmerkmal garantieren auszahlen.

Nicht zuletzt gehört zur Praxisplanung die Integration der komplexen Technik: sani-



**Abb.6:** Der hintere Kubus greift die Strukturen des Empfangsbereiches auf und sorgt somit für ein rundum stimmiges Praxisbild.

täre Anschlüsse und Leitungen für Druckluft müssen in den Boden aller Behandlungsräume verlegt werden, um die Behandlungsstühle mit Anschlüssen zu versorgen. Auch die entsprechende technische Gebäudeausrüstung der Nebenräume für Röntgen und Sterilisation gilt es, zu planen. Für eine optionale Umwandlung von Räumen können bereits Bodenanschlüsse vorgesehen werden, wodurch nachträgliche aufwendige Bauarbeiten vermieden werden können.

### Fazit

Die Praxisplanung erfordert eine Kombination aus Fachwissen und Kreativität. Hier kann der Zahnarzt bereits von Anfang an unterstützt werden – auch bei der Wahl der Immobilie sowie bei den baulichen Vereinbarungen im Mietvertrag. So kann aus einer ehemals tristen Bürofläche oder einem kargen Rohbau eine helle, einladende Praxis entstehen. Für Praxisinhaber mit dem Anspruch an innovative und individuelle Praxiseinrichtung wird das architektonische Weiterdenken über die standardmäßige Praxisplanung hinaus immer durch ein erhöhtes Patientenaufkommen messbar werden. ▲

## kontakt

Dipl.-Ing. Architektin Friederike Schmitz  
frieda architekten  
Heßstraße 55  
80798 München  
[mail@frieda-architekten.de](mailto:mail@frieda-architekten.de)  
[www.frieda-architekten.de](http://www.frieda-architekten.de)



## Hochleistungsdesinfektion

### BIB forte eco

Aldehyd-/phenol- und QAV-freies Flüssigkonzentrat zur nicht proteinfixierenden Reinigung und Desinfektion von medizinischen/zahnärztlichen Instrumenten und rotierenden Präzisionsinstrumenten. Ausgezeichnete Materialverträglichkeit auch bei Endoskopen.

### Anwendungsgebiet

Reinigung und Desinfektion von

- ◆ allgemeinem zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische, konservierende und chirurgische Instrumente wie z.B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)
- ◆ rotierenden zahnärztlichen Instrumenten wie z. B. Stahl-, Hart-, Diamant-, Chirurgiebohrer und -fräser, Kronenaufschneider, Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer usw.

### Wirksamkeit

Bakterizid, levurozid (nach VAH) inkl. TBC, MRSA

	0,5%	60 Minuten
	2,0%	30 Minuten
im Ultraschall	3,0%	10 Minuten
	4,0%	5 Minuten

Begrenzt viruzid (nach RKI)

HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza, (H1N1, H5N1), BVDV, Vaccinia	0,5%	60 Minuten
--	------	------------

Unbehüllte Viren (nach EN 14476)

inkl. Adeno, Noro, Polio	3,0%	10 Minuten
im Ultraschall		(55°C)

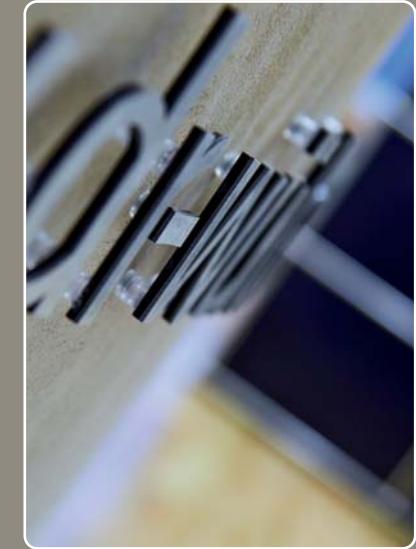


### Sicher. Sauber. ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH ♦ Mooswiesenstraße 9  
78112 St. Georgen ♦ Deutschland  
Tel. +49 7725 9392-0 ♦ Fax +49 7725 9392-91  
[www.alpro-medical.com](http://www.alpro-medical.com) ♦ [info@alpro-medical.de](mailto:info@alpro-medical.de)



Empfang (Alle Fotos: © Achim Grothus Fotografie, Bielefeld)



Wer erinnert sich nicht an die Einrichtung der kieferorthopädischen Praxen früherer Jahre? An den Wänden prangten viele bunte Kinderbilder bis hin zu raumerfüllenden Wandmalereien von Biene Maja, Heidi oder einem ganzen Zoo inklusive lachender Giraffe. Die Rezeption war mit niedrigen Elementen ausgestattet, sodass Kinder Einblick in die Arbeit am Empfangsbereich hatten und sich nicht abgeschottet fühlten. Das Wartezimmer war riesig, angefüllt mit Kinderspielzeug, Bilderbüchern, vielleicht sogar einem Bällebad oder einer Rutsche zum Spielen und Toben – und war meistens unvermeidbar verknüpft mit einem entsprechend hohen Geräuschpegel.

# Ganz sicher kein Widerspruch: Kindgerecht trifft Design

Autorin: Christine Kaps

Der Grund für diese Einrichtung war ganz klar in der Tatsache begründet, dass in früheren Jahren der Patientenstamm ausschließlich aus Kindern bestand, die beschäftigt werden wollten, schnell Kontakte knüpften und miteinander spielten. Um ihnen die Wartezeit so angenehm wie möglich zu machen, wurde nach damaligen Gesichtspunkten so kindgerecht wie nur eben möglich eingerichtet. Der persönliche Geschmack des Praxisbetreibers war dabei zweitrangig. Wichtig waren der Zeitvertreib für die kleinen Patienten bis zur Behandlung und die Strapazierfähigkeit der Einrichtung. Bunt durfte und vielfältig sollte es sein, da es immer eine größere Anzahl Wartender gab.

Über den Begriff „Design“ dachte der Arzt im Höchstfall im Bereich seines Chefbüros nach.

Ähnlich sah es in den Behandlungsbereichen aus: Es gab Behandlungszimmer mit drei, vier oder manchmal sogar noch mehr Behandlungsplätzen in einer Reihe, ohne jede räumliche Trennung, die dem Standard der kieferorthopädischen Praxis entsprachen. Aus heutiger Sicht war das mit einer zumindest optischen Massenfertigung zu vergleichen, aber Kindern gab diese Arbeitsweise durchaus ein Gefühl der Sicherheit. Und da in der Kieferorthopädie schmerzfrei gearbeitet wird, war

es absolut problemlos, Kinder in Sichtkontakt zu behandeln.

Und dann kam langsam, fast unbemerkt, aber sehr stetig der Wandel.

Die Medien änderten sich, der PC nahm Einzug in die heimischen Kinder- und Jugendzimmer, und so bot es sich an, auch im Wartezimmer zumindest Videospiele und Filme anzubieten, in den besten Fällen mit Kopfhörern. Zudem begann sich der Patientenstamm nachhaltig zu verändern, der verstärkt einsetzende Beautyboom machte nicht vor dem Ge- biss halt. Und so wird nicht nur ein sympathi-



**MULTIDENT**  
an ARSEUS DENTAL company



Claudia Schmidt & Liliana Buczko  
Dentale Fachplanung,  
Multident Zentrale

# Wir bringen frischen Wind in Ihre Praxis

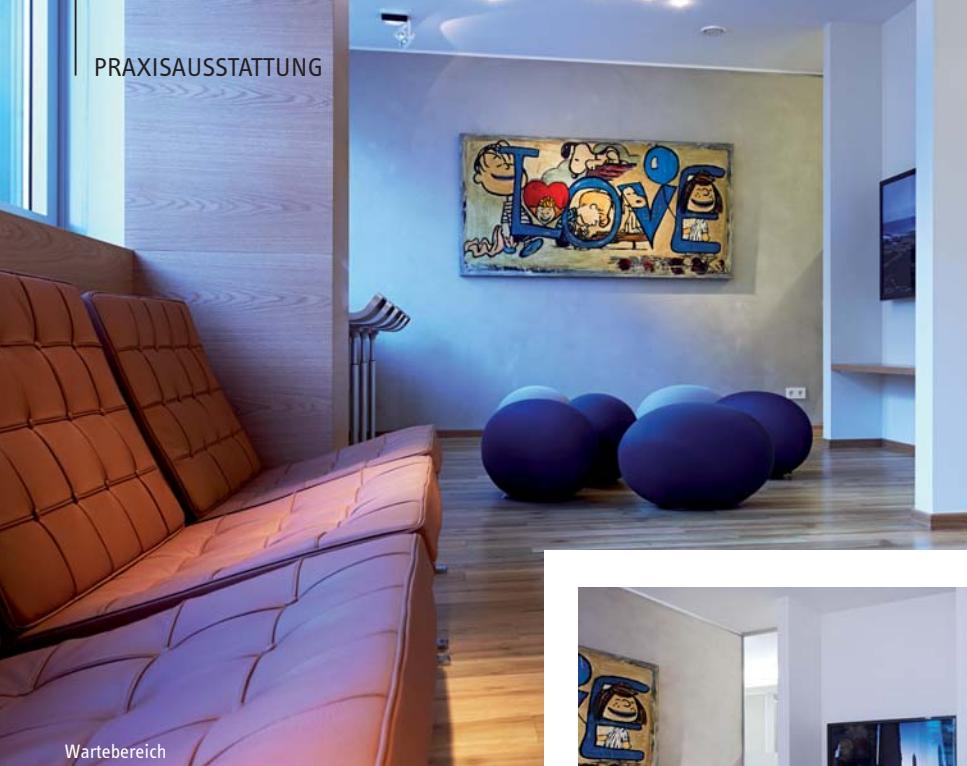


Von der ersten Skizze bis  
zur Ausführungsplanung.  
Wir sind Ihre Ansprech-  
partner für Ihre individuelle  
Praxisgestaltung.

*Höchst persönlich.*



Haben Sie Lust auf eine Veränderung?  
Testen Sie uns!  
**planung@multident.de**

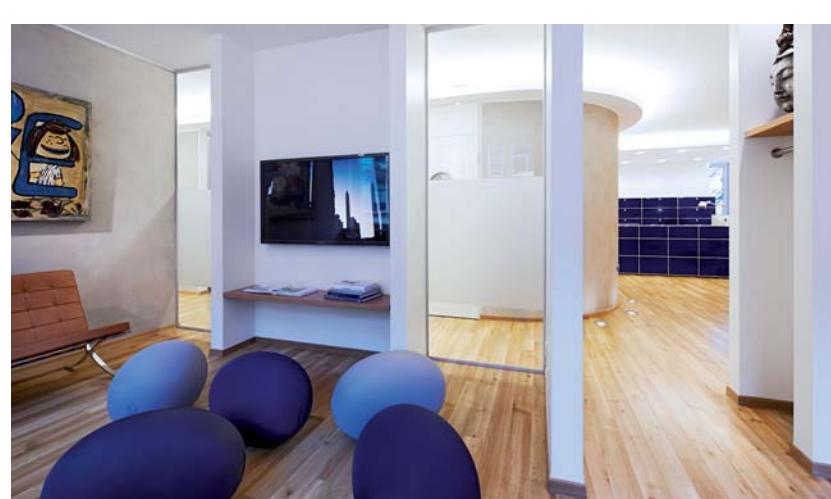


Wartebereich

sches, sondern auch ein einfach schönes Lächeln mit weißen und vor allem geraden und makellosen Zähnen in der Gesellschaft und vor allem im Berufsalltag immer wichtiger. Dieser Trend beschert den Kieferorthopäden zusätzlich zu Kindern und Jugendlichen einen immer größer werdenden Zulauf erwachsener Patienten, der bis zum heutigen Tag nicht abgerissen ist, sondern im Gegenteil stetig größer wird.

Der neue, meist zahlungskräftige Kundestamm und der Zugang zum neuen Medium Internet erfordert von den Ärzten langfristig ein Umdenken im Umgang mit den sich verändernden Ansprüchen der Patienten – und eben auch in der Gestaltung der kieferorthopädischen Praxen.

Wer mag schon als adulter Patient zwingend zwischen Biene Maja und Puppenstube auf



seine Behandlung warten, die dann in einer offenen Reihe mit neugierigen und feixenden Knirpsen stattfindet? Welcher Jugendliche würde nicht lieber im Internet surfen statt in abgenutzten Comics zu blättern?

Auch hier gewinnt inzwischen die Reduktion auf das Wesentliche immer größere Bedeutung – lieber weniger, aber dafür wertiger. Weniger ist mehr!

Der Kieferorthopäde ist somit angehalten, ein Gesicht für seine Praxis zu finden, das alle Altersklassen anspricht und seiner Praxis eine adäquate Optik gibt, ohne wie in früheren Jahren zu kindlich und somit im schlimmsten Fall kitschig zu wirken.

Ein erstes und einfaches Gestaltungsmittel ist hier die Reduktion in Verbindung mit einem moderneren Gesicht. Es muss definitiv nicht ein ganzer Zoo mit allen nur denkbaren Bewohnern sein, derauf sämtlichen Wänden der

Praxis ein Zuhause findet, sondern viel ansprechender für den Betrachter kann zum Beispiel eine einzelne Wand sein, die großflächig von einem Graffitikünstler gestaltet wurde. Dazu dürfen durchaus einzelne Designelemente, wie die Wagenfeldleuchte oder eine klassische Deckenleuchte, platziert werden, sei es im Empfangs- oder Wartebereich, gepaart mit modernsten Kommunikationsmitteln. Denkbar sind beispielsweise in Tischen eingelassene Tablets, ein Flatscreen mit Kinder- und Jugendfilmen etc., womöglich als Kinderkino gestaltet. Und garantiert kommt diese Praxis einerseits bei den Kindern und Jugendlichen sehr gut an, während gleichzeitig die erwachsenen Patienten gern im Le Corbusier-Sessel oder im Barcelona Chair auf ihre Behandlung warten.

Die Metamorphose der kieferorthopädischen Praxis von heute endet jedoch keinesfalls mit dem Verlassen des Wartezimmers auf dem Weg zur Behandlung, sondern zieht sich wie ein roter Faden durch alle Räume.

Während es Kindern und Jugendlichen recht egal ist, ob rechts und links von ihnen ebenfalls

## ANZEIGE

# Flexibilität

in Form und Service

**Aktion im Mai**

**5% Zusatzrabatt**

auf alle Schränke der Laborlinie „Swema“  
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:  
**03 69 23/8 39 70**

E-Mail: service@le-is.de  
Web: www.le-is.de



behandelt wird, ist für die Erwachsenenbehandlung die Möglichkeit der Einzelbehandlung in separaten Zimmern in jedem Fall notwendig. Auch hier ist gestalterisch Zurückhaltung angesagt. Farbige, eventuell großformatige Bilder und dazu ein Sitzmöbel als Designsolitär sind ausreichend, dem Behandlungszimmer einen frischen und hochwertigen Auftritt zu verschaffen, mit dem es sich sowohl zur Behandlung von Kindern, Jugendlichen und auch Erwachsenen eignet.

Der Praxisbetreiber ist aufgefordert, seinen Räumen seinen persönlichen, durchaus erwachsenen Stil zu geben, dabei aber eine jugendliche Note nicht außer Acht zu lassen. Selbstverständlich dürfen und sollen kindliche Elemente nach wie vor eine Rolle spielen, sich aber nicht länger so präsent in den Vordergrund drängen dürfen wie in früheren Jahren üblich. Eine gute Möglichkeit wäre hierfür exemplarisch der jahreszeitlich gebundene Einsatz von Deko-Elementen, zum Beispiel der übergroße Plüschtier im Eingangsbereich während der Osterzeit, der Weihnachtsmann oder das Rentier vor Weihnachten. Die eigenen Kreativität sind hierbei keine Grenzen gesetzt, solange sie sich auf einzelne Bereiche beschränkt und nicht mehr die gesamte Praxis flutartig mit bunten und plüschigen Eindrücken überschwemmt.

Selbstverständlich dürfen auch die Wände zum Teil farbig gestaltet werden, aber auch hier gilt eher die vornehme Zurückhaltung im Gegensatz zu schreiend buntem Durcheinander als erstrebenswert. Auch hier ist weniger mehr, geben gedeckte Farben in der Hektik des täglichen Lebens dem Betrachter Ruhe. ▲

Schließlich sollen sich alle Anwesenden wohlfühlen – Kinder, Jugendliche, der erwachsene Patient, die Mitarbeiter, und natürlich auch und in größtem Maße der Praxisbetreiber!

## kontakt

Christine Kaps  
GÖKE PRAXISKONZEpte  
Collenbachstraße 45  
40476 Düsseldorf  
Tel.: 0211 8628688  
Fax: 0211 8628699  
[info@goeke-praxiskonzepte.de](mailto:info@goeke-praxiskonzepte.de)  
[www.goeke-praxiskonzepte.de](http://www.goeke-praxiskonzepte.de)



Opalescence®  
• • • • | BOOST

Für die medizinische Aufhellungsbehandlung interner Verfärbungen von Zähnen auf dem Patientenstuhl.



- Hochintensives Gel mit 40 % Wasserstoffperoxid
- Frisches Gel für jede Anwendung
- Präzise Applikation, gut sichtbar zur vollständigen Entfernung
- Zwei 20-minütige Anwendungen in einer Sitzung
- PF-Formel stärkt Schmelz, verringert Empfindlichkeit, beugt Karies vor

Eine professionelle Zahnaufhellungsbehandlung ist die minimalinvasivste Behandlung interner Verfärbungen von Zähnen. Sind diese durch innere Einflüsse entstanden, wie z. B. durch Medikamente, Unfall, Erkrankungen etc., sind sie oft nur unter Einsatz geeigneter, hochkonzentrierter Medizinprodukte zu beseitigen.

## Aktionsangebot

Bei Abnahme eines Opalescence Boost Econo Kits (UP 4754), erhalten Sie 1x OpalDam Green Refill (UP 1825) gratis dazu!

Rufen Sie uns an! Tel. 02203 - 35 92 15

Angebot gültig bis 30.06.2014.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ausliefernden Fachhändlers.

**UP<sup>®</sup> ULTRADENT PRODUCTS · USA**

UP Dental GmbH · Am Westhoven Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · [www.updental.de](http://www.updental.de)  
Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

Wo früher die ersten Überseekabel nach Amerika oder die Halteseile der Golden Gate Bridge produziert wurden, findet seit ein paar Jahren eine Wiederbelebung der alten Industriegebäude statt. Das Gewerbegebiet Schanzenstraße in Köln-Mülheim ist das neue Medienzentrum der Rheinmetropole, bekannt durch den Bastei Lübbe Verlag und die Studios von Stefan Raab oder die Harald Schmidt Show. Das charmante Ambiente der Industriebrache lässt hier eine Zahnarztpraxis nicht vermuten.

**Armin Safavi-nab**  
[Infos zum Autor]



# Umzug in Fabrikhalle des ehemaligen Carlswerks in Köln

Autor: Armin Safavi-nab

Gerade deshalb wurde dieser Standort für topDentis Cologne gewählt. Auf über 650 m<sup>2</sup> wurde die hochmoderne Zahnarztpraxis in eine über 140 Jahre alte Fabrikhalle integriert.

## Standort und Ambiente

Im Jahr 1999 übernahm Praxisinhaber Armin Safavi-nab die ursprüngliche Praxis von sei-

barer Nähe der alten Praxis waren die ehemaligen Fabrikhallen von Felten & Guilleaume ideal. Parkplätze sind auf dem früheren Industriegelände ausreichend vorhanden und die Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist ebenfalls gut. Auch die direkte Autobahnansbindung sowie die schnelle Erreichbarkeit des Flughafens Köln/Bonn können punkten, denn viele der Patienten haben weite Anreisen.

Nun galt es, hier eine Zahnarztpraxis zu er bauen, die Patienten keine Angst macht. Die loftartige ehemalige Werkstatthalle mit ihren antiken Schwerlastsäulen wurde in einen Wartebereich mit Schulungs-, Sozial- und Beratungsräumen, einen Technikbereich sowie ei nen Behandlungsbereich geteilt, wobei der Loft charakter erhalten blieb. Es wurde ganz bewusst kein Praxisplaner beauftragt, somit erinnert die Gestaltung des Wartebereiches eher an eine Hotelloobby mit über 100 m<sup>2</sup>. Die verwende ten Sitzmöbel sind individuell angefertigt und mit Stoffen bezogen, deren Muster aus dem letzten Jahrhundert stammen. Bei der Beleuchtung wurden sehr weiche Formen gewählt, welche die über 4 m Raumhöhe perfekt ausnutzen. Boden und Wände sind hell und freundlich gestaltet und nur mit wenigen Objekten dekoriert, um ein beruhigendes Ambiente zu kreieren.



**Abb. 1:** Ehemalige Werkstatthalle mit den antiken Schwerlastsäulen vor dem Umbau. – **Abb. 2:** Heutige Praxisräume in der Außenansicht. – **Abb. 3, 4:** Der loftartige Charakter wurde im großzügig gestalteten Wartebereich beibehalten.

nem Vater, der diese zuvor bereits 30 Jahre geführt hatte. Durch die 2005 erfolgte zusätzliche Spezialisierung auf die Behandlung von Phobiepatienten wurden die alten Praxisräume (110 m<sup>2</sup>) schnell zu klein. Bei der Suche nach neuenerdigen Räumen in unmittel-



**Abb. 3**

## Planung und Bau

Die Planungsphase dauerte ein Jahr, da viele Hürden, vor allem beim Denkmalschutz, Arbeitsschutz und Brandschutz genommen werden mussten. Ein weiteres knappes Jahr dauerte die eigentliche Bauphase, welche im November 2013 abgeschlossen werden konnte.

Insgesamt wurden etwa 5 km Stromkabel und 2 km Datenkabel verbaut, um dem Projekt das nötige Leben einzuhauen. Der Boden wurde komplett neu isoliert. Die Beschichtung besteht aus einem speziellen Harz, die in einem Stück gegossen wurde. Beim Ausbau wurden hohe Anforderungen an den Brandschutz gestellt. So sind alle Wände in einer hohen Feuerwiderstandsklasse errichtet. Die komplette Halle wird mit einer Laserrauchmeldeanlage überwacht. Jeder Raum wird separat belüftet und klimatisiert. Die Beleuchtung der gesamten Praxis entspricht Tageslichtanforderungen. Insgesamt wurde darauf geachtet, auch für die Beschäftigten ein optimales Arbeitsumfeld zu schaffen. Selbstverständlich ist die Praxis barrierefrei gestaltet, eine behindertengerechte Toilette ist ebenfalls vorhanden. Der ca. 20 m<sup>2</sup> große Sterilisationsraum ist durch eine Glaswand in zwei separate Bereiche getrennt. Im Behandlungstrakt befinden sich fünf Behandlungszimmer, fünf Prophylaxezimmer sowie zwei Klasse 2-OPs und ein Raum für Kiefergelenkphysiotherapie. Dieser Bereich musste aufgrund der Vorschriften sehr funktional gestaltet werden, wobei auch hier die Behandlungszeilen wahre Designstücke sind. Berührungsreduzierte Armaturen mit integrierten



Abb. 4



**Abb. 5:**  
Blick in den Gang  
mit gelungenem Zu-  
sammenspiel von alter  
Bausubstanz und  
Funktionalität.

Seifen- und Desinfektionsmittelpendern sind ebenso verbaut wie sensorgesteuerte Hygienespender. Jedes Behandlungszimmer ist mit PC, Musik, Deckenmonitor und Lachgasanschluss ausgestattet. Ein Eigenlabor sowie

vier Büros sind ebenfalls hier untergebracht. Die komplette Praxis wurde voll klimatisiert. Wie bei jedem Bauprojekt sind auch hier sehr viele unerwartete Probleme aufgetaucht, welche die Bauphase verlängert haben. Im Nach-

ANZEIGE

Einzigartig und **NEU!**  
Einmalig in Bayern!

Besuchen Sie uns,  
auch der weiteste Weg lohnt sich!



Ihre Fachunternehmen für den medizinischen Bereich:  
Ziegler Praxiseinrichtungen | Baisch Stahlmöbel



Am Weiherfeld 1  
94560 Offenberg/OT Neuhausen

[www.ziegler-design.de](http://www.ziegler-design.de)  
+49 (0)991 - 9 98 07-0

Planung, Design und  
Fertigung vom Experten

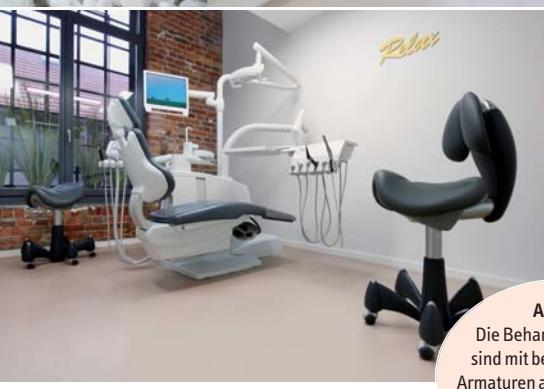


Aktuelle Trends, professionell und individuell realisiert



hinein hätten wir uns ein professionelleres Interagieren von Planern und Behörden gewünscht; die Bedeutung wurde stark unterschätzt.

Seit der Eröffnung haben wir einen tollen Zuspruch der Patienten, welche sich in dem Ambiente ausgesprochen wohlfühlen. Besonders wird das Zusammenspiel von alter Bausubstanz und den neu integrierten Räumen gelobt sowie der erhaltene Loftcharakter.



### Praxiskonzept geht auf

Ziel dieser Praxis ist es, viele Spezialisten unter einem Dach zu vereinigen, sodass gerade Angstpatienten umfassend in einer Praxis behandelt werden können. Derzeit decken wir die Gebiete Ästhetische Zahnmedizin, CMD, Parodontologie und Implantologie ab sowie

**Abb. 6, 7:**  
Die Behandlungszimmer sind mit berührungsfreien Armaturen ausgestattet sowie u.a. mit Musik, Deckenmonitor und Lachgasanschluss.

In unserem Schulungsraum bieten wir bereits jetzt regelmäßig Fortbildungen für Kollegen und Assistenzpersonal an. Die Themenbereiche reichen von Abrechnung und haftungsrechtlichen Themen über spezielle

Kurse zum Umgang mit Angstpatienten bis hin zu Informationsveranstaltungen der Industrie. Ferner bieten wir auch in regelmäßigen Abständen Patientenabende an zu Themen wie Angstüberwindung, Implantologie und Parodontologie. Diese unverbindlichen



**Abb. 8:** Sterilisationsraum der Praxis.  
**Abb. 9:** Der Personalraum lädt mit gemütlicher Atmosphäre zum Aufenthalt ein. (Depot: Pluradent Bonn, Möbelausstatter: Mann Möbel)



**Abb. 10:**  
Grundriss der Zahnarzapraxis topDentis Cologne.

Infoveranstaltungen werden gerade von Patienten angenommen, die mehrere Jahre nicht beim Zahnarzt gewesen sind.

### Fazit

Eine der im Internet meist empfohlenen Zahnarztpräxen Deutschlands ist in den neuen Räumen angekommen mit dem Ziel, weiterhin Patienten, Ärzte und Mitarbeiter zu überzeugen. ▶

**topDentis Cologne**  
[Infos zur Praxis (360 Grad-Praxisrundgang)]



## kontakt

Zahnarzapraxis  
topDentis Cologne  
Zahnarzt Armin Safavi-nab  
Schanzenstraße 6–20  
51063 Köln  
Carlswerk, Gebäude 2.9  
Tel.: 0221 698396  
Fax: 0221 9692601  
praxis@topdentis-cologne.de  
www.topdentis-cologne.de





Schulungen  
ProKonzept® Dokumentation  
QM

Beratung



## Entspannt in die Zukunft: ProKonzept® und das Qualitätsmanagement für Zahnärzte

ProKonzept® und das Qualitätsmanagement für Zahnärzte – exklusiv von dental bauer – ist die optimale Hilfe für Ihre Praxis. Es hilft Ihnen bei der Umsetzung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und bei der Einführung eines Qualitätsmanagements nach DIN ISO 9001:2008. Mit ProKonzept® und dem Qualitätsmanagement für Zahnärzte bieten wir Ihnen eine professionelle Dienstleistung mit praxisnahen und schnell umsetzbaren Lösungen.

- Beratung bei der Umsetzung von Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften der Berufsgenossenschaft
- Regelmäßige Schulungen und Unterweisungen des Personals in der Praxis
- Entwicklung von individuellen Konzepten; z.B. in den Bereichen Hygiene, Entsorgung, Dokumentation
- Terminüberprüfung, Recall und Durchführung von Geräteprüfungen
- Vorgefertigte Prozessbeschreibungen
- Schritt für Schritt zum QM-Handbuch
- Alles aus einer Hand



**Abb. 1:**  
Lounge-Element  
im offenen Warten,  
zum Flur durch  
„Birkenwald“  
getrennt.

Welches ist der richtige Weg bei einem neuen Praxiskonzept? Ob Neugründung oder Modernisierung der „alten“ Praxis – immer wieder stehen Praxisinhaber und Praxiseinrichter vor der Frage: Wie ausgefallen soll oder darf meine Praxis werden?

# Außergewöhnlich und zeitlos

Autoren: Jürgen Mayer, Helga Stratmann

Dass die gute zahnmedizinische Versorgung in einer Praxis der wichtigste Faktor zur Kundenbindung ist, steht außer Frage. Jedoch legt der Patient auch immer mehr Wert auf eine angenehme Atmosphäre und ein stimmiges Einrichtungskonzept. Daher ist es sowohl für die Einrichtung neuer Räume als auch für den Umbau einer vorhandenen Praxis zunehmend wichtiger, ein durchdachtes und ganz-

heitliches Praxiskonzept zu entwickeln. Aber was zeichnet solch ein Konzept aus? Das Bestreben als Praxisinhaber ist davon geleitet, die Praxis so zu gestalten, dass diese sich durch außergewöhnliche Einrichtungskonzepte von anderen Praxen unterscheidet, man sich aber auch in zehn Jahren in den Räumen noch wohlfühlen und wiederfinden kann. Für Praxiseinrichter und Innenarchitek-

ten liegt hier die Herausforderung und die besondere Verantwortung, ein Konzept zu entwickeln, in dem sich zeitloses Design und außergewöhnliche Raumaspekte die Balance halten.

Im ersten Schritt wird der Grundriss entwickelt. Daher ist es wichtig, diesen ersten Schritt schon gemeinsam mit Innenarchitekten und Praxiseinrichtern zu gehen. Denn sie

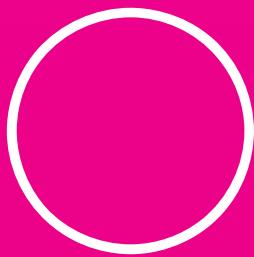


**Abb. 2:** Rezeption mit offenem Warten, getrennt durch Raumteiler aus Birkenstämmen.



**Abb. 3:** Mundhygiene als „Erlebnisraum“.

2



# DESIGNPREIS

Deutschlands  
schönste  
Zahnarztpraxis



D - O - S - E - R - Q - C - O - S - E - D - W - W - W

**Abb. 4:**  
Warten mit  
Kamin und farblich  
passendem Lounge-  
Element.



kennen die Abläufe in der Praxis und können kompetent die Interessen der Praxisinhaber gegenüber Vermietern vertreten. Das Grundrisskonzept bildet also gewissermaßen den Grundstein der Praxisplanung. Patientenwege und die Wege des Praxispersonals, Lage und Größe der Wartebereiche sowie die Anordnung der Funktionsräume zueinander sind die wichtigen Grundlagen der Grundrissplanung. Da der Grundriss das

Funktionieren und das Aussehen der Praxis auf Jahre festlegt, stehen hier die Funktionalität und das zeitlose Design im Vordergrund.

Dennoch werden auch außergewöhnliche Raumideen im Grundriss schon vorgegeben. Ein offenes Warten, abgetrennt vom Flur und der Rezeption durch einen phantasievollen Raumteiler, wie zum Beispiel einen „Birkenwald“ (Abb. 1 und 2), wird

durch das Einplanen bereits im Grundriss erst möglich.

Der Wunsch nach einer zeitlosen Ausstattung wird nun im weiteren innenarchitektonischen Konzept und im Möbelentwurf berücksichtigt. Die Einrichtung mit geradlinigen, hellen Möbeln bekommt ihre individuelle Prägung durch kreative Gestaltungsideen.

So wird durch die Wahl der Materialien und des großen beleuchteten Wandmotivs der Mundhygieneraum ein „Erlebnisraum“, an den sich der Patient gern erinnert (Abb. 3). Das raumgestaltende Element ist eine wandelbare Fläche und fügt sich so in den Anspruch der zeitlosen Einrichtung.

Auch Farben sollten in wandelbaren Flächen eingesetzt werden. So dient der Logofarnton im Einrichtungskonzept als „roter Faden“, der sich durch alle Einrichtungsbereiche zieht. Es ist jedoch empfehlenswert, den ausgesuchten Farbton nicht im Ganzen, sondern als dezentes Element, zum Beispiel an der Rezeptionstheke oder als Wandfarbe, aufzunehmen.

In den Behandlungsräumen ist weniger oft mehr. Ein Wandpaneel, welches farblich den Logoton oder die Farbe des Polsters des Behandlungsstuhls widerspiegelt, ist eleganter, zeitloser und wandelbarer als eine kräftige farbige Behandlungszeile (Abb. 4 und 5).



**Abb. 5:**  
Behandlungs-  
zeile mit dezenter  
Farbigkeit durch  
Wandpaneel.

Das Warten als Zeitraum betrachtet ist geprägt von einer wohnlichen Atmosphäre. Hier soll der Patient angstfrei Zeit verbringen. Die Polsterfarben unterstützen die Stimmung des Raumes und ein Kamin bringt wohlige Wärme (Abb. 6). So entsteht durch das passende Einrichtungskonzept eine Praxis, die durch zeitloses Design ankommt, Erfolg verspricht und alles ist, außer gewöhnlich! ▶

**Abb. 6:** Mundhygienericaum für Kinder, Farbe in wandelbarer Fläche.

## kontakt

mayer  
innenarchitektur + möbelmanufaktur  
Amalienstraße 4  
75056 Sulzfeld  
Tel.: 07269 91999-0  
[www.mayer-im.de](http://www.mayer-im.de)



ANZEIGE

## EXTRAORDINARY DENTISTRY



**XO**  
xo-care.com



Abb. 1a



Abb. 1b

Reinigen, polieren, fluoridieren – viele Menschen verlassen die Zahnarztpraxis täglich mit einem großen Lächeln im Gesicht. Grund dafür: eine umfangreiche Zahnprophylaxe.

# Von Kappen, Bürsten und Kelchen

Autorin: Christin Bunn

**Christin Bunn**  
[Infos zur Autorin]



Dank Proxeo und der perfekt durchdachten Aufsatzykonomie lächeln jetzt auch die Personen hinter den Instrumenten – ein Interview mit Ing. Mag. Udo Hörmann, Leitung Produktinnovation, über die Bedeutung der richtigen Produkte für eine effiziente Prophylaxe.

**Welchen Stellenwert hat die Prophylaxe in Ihrem Produktsortiment und warum wird diese Disziplin bei W&H aktuell besonders fokussiert?**

Produkte für die professionelle Zahnräumigung gehören zu den Kern-

Ing. Mag. Udo Hörmann, Leitung Produktinnovation.



kompetenzen von W&H. „Vorbeugen statt bohren“ ist die Sinnstiftung für die Patienten und verändert ihre Sicht auf den Zahnärztestand. Das unterstützt W&H mit professionellen Lösungen.

**Anfang 2014 wurde das Produktportfolio von Proxeo mit dem System YOUNG überarbeitet. Welche Veränderungen wurden vorgenommen?**

Grundlegend wurde das Produktportfolio erweitert, sodass wir jetzt für alle Anwendungen die passenden Kelche anbieten können. Ganz neu ins Programm haben wir die „Petite-Serie“ aufgenommen, welche nur 7 mm lang ist

und durch den speziell sehr weichen Werkstoff eine absolut reizfreie Prophylaxe ermöglicht. Eine für den Kunden sehr interessante Preisanpassung wurde auch vorgenommen.

**Von welchen Vorteilen profitieren die Kunden durch diese Überarbeitung?**

Eine professionelle Zahnräumigung ist die wirksamste Methode, um den Patienten ein strahlendes Lächeln zu verpassen und Retentionsstellen für Plaque präventiv zu beseitigen. W&H bietet mit dem überarbeiteten System eine kompakte, einfach zu handhabende

Lösung, die es dem Behandler noch leichter machen wird, seine Patienten zufriedenzustellen. Vor allem die neuen kurzen und sehr weichen Kelche stoßen bei vielen Anwendern auf sehr großes Interesse.

**Proxeo ist in zwei Systemen erhältlich. Bitte erklären Sie uns diese mit ihren jeweiligen Vorteilen genauer.**

Beim „System YOUNG“ sind der Proxeo Winkelstückkopf und die YOUNG-Kappen in optimaler Weise aufeinander abgestimmt, um die hohe Lebensdauer des Proxeo Winkelstücks sicherzustellen und Kreuzinfektionen zu verhindern.

Dabei schneidet sich ein Teil des Instrumentenkopfs in den Gummi der YOUNG-Kappe und garantiert damit die optimale Abdichtung des Instrumentenkopfs gegen Bakterien und Schleifpaste.

Proxeo Winkelstücke des „System UNIVERSAL“ erreichen den beschriebenen Effekt durch eine Schleuderscheibe und eine Gummidichtung, die das Eindringen von Schleifpaste und Bakterien in die Präzisionsmechanik im Instrumentenkopf verhindern.

**Wie gestalten sich die Systeme YOUNG und UNIVERSAL hinsichtlich ihrer Kappen und**



**Abb.1a,b:** Dank des kleinen Winkelstückkopfes sind auch die schwer einsehbaren Behandlungsfelder im distalen Bereich jederzeit bestens im Blick. – **Abb.2a,b:** Proxo bietet zwei Systeme zum Reinigen, Polieren oder Fluoridieren. Das System UNIVERSAL (a) funktioniert mittels Screw-in- oder Snap-on-Technik, während das System YOUNG auf Einwegwinkelstücke setzt (b).

#### Aufsätze? Welche Arbeitsschritte können damit ausgeführt werden?

Mit dem neuen Produktpotfolio können sämtliche Anwendungen zur Reinigung, Politur und Fluoridierung abgedeckt werden.

Bei den Glattflächen eignen sich sehr gut die Kelche Elite Flex extra weich 7 mm oder Elite Extend Flex CF Cup 8,4 mm, je nach Platzverhältnissen.

Die speziellen Außenlamellen dienen als Spritzschutz, damit auch beim Polieren mit weicher Polierpaste keine Paste wegspritzt.

Die flachen Bürsten eignen sich für die Okklusalflächen; die spitze Bürste im Fissurenbereich vor Fissurenversiegelungen oder bei durchbrechenden Zähnen.

**Das Proxo Hand- und Winkelstück wird in Österreich produziert, die Kelche, Kappen und Aufsätze kommen aus den USA. Wie sieht die Zusammenarbeit von W&H mit Young Dental konkret aus?**

Schon seit Jahren verbindet Young Dental und W&H eine sehr partnerschaftliche Geschäftsbeziehung. Auch in vielen anderen Ländern, wie z.B. Schweden, Norwegen und Dänemark, ist W&H der offizielle Importeur der Young Dental Produkte. W&H als langjähriger Hersteller von Hand- und Winkelstücken zur Prophylaxe und Young Dental mit der Erfahrung der Kelche sowie Aufsätze bieten hier gemeinsam für den Behandler die ideale Lösung.

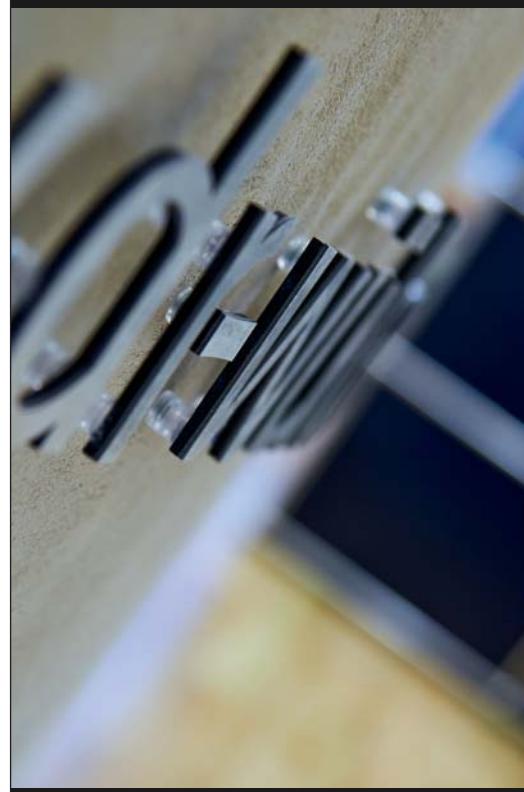


W&H Proxo  
Winkelstücke und  
System YOUNG  
[Infos zum Produkt]



Abb. 2b

RÄUME  
FÜR IDEEN.



#### Inwiefern trägt Proxo zu mehr Patientenzufriedenheit bei?

Durch den extrem kleinen Instrumentenkopf schafft speziell die Proxo-YOUNG-Kombination eine außergewöhnlich geringe Gesamthöhe inklusive Kappe. Das Polieren speziell im Molarbereich wird durch die deutlich bessere Zugänglichkeit für Patienten und Behandler deutlich einfacher und angenehmer. Kein Vergleich zu Standardkappen in herkömmlichen Winkelstücken.

#### Wie sind die Instrumente zu pflegen und aufzubereiten?

Proxo Hand- und Winkelstücke eignen sich entsprechend der Gebrauchsanweisung zur Wiederaufbereitung mit den in der Praxis üblichen validierten Verfahren wie im RDG und Sterilisator.

Vielen Dank für das Gespräch! ▶

**kontakt**

W&H Deutschland GmbH  
Raiffeisenstraße 3b  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
office.de@wh.com  
www.wh.com

**GÖKE** PRAKISKONZEpte





### Ergonomische Instrumente mit Hygiene-Plus

Mit den SANO Instrumenten bietet SciCan eine neue Instrumentenreihe in ergonomischem und zeitgemäßem Design.

Ein Hauptmerkmal der SANO-Reihe ist die besondere Ergonomie. Die schmale, nicht zylindrische Form sorgt für einen guten Griff und ermöglicht eine intuitive Ausrichtung des Instrumentes. Im Vergleich zu herkömmlichen Instrumenten wurde der Schwerpunkt nach hinten verlagert, sodass vor allem in Kombination mit modernen, kurzen Motoren (wie dem E-STATIS SLM) eine optimale Balance erzielt wird. Dies entlastet den Anwender und beugt Handgelenkermüdung und Verspannungen vor. Die geringe Kopfgröße von nur 13 mm (für das blaue und das grüne Modell) optimiert zudem die Bewegungsfreiheit in der Mundhöhle.

Eine weitere Besonderheit ist die innovative HPS (Hygiene Protection System) Füllung, die ein Eindringen von Schmutz und Bakterien in die äußeren Hohlräume des Instrumentes verhindert.

Die SANO-Reihe umfasst acht verschiedene Hand- und Winkelstücke für eine Vielzahl von Applikationen. Vom Schnellläufer über verschiedene Reduzierwinkelstücke für z.B. Endodontie oder Prophylaxe bis hin zu einem geraden Handstück.

Für eine optimale Aufbereitung der SANO Instrumente sorgt das SciCan Wiederaufbereitungsprogramm mit dem Reinigungs- und Pflegegerät STATMATIC PLUS und dem Kassettenautoklav STATIM.

**SciCan GmbH**

Tel.: 07561 98343-0

[www.scican.com](http://www.scican.com)

### Mehrfach ausgezeichnete Behandlungseinheit

Mit Soaric bietet Morita eine formvollendete Lösung für den anspruchsvollen Praxisinhaber. Dies belegen anerkannte Auszeichnungen, die der innovativen Behandlungseinheit bereits zuteil wurden: So erhielt das Familienunternehmen Morita für das funktional-elegante Design des zahnärztlichen Arbeitsplatzes im Jahr 2012 den Good Design Gold Award des Japan Institute of Design Promotion (JDP) sowie insgesamt drei iF awards des Internationalen Design Forums (iF) – darunter einen für die intelligente Bedienoberfläche sowie den begehrten iF Gold award 2012 für die Produktgestaltung. Dabei folgt Soaric konsequent



den individuellen Ansprüchen von Behandler und Patient. So lässt sich die Einheit in sämtlichen Aufbauformen intuitiv bedienen. Dank schwenbarer Armlehne und abklappbarem Fußteil können auch Menschen mit eingeschränkter Beweglichkeit problemlos auf dem Patientenstuhl Platz nehmen. Die durchdachte Anordnung der Instrumente unterstützt den Zahnarzt von der Alleinbehandlung über das Arbeiten aus der 12-Uhr-Position bis hin zu einer reibungslosen 4-Hand- oder 6-Hand-Behandlung. Über das Bedienpanel lassen sich Sitz- und Höheneinstellungen des Patientenstuhls sowie alle Instrumentenparameter für Turbinen, Motoren und Scaler leicht steuern. Sechs Fußtasten ermöglichen es auch, die Einstellungen des Fußschalters individuell nach den Behandlungsschwerpunkten zu programmieren. Dank der großen Vielfalt an Systemkomponenten lässt sich mit der Einheit beinahe die vollständige Bandbreite der modernen Zahnheilkunde bis hin zu komplexen Wurzelkanalbehandlungen abdecken.

ANZEIGE

# Flexibilität

in Form und Service

Aktion im Mai

**5% Zusatzrabatt**  
auf alle Schränke der Laborlinie „Swema“  
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Sie erreichen uns telefonisch unter:  
**03 69 23/8 39 70**

E-Mail: [service@le-is.de](mailto:service@le-is.de)  
Web: [www.le-is.de](http://www.le-is.de)





**Morita**  
[Infos zum Unternehmen]



J. Morita Europe GmbH  
Tel.: 06074 836-0  
[www.soaric.de](http://www.soaric.de)

## Leistungsfähige Polymerisationsleuchte

Ob Cordless oder kabelgebunden: Die VALO-Polymerisationsleuchten sind hoch leistungsfähig und praxisgerecht gestaltet. Drei Aushärte-Modi (1.000/1.400/3.200 mW/cm<sup>2</sup>) erfüllen die Forderung der Fachleute nach leistungsstarker Lichtpolymerisation. Breitband-LEDs mit Wellenlängen von 395–480 nm stellen sicher, dass alle lichthärtenden Kunststoffe zuverlässig ausgehärtet werden. Die Leuchten sind kaum länger als eine Zahnbürste und ebenso handlich. Die Kabel-Version wiegt nur 77g, die Cordless-Version – mit Batterien – nur 170g. Der kleine Kopf ermöglicht das Erreichen jedes Mundbereiches. Eine Spezialglas-Linse bündelt das Licht und bringt den homogenen Lichtstrahl auch in die Tiefe einer Kavität. Der Leuchtenkörper besteht aus massivem, CNC-gefrästen Aluminium mit saphirharter, kratzfester Eloxierung und Teflon-Versiegelung. VALO Cordless beruht auf innovativer Batterie-Technologie und besonders energieeffizienten LEDs. Ein voluminöser, schwerer Akku ist unnötig; verwendet werden kleine, preiswerte Lithium-Eisenphosphat-Batterien (LiFePO<sub>4</sub>), die schnell geladen sind und Power für etwa eine Woche (ca. 400 Zyklen) geben. Ein durchdachter „Schlafmodus“ setzt bei VALO Cordless bereits nach 60 Sekunden ein; dennoch ist die Leuchte bei der geringsten Berührung sofort wieder voll einsatzfähig.



**Ultrudent Products**  
Tel.: 02203 359215  
[www.updental.de](http://www.updental.de)

**Ultrudent Products**  
[Infos zum Unternehmen]



## Lückenlose Überwachung der Versorgungstechnik

Vor Beginn eines jeden Arbeitstages in der Zahnarztpraxis muss klar sein, ob alle Systeme betriebsbereit und in Ordnung sind. Die Software Tyscor Pulse fasst alle relevanten Daten wie in einer Schaltzentrale übersichtlich auf dem Bildschirm zusammen. Das Programm zeigt den Betriebszustand sowie etwaige Fehler an und unterstützt bei Diagnose und Wartung. Für das Praxisteam wird die Arbeit deutlich erleichtert; eine unmittelbare Sichtkontrolle direkt am Gerät ist weitgehend überflüssig. Die Anzeige bevorstehender Wartungsarbeiten sorgt für höhere Betriebssicherheit: Ein fälliger Filterwechsel beispielsweise wird unübersehbar signalisiert. Tritt ein Fehler auf oder fällt ein Gerät doch einmal aus, kann ein entsprechendes Protokoll direkt vom PC aus per E-Mail an den Wartungsdienst oder den Servicetechniker verschickt werden. Dieser kann sich dann online einloggen und eine weitergehende Fehlersuche betreiben bzw. eine Diagnose erstellen. Überwachung und Kontrolle der Praxistechnik werden damit zusammengefasst und erheblich vereinfacht. Zum Start der neuen Software sind die Dürr Dental Tandem-Kompressoren und der Power Tower Silence 200 mit der kompatiblen Steuerung ausgestattet. Der Zahnarzt und sein Team sparen Zeit und können den Zustand der angeschlossenen Geräte auf einen Blick erfassen. Die Software Tyscor Pulse eignet sich für Praxen jeder Größenordnung und ist einfach erweiterbar – neu in die Praxis aufgenommene Geräte, welche die Technik unterstützen, können unkompliziert integriert werden.



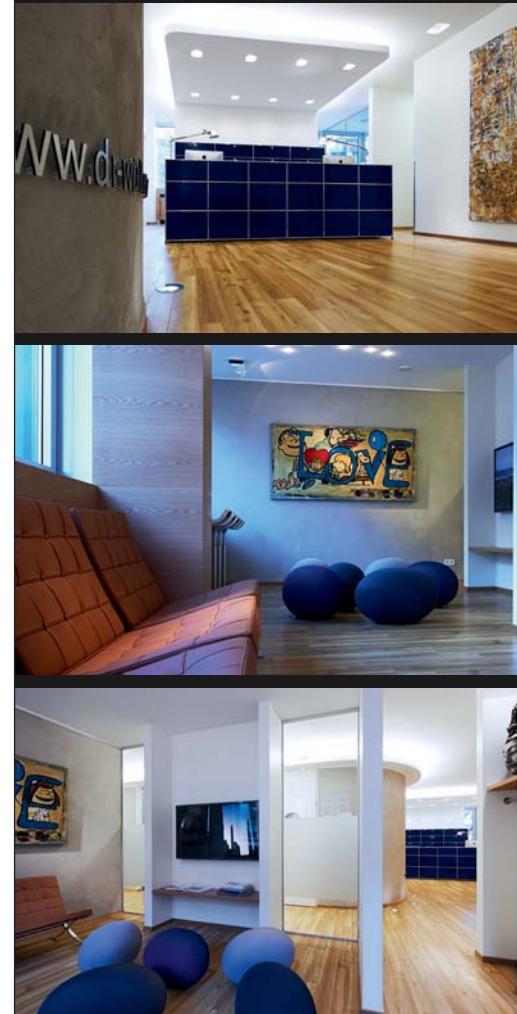
Dieser kann sich dann online einloggen und eine weitergehende Fehlersuche betreiben bzw. eine Diagnose erstellen. Überwachung und Kontrolle der Praxistechnik werden damit zusammengefasst und erheblich vereinfacht. Zum Start der neuen Software sind die Dürr Dental Tandem-Kompressoren und der Power Tower Silence 200 mit der kompatiblen Steuerung ausgestattet. Der Zahnarzt und sein Team sparen Zeit und können den Zustand der angeschlossenen Geräte auf einen Blick erfassen. Die Software Tyscor Pulse eignet sich für Praxen jeder Größenordnung und ist einfach erweiterbar – neu in die Praxis aufgenommene Geräte, welche die Technik unterstützen, können unkompliziert integriert werden.

**DÜRR DENTAL AG**  
Tel.: 07142 705-231  
[www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR DENTAL**  
[Infos zum Unternehmen]



# IDEEN FÜR RÄUME.



**GÖKE**, PRAXISKONZEpte

Collenbachstraße 45  
40476 Düsseldorf  
Telefon 0211 8628688  
[goeke-praxiskonzepte.de](http://goeke-praxiskonzepte.de)

### Provisoriumszement für alle Fälle

Zur temporären Befestigung von Provisorien stehen Zahnärzten heute diverse unterschiedliche Dentalzemente zur Verfügung. Am häufigsten zum Einsatz kommt die Gruppe der Zinkoxid-Zemente. Diese sind als eugenolhaltige und eugenolfreie Variante verfügbar. Für welche Variante sich Zahnärzte auch immer entscheiden, drei wesentliche Eigenschaften sollte der Zement unbedingt bieten: Sichere Haftung sowie leichte und rückstandsreine Entfernung. Eingesetzt im Frontzahnbereich sollte aus ästhetischen Gründen zudem ein Zement ge-



wählt werden, der keine Verfärbungen generiert und möglichst „unsichtbar“ ist. DUX Dental bietet mit ZONEfree erstmals einen Provisoriumszement, der all diese Eigenschaften in sich vereint. Als weltweit erster transluzenter eugenolfreier Zinkoxid-Zement bietet er Zahnärzten neue Optionen bei der temporären ästhetischen Versorgung. Die in ZONEfree enthaltenen prismatischen Nafonfüllstoffe wirken wie kleine Glasperlen

und reflektieren die Farbe der benachbarten Zähne.

Damit sorgen sie für einen „Chamäleon-Effekt“, bei dem der Zement optisch mit seiner Umgebung verschmilzt. Sichtbare Spuren des provisorischen Dentalzements, die insbesondere im Frontbereich zu ästhetischen Einbußen führen können, gehören ab sofort der Vergangenheit an. ZONEfree kann über Dentaldepots bezogen werden.

**DUX Dental**

Tel.: 00800 24146121 (gebührenfrei)  
[www.dux-dental.com](http://www.dux-dental.com)

### Neue Behandlungseinheit mit antibakteriellen Oberflächen

Die Behandlungseinheiten von XO CARE A/S werden kontinuierlich weiterentwickelt, ohne dabei die gewohnte Optik einzubüßen. So ist die Basiseinheit der XO 4 bereits seit 2004 auf dem Markt, jetzt gibt es die Behandlungseinheit in vier neuen Farben. Deren puderbeschichtete Oberflächen sind dauerhaft vor Bakterien geschützt. Mithilfe von Nanotechnologie werden Silberpartikel in die Beschichtung eingebracht und schützen so die Oberfläche vor der Keimbesiedlung. Die XO 4 wird serienmäßig in der Farbe „schneeweiß“ geliefert. Alternativ gibt es die eierschalenfarbene Variante oder das Modell in „tiefschwarz“. Die Oberflächen sind bei allen Farben matt lackiert. Als besonderer Service haben alle der mehr als 30 Einzelteile die vom Kunden ausgewählte Farbe. Das XO Scuba Polster für den Patienten- und den



Zahnarztstuhl ist atmungsaktiv und rutschfest. Ab sofort ist das Polster in fünf neuen Farben erhältlich, sodass die Kunden nun zwischen insgesamt zehn Farben wählen können. Alle XO 4-Einheiten sind jetzt mit dem XO Wasserenthärter ausgestattet. Der Filter verhindert die Kalkbildung in Ventilen und Leitungen und garantiert damit eine zuverlässige Behandlung. Darüber hinaus sinkt der Kalkanteil im Wasserzulaufsystem der Einheit durch die neue Filteranlage XO Water Clean mit Anti-Kalkzusatz. Optional kann die XO 4 Einheit mit einem neuen Bildschirm mit HD Display ausgestattet werden. Mithilfe des Doppelarmgelenks können Zahnärzte den Bildschirm selbst an Patienten in Liegeposition heranziehen. Alle XO 4-Einheiten enthalten serienmäßig den neuen Saugschlauchhalter mit automatischer Rückholfunktion.

**XO CARE A/S**

Tel.: +45 7020-5511

[www.xo-care.com](http://www.xo-care.com)

### Innovative Gerätekonzellation

Als A-dec vor gut zwei Jahren mit dem A-dec 200 einen Prophylaxeplatz vorstellte, hat sich schnell gezeigt, dass Zahnarztpraxen Prophylaxeplätze benötigen. In Zeiten des optimalen Zeitmanagements muss dieser Platz jedoch zugleich auch den Anforderungen eines „vollwertigen“ Ausweichplatzes genügen. Deshalb hat A-dec mit der A-dec 200/300 zu Beginn des Jahres eine neue Gerätekonzellation vorgestellt: das 300er Arztelelement, bekannt von der A-dec 300, 400 und 500/300, den unterschiedlichen Behandlungsstühlen und den unterschiedlichen Speifontänen.



Dank dieser Konzellation ist der A-dec 200 Arbeitsplatz optimal aufgewertet und kann die Lücke zwischen dem reinen Prophylaxe- und einem voll erweiterbaren Behandlungsplatz füllen: Mit Luftsteuerung in Symbiose mit hochwertigen elektrischen Komponenten (ZEG, Mikro-Motor mit und ohne Endo-Funktion) und der Robustheit von Luftinstrumenten, mit Integration der modernsten Abscheidetechniken von DÜRR DENTAL und METASYS für die Nass- bzw. Trockenabsaugung sowie Amalgamseparation. Die neue A-dec LED-Leuchte ist integrierbar. Dabei gilt das A-dec Geburtstagsspezial: Bei Bestellung eines Behandlungsplatzes wird die 371/200 Halogenleuchte berechnet, aber eine LED-Leuchte geliefert.

Der Vertrieb erfolgt über die von A-dec autorisierten Vertragshändler; weitere Informationen für A-dec in Deutschland sind über die Eurotec Dental GmbH erhältlich.

**Eurotec Dental**

[Infos zum Unternehmen]



**Eurotec Dental GmbH**

Tel.: 02131 13334-05

[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info)

## Komplettsystem zur manuellen Aufbereitung

Mit der Reinigungs- und Desinfektionsserie WL-clean, WL-cid und WL-dry hat ALPRO MEDICAL ein sicheres Komplettsystem zur manuellen Aufbereitung entwickelt. In Kombination mit spezifischen Adapters entfernt die Produktserie zuverlässig Verschmutzungen



auch an schwierigen Stellen im Inneren der Instrumente. ALPRO MEDICAL bietet mit WL-clean eine universelle, gebrauchsfertige, aldehyd- und alkoholfreie Spül- und Reinigungslösung zur nicht proteinfixierenden Innenreinigung von Hohlkörperinstrumenten vor der Desinfektion bzw. Sterilisation von z. B. zahnärztlichen Turbinen, Hand- und Winkelstücken sowie innengekühlten Instrumenten an. Durch die Anwendung der WL-Serie nach jedem Patienten verringern sich nachweislich die im Instrument befindlichen Proteinrückstände deutlich unter den seit Dezember 2013 von der DGSV, DGKH und AKDI geforderten Richtwert (< 80 µg). Mit der gebrauchsfertigen und aldehydfreien Desinfektionslösung WL-cid ist nach der hygienischen Vorreinigung mit WL-clean eine Desinfektion aller Innenflächen einschließlich der Medienkanäle leicht möglich. Die Desinfektionsleistung von WL-cid entspricht dem Anforderungskatalog von VAH/DGHM sowie der neuen Leitlinie der DVV. WL-cid ist bakterizid (inkl. TBC und MRSA), levurozid und viruzid gegen behüllte Viren (HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza [inkl. H1N1 und H5N1]) und unbehüllte Adeno- und Noroviren und ist nach den aktuellen, praxisnahen DVV-low-level-viruzid-Testkriterien geprüft und begutachtet. Bevor die notwendige Pflege durchgeführt werden kann, müssen die Übertragungsinstrumente mit WL-dry oder WL-Blow getrocknet werden. Dieser Vorgang ist zusätzlich reinigungsunterstützend und trocknet die Kanäle und Innenflächen.

Mit diesem System können die Instrumente nach nur wenigen Minuten Aufbereitungszeit unmittelbar am nächsten Patienten verwendet oder gemäß der Risikobewertung des Robert Koch-Instituts weiter aufbereitet (z. B. verpackt sterilisiert) werden.

**ALPRO MEDICAL GMBH**

Tel.: 07725 93991

[www.alpro-medical.de](http://www.alpro-medical.de)

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



## NEU: HYDRIM G4 Thermodesinfektoren

Die innovative G4-Technologie der neuen HYDRIM G4 Thermodesinfektoren bietet zahlreiche interaktive Möglichkeiten, die helfen Praxisabläufe noch effizienter, sicherer und kostengünstiger zu gestalten. Außerdem verfügen die leistungsstarken Geräte, die in zwei Größen erhältlich sind, bereits serienmäßig über eine Aktivlufttrocknung und beinhalten die Rollwagen.



EN 15883-1/-2 konform



Wirksam gegen Schmutz und Keime



Einfache Bedienung über Farb-Touchscreen



Integriertes Fach zur platzsparenden Unterbringung der Reinigungslösung

# SciCan

Your Infection Control Specialist™

**SciCan GmbH**  
Wangener Strasse 78  
88299 Leutkirch  
Deutschland

Tel.: +49 (0)7561 98343-0  
Fax: +49 (0)7561 98343-699  
[www.scican.de.com](http://www.scican.de.com)



SciCan



@SciCan



SciCanTV

### Mehr Komfort in einer Behandlungseinheit

Die moderne Zahnarztpraxis setzt immer mehr auf innovative Konzepte, die es ermöglichen, dem Patienten mehr Komfort bei seinem Aufenthalt in der Praxis zu schaffen. Die Behandlungseinheit von Belmont CP ONE PLUS bietet hierzu ein Höchstmaß an Komfort. Das



beginnt bei dem angenehmen Beratungsgespräch mit dem Zahnarzt, beide in aufrechter Sitzhaltung in Augenhöhe, und führt weiter über die sanften, ruhigen Bewegungsabläufe des Behandlungsstuhles für die richtige Patientenlagerung, völlig ruckfrei durch die neue Elektrohydraulik mit sanftem Anlauf. Natürlich findet auch der Zahnarzt alle Ausstattungsmerkmale eines zeitgemäßen Behandlungsplatzes, die seine Tätigkeit unterstützen und es ihm erlauben, die volle Aufmerksamkeit dem Patienten zu widmen. Das Konzept der

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

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

**Belmont Takara**  
Company Europe GmbH  
Tel.: 06950 6878-0  
[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)



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

### IMPRESSUM

Ein Supplement von

**ZWP ZAHNARZT**  
WIRTSCHAFT-PRÄXIS

#### Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, Fax: 0341 48474-290, kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel.: 0341 48474-321	isbaner@oemus-media.de
Redaktion	Antje Isbaner Katja Mannteufel Susan Oehler	Tel.: 0341 48474-120 Tel.: 0341 48474-326 Tel.: 0341 48474-103	a.isbaner@oemus-media.de k.mannteufel@oemus-media.de s.oehler@oemus-media.de
Anzeigenleitung	Stefan Thieme	Tel.: 0341 48474-224	s.thieme@oemus-media.de
Grafik/Satz	Josephine Ritter	Tel.: 0341 48474-119	j.ritter@oemus-media.de
Druck	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel		



## Hygieneschränke flach und hoch



Die Hygieneschränke von Le-iS punkten durch ihre individuelle und jederzeit veränderbare Ausstattung. Die Front besteht aus einem Alurahmen mit satiniertem Glas und lässt sich, dank der Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp und der Blumotion Aufsätze, sanft und leise schließen. Auch Fronten mit Stahltür, farbigen oder Dekorgläsern mit eigenen Fotos sind möglich. Im Hygieneschrank befindet sich eine Schiene zum Einhängen der berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspender sowie des Becherspenders und Rollenhalters. Weiterhin können herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Einmalhandschuhe und Mundschutz oder Einlegeböden als Abstellfläche integriert werden. Gefertigt werden die Hygieneschränke in den Maßen 1.000 x 305 x 300 mm oder 1.000 x 610 x 300 mm bzw. davon abweichend nach Kundenwunsch.

**Le-iS Stahlmöbel GmbH**  
Tel.: 036923 80884  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

## Wirksame Wasserentkeimung

Mangelnde Wasserhygiene in der Zahnarztpraxis ist nicht erst dann ein Problem, wenn das Gesundheitsamt vor der Tür steht. Biofilm wird bereits problematisch, wenn Instrumente verstopfen oder im schlimmsten Fall Patienten durch die im Biofilm enthaltenen Keime erkranken. Wasserhygiene kann, sofern einem erfahrenen und kompetenten Partner vertraut wird sowie ein funktionierendes Konzept Anwendung findet, eine zusätzliche Existenzabsicherung sein. Zum einen besteht eine rechtliche Absicherung, zum anderen wird verantwortungs- und qualitätsbewusst gearbeitet. Hinzu kommen Kosteneinsparungen, da Reparaturen an Schläuchen und Instrumenten entfallen, wenn sich erst gar kein Biofilm bildet. Ebenfalls entfällt der Kauf meist unwirksamer Desinfektionsmittel. Leider herrscht jedoch nach wie vor ein Informationsdefizit, welche Verfahren zur Wasserentkeimung tatsächlich wirksam sind. Die BLUE SAFETY GmbH aus Münster bietet ein fundiertes Lösungskonzept zum Thema



Wasserhygiene an, das auf Basis hypochloriger Säure arbeitet. Neben regelmäßigen wissenschaftlichen Studien wird die Wirksamkeit des BLUE SAFETY Verfahrens täglich in der Praxis bestätigt. Das Wasser der von BLUE SAFETY versorgten Praxen ist direkt nach der Implementierung der Anlage keimarm und selbst Jahre alter Biofilm wird schonend abgebaut.

**BLUE SAFETY GmbH**  
Tel.: 0800 258372-33  
[www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

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

ANZEIGE

## DIE ZUKUNFT IHRER PRAXIS BEGINNT HIER:



ULTRADENT präsentiert die neuen Premium-Behandlungseinheiten mit vision U, dem einzigartigen Multimedia-System aus Hard- und Software.

So einfach zu bedienen wie ein Smartphone – über den hochauflösenden 21,5" Multi-Touch Monitor, mit vielseitiger Programmplattform und digitaler Intraoralkamera inklusive Codeleser.

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

**vision U**

vision U intuitiv begreifen:  
Jetzt online in 12 kurzen Filmen:  
[vision-u.de/download](http://vision-u.de/download)

# Komfort – neu definiert

## CP-ONE PLUS



### Neues „shockless“ System



Das neue „shockless“ System eliminiert alle Erschütterungen des Stuhls, hält den Patienten ruhig und bequem und garantiert eine stressfreie Behandlung.

#### Diese Vorteile bietet die neue CP ONE Plus Behandlungseinheit:

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

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

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

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