

Interview

Wie aus Implantologie ein ganz besonderes Opernerlebnis wird

Dr. Dr. Hans-Joachim Gath begrüßt seine Patienten auch dann auf einen Kaffee in seinen Räumlichkeiten, wenn kein Termin anliegt. Denn seine Patienten kommen gern in die Maximilianstraße. Dann nehmen sie gemeinsam Platz im Loungebereich, die Fenster weit geöffnet. Das Innere der Praxis eingebettet in warme Gold- und Magentatöne, im Außenbereich feines Münchener Flair inmitten von Louis Vuitton, Bloomberg TV und Bucherer-Uhren. Kurzum: Ein Praxiskonzept fernab konventioneller Praxisatmosphäre. Im Interview gibt Dr. Dr. Gath Einblicke in sein Konzept und erklärt, warum sich eine Reise nach Salzburg lohnt.

Herr Dr. Dr. Gath, bitte geben Sie uns einen Einblick in Ihre Praxisstruktur!

Seit über 10 Jahren bin ich niedergelassen, zuvor war ich an der Charité in Berlin tätig. Dort durchlief ich meine Ausbildung zum MKG-Chirurgen mit einer Zusatzausbildung in Plastischer Chirurgie. Es folgte ein Aufbaustudium in Aesthetic Laser Medicine. Zurück in

München, stieg ich in die Praxis von Prof. Hochreiter – die älteste kieferchirurgische Praxis der Stadt – ein und bin hier seit seinem Austreten mit Dr. Dr. Erhard Lazik in Form einer Praxisgemeinschaft tätig. Diese Praxis ist rund 300 Quadratmeter groß und liegt in der Landwehrstraße im Münchener Klinikviertel – eine Straße, die in den letzten Jahren

eine multikulturelle Entwicklung genommen hat.

An diesem Standort haben wir mit rund 70 Patienten am Tag einen recht hohen Patientenumsatz. Manche Patienten möchten aber einfach gern etwas individueller behandelt werden – so kam es u.a. zur Idee einer zweiten Praxis. Zudem wollte ich all das gern umsetzen, was ich in der Implantologie für wichtig halte. Dazu zählen beispielsweise die digitale Volumentomografie und ein kleines biotechnologisches Labor, da Anwendungen auf biologischer Seite meines Erachtens auch in der Zahnmedizin immer wichtiger werden, z.B. wenn es um die Züchtung autologer Knochen geht, wofür ich eine Zulassung habe.

Wie lange hat die Umsetzung bis zur tatsächlichen Eröffnung gedauert?

Die Eröffnung der neuen Räumlichkeiten war Ende Mai dieses Jahres, insgesamt hat die Umsetzung gut zweieinhalb Jahre gedauert. Es gab relativ schwierige Verhandlungen mit den Vermietern, da diverse Eigentümerwechsel in besagtem Zeitraum stattgefunden haben. Sicherlich nicht unbedingt erfreulich, aber es hatte zumindest den Vorteil, dass wir in der Zwischenzeit eine sehr detaillierte Praxisplanung durchführen konnten.



Abb. 1

▲ Abb. 1: Schon der Empfangsbereich verrät, dass es sich bei der Praxis von Dr. Dr. Gath um keine Praxis im herkömmlichen Sinn handelt.



Abb. 2a



Abb. 2b



Abb. 2c

▲ **Abb. 2a–c:** Der Wartebereich wurde in Form einer Lounge gestaltet, sein Highlight ist die Pyramide der Feng-Shui-Lehre (a). Die Praxis befindet sich in Münchener Toplage mit Blick auf die Oper (b). Im Handumdrehen kann die Lounge umgebaut werden und dient als Vortragsareal für bis zu 25 Personen (c).

Warum fiel Ihre Standortwahl auf das Palais an der Oper?

Das Palais an der Oper ist sehr zentral gelegen, zentraler geht es eigentlich nicht. Im Objekt war ursprünglich mal die alte Residenzpost ansässig. Anschließend verschiedene Zwischennutzungen, darunter eine Diskothek sowie ein Delikatessen-Outlet. Das Gebäude wurde komplett entkernt, nur die Fassade blieb erhalten, da sie denkmalgeschützt ist und sich an das Opernensemble angliedert. Heute befinden sich im Gebäude

verschiedenste Geschäftseinheiten – darunter meine Praxis.

Welches Konzept verfolgen Sie im neuen Objekt?

Wir möchten die Patienten in einer ausgeglichenen Atmosphäre behandeln. Dazu zählt der Concierge-Service, der die Patienten von vielen Dingen befreit. Dies geht bei der Parkplatzsuche los, über die Besorgung von Medikamenten bis hin zur Haustierbetreuung während des Aufenthalts. Wichtig war

mir zudem die Multifunktionalität. Da der Quadratmeterpreis in dieser exklusiven Lage kostspielig ist, galt es den Raum bestmöglich zu nutzen. Konkret bedeutet das, dass wir beispielsweise einen großzügigen Patientenwartebereich haben. Aber nicht in herkömmlicher Form, sondern als Lounge. Dieser Raum ist innerhalb von ein paar Minuten zum Vortragsraum umbaubar und bietet die Möglichkeit einer Parlamentsbestuhlung für 25 Personen. Im Boden haben wir Anschlüsse für Beamer und



Abb. 3



Abb. 4

▲ **Abb. 3:** Im OP-Bereich dominieren beruhigende Farben. ▲ **Abb. 4:** Natürliche, matte Farbgebungen spiegeln das Feng-Shui-Konzept wider und sorgen für Entschleunigung beim Patienten.



Abb. 5



Abb. 6

▲ **Abb. 5:** Ein biotechnisches Labor war bei der Praxisplanung besonders wichtig. ▲ **Abb. 6:** Im Beratungsraum werden dem Patienten OP-Simulationen vorgeführt und gemeinsam Röntgenbilder ausgewertet.

Projektionswand einbauen lassen, um den Raum als Vortragsraum nutzen zu können. Direkt daneben haben wir den OP, der eine Kameraausstattung besitzt, sodass Live-OPs übertragen werden können. Ein „out of the box“-Denken über den Horizont hinaus, das war mir wichtig!

Welche gestalterischen und technischen Ansprüche galt es umzusetzen?

Die Praxisräume wurden als veredelter Rohbau übernommen, sodass es gestalterisch noch viele Möglichkeiten gab. Deshalb habe ich von Beginn an die Henry Schein Architektin Anette Rabl

einbezogen und gemeinsam haben wir dann das Konzept erarbeitet. Immer wieder wurden Entwürfe erstellt bzw. bestehende optimiert, was mit der langen Mietvertragsverhandlungszeit zusammenhing. Nun ist die Praxis schon ein paar Wochen geöffnet und es gibt aktuell kein Detail, wo ich sagen würde, das haben wir falsch gemacht. Darüber bin ich sehr froh! Auch mein Kollege Dr. Heel war mir bei der Planung eine große Hilfe.

Was zudem hinzukam, war die Tatsache einer begrenzten Budgetierung. Ich bin 55 Jahre alt und die Bank gibt mir kein unbegrenztes Finanzierungsvolu-

men mehr. So musste ich genau kalkulieren, um schlussendlich das zu bekommen, was ich wollte. Auch hier hat mir Frau Rabl sehr gut geholfen. Um die Goldthematik an den Wänden zu realisieren, hätte sich eine aufwendige Spachteltechnik angeboten. Wir haben uns dann jedoch für eine sehr hochwertige goldfarbene Tapete entschieden. Gleiches betraf den Boden, denn hier entstand die Frage nach Echtholz oder nicht. Geworden ist es ein Linoleum, das kaum von Echtholz zu unterscheiden ist.

Welche Unterstützungen nahmen Sie bei Planung und Einrichtung zu Hilfe und wie gestalteten sich diese konkret?

Neben der Betreuung durch Henry Schein hatte ich noch einen anderen Projektsteuerer, der die Abstimmungen aller Mietparteien mit dem Gebäudemanagement und dem Vermieter abwickelte. Konkret habe ich von Henry Schein die Architekturleistung, die technische Beratung und die Ausstattung in Anspruch genommen.

Als ich die Messe infotag dental-fachhandel in München besuchte, wurde ich auf den slowenischen Möbelhersteller Kregar aufmerksam. Zwar ein Wagnis, aber letztendlich ein Glücksfall, denn das Ergebnis beeindruckt mich jeden Tag aufs Neue. Gemeinsam hatten wir einen Termin in einem Salzburger Sägewerk, dort suchte ich mir das Holz aus, was ich als Furnier haben wollte. Ich entschied mich für Tamoholz, ein seltener Baum, der in Asien wächst. Dann wurden Musterstücke angefertigt und auf Desinfektionsmittelresistenzen getestet, anschließend folgte die finale Umsetzung. Ein reibungsloser Ablauf und ein tolles Produkt!

Welchen Stellenwert hat die Lehre des Feng-Shui in Ihrem Praxiskonzept und wie wurde sie in der Einrichtung realisiert?

Da das gesamte Gebäude nach Feng-Shui erbaut ist, habe ich mich hinsichtlich der energetischen Seite der Praxis intensiv von Herrn Roman Christian Hafner beraten lassen. Besonders auch hinsichtlich der Störfelder, die jedes Gebäude hat. Wir haben dann versucht, ein dementsprechendes Farbkonzept umzusetzen und eine möglichst geborgene, nicht sterile Umgebung für die Patienten zu erzeugen, sodass – wenn man die



Abb. 7



Abb. 8

▲ **Abb. 7:** Auf ein DVT-Gerät legte Dr. Dr. Gath besonderen Wert. ▲ **Abb. 8:** Der großzügige Sterilraum.

Praxis betritt – diese nicht als Praxis erkennbar ist.

In den Räumen mit Behandlungseinheiten waren mir Glasfronten sehr wichtig, zudem haben wir versucht, die Torthematik umzusetzen. Das heißt, leichte Öffnungen beim Gang durch die Türen und ein Gang, der nicht gerade ist, sondern leicht schräg. Auch der Eingang zum OP ist besonders: er wurde im Farbton Magenta gestaltet, da diese Farbe beim Entspannen und Entschleunigen hilft.

Bei den Möbelfronten haben wir uns für besagtes Holz entschieden, weil in der gesamten Praxis matte, braune Töne das Farbempfinden definieren. Ergänzt haben wir das Ganze mit goldenen Elementen, wie beispielsweise den Lampen in organischer Blattform, die Henry Schein für uns gefunden hat. Diese werden handgeschöpft auf dünnem Papier und anschließend vergoldet. Das Highlight unserer Feng-Shui-Ausrichtung ist unsere Pyramide, die Harmonie und Kraft symbolisiert und beim Betreten der Praxis zum sofortigen Blickfang wird. Auch über eine mögliche Beschallung denke ich aktuell noch nach.

Welche Investitionsgüter finden sich in Ihrer Praxis?

Das Kernstück der Praxis ist ein DVT aus dem Hause Sirona. Im angrenzenden Besprechungsraum befinden sich zwei MACs, sodass wir den Patienten ihre Röntgenbilder zeigen und gleichzeitig das Beratungsprogramm zur Eingriffssimulation nutzen können. Im Steriraum gibt es u.a. einen Thermodesinfektor von MELAG. Wir haben eine Entsalzungsanlage und einen OP-Stuhl von brumaba. Zudem haben wir ein biotechnologisches Labor zur Herstellung von PRGF, welches bei großen Operationen wie Sinuslift routinemäßig mit großem Erfolg Einsatz findet.

Gibt es ein persönliches Einrichtungshighlight?

Das ist für mich ganz klar unser Loungebereich. Man sitzt im Sessel, öffnet die Fenster und schaut auf den Opernplatz – da braucht man kein Fernsehen mehr, das ist fantastisch! So haben wir im Sommer jetzt beispielsweise die auf einer Leinwand übertragenen Opernfestspiele „live“ miterleben dür-

fen. Auch für gemeinsame Stunden mit dem Praxisteam, Freunden oder der Familie ist es ein wunderbarer Ort, ein richtiger Meeting-Place.

Auch die Patienten sind außerhalb von Eingriffen jederzeit herzlich willkommen, auf einen Kaffee oder ein nettes Gespräch. Das Persönliche steht für mich und mein Team jederzeit im Fokus – eine Praxis, in die man gerne kommt. Letztendlich ist das Ganze natürlich auch eine Art Branding, mit dem ich die Praxis versehen möchte – auch im Hinblick auf meinen Ruhestand.

Wie bewerten Sie den Stellenwert von Praxisedesign und Ambiente im Kontext des Patientenmarketings?

Elementar sind Operateur und die zu behandelnde Person – alles andere ist Verpackung. Die aber wiederum keine leere Hülle sein darf, bei der das Handwerk nicht stimmt. Es nützt nichts, alles auf Luxus zu trimmen, wenn in einer Praxis im Endeffekt nur zweitklassige Ärzte arbeiten, die nicht mit Herzblut und Leidenschaft bei der Sache sind.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀◀



KONTAKT



Dr. Dr. Hans-Joachim Gath
Implantologie und
Gesichtsästhetik
im Palais an der
Oper

Maximilianstraße 2A
80539 München
Tel.: 089 25544810
E-Mail: info@drgath.com
www.drgath.com/praxis-oper/

Henry Schein Dental Deutschland GmbH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

EXATEC CYTEC CONTEC

Ergebnisse aus der Wissenschaft und Erfahrungen aus der Praxis, z.B. seit 2003 an der Poliklinik des ZMK Carolinum Frankfurt am Main, zeigen für unsere Wurzelstift-Systeme drei entscheidende Vorteile:

Höchste Biegefestigkeit

Dentinähnliche Elastizität zur Reduzierung von Wurzelfrakturen.

Mikro-retentive Netzstruktur der Stiftoberfläche zur Maximierung der Adhäsion.

Bitte fordern Sie unser ausführliches Informations-Material an!

TEST SETS

EUR 19.95 Inhalt: 3 Wurzelstifte + 3 Bohrer zzgl. MwSt, gültig bis 31.08.2014



Bitte Praxisstempel anbringen. Verrechnung über:

E.HAHNENKRATT GmbH
Fon 07232/3029-0 / Fax 07232/3029-99
info@hahnenkratt.com