Praxisneubau

„Eine Wohlfühlpraxis für jedermann“

Trifft man Frau Dr. Karin Terlau, lässt sich in keinster Weise erkennen, dass eine zehnmonatige Bauphase hinter ihr liegt. Freude zeigt sich in ihren Gesichtszügen, Harmonie und Leidenschaft. Eigenschaften, die sich ebenfalls in den Gesichtern von Team und Patienten wiederfinden sowie in der Ausstrahlung der Praxisräume. Von null auf hundert in zehn Monaten – Im Interview steht die Zahnvisionärin Rede und Antwort und erklärt, warum das Glück manchmal auf der anderen Straßenseite liegt.

Frau Dr. Terlau, bitte beschreiben Sie uns Ihre Praxis genauer!

Die Praxis umfasst etwa 250 Quadratmeter. Derzeit gibt es drei nutzbare Behandlungszimmer, darunter ein Prophylaxezimmer. Die anderen beiden Räume sind zwei vollwertige Behandlungszimmer, wovon eines für Spezialbehandlungen zusätzlich mit Mikroskop ausgestattet ist. Zudem besteht die Möglichkeit, die Praxis noch um zwei weitere Behandlungszimmer zu ergänzen. Den einen Raum habe ich jetzt erst einmal zum Wellnessraum mit einer Yasumi-Liege gestaltet. Wenn die Patienten längere Eingriffe haben, können sie sich anschließend erholen und ausruhen. Oder falls doch längere Wartezeiten sind, können die Patienten vorher noch etwas entspannen.

Einer meiner Tätigkeitsschwerpunkte ist die Implantologie. Hier habe ich 2006 den Master of Oral Medicine in Implantology am International Medical College gemacht. Außerdem verfüge ich noch über die Tätigkeitsschwerpunkte Parodontologie und Endodontie. Auch die ästhetische Zahnmedizin bereitet mir viel Freude.

Derzeit habe ich neun angestellte Mitarbeiterinnen, darunter eine Vollzeitkraft am Stuhl, eine Teilzeitkraft für die Rezeption, geringfügig beschäftigte Mitarbeiterinnen in den Bereichen Verwaltung und Prophylaxe sowie zwei Auszubildende. Alle Mitarbeiterinnen konnte ich aus der alten Praxis übernehmen, eine der zwei Auszubildenden kam neu hinzu.

Wie kam es zu der Entscheidung, sich zu separieren und eine Einzelpraxis zu eröffnen?

Die bisherige Praxis hatten wir bereits nicht in Form einer Gemeinschaftspraxis geführt, sondern eher als Praxisgemeinschaft. Das heißt, jeder Behandler hatte seine festen Patienten und in den Zeiten, wo ein Behandler aufgrund von Krankheit, Urlaub oder Fortbildung nicht da war, wurde der Patient intern an den

Abb. 1

Abb. 2

▲ **Abb. 1 und 2:** Großzügigkeit, Helligkeit und Transparenz waren Frau Dr. Karin Terlau bei der Praxisgestaltung sehr wichtig. Auf eine atmosphärische Gestaltung wurde deshalb bereits am Empfangstresen geachtet (Abb. 1) vor dem sich der Wartebereich befindet. Dieser wurde in einen nach allen Seiten geöffneten Glaskorpus (Abb. 2) integriert mit angrenzendem Spielbereich für Kinder.

Abb. 3

Abb. 4

Abb. 5

▲ **Abb. 3 bis 5:** Helle Farben und Naturtöne dominieren die Behandlungszimmer. Das Behandlungszimmer 3 besitzt ein Mikroskop für endodontische Eingriffe (Abb. 5). Um den Patienten die Möglichkeit des Ausruhens nach Eingriffen zu ermöglichen, wurde ein Zimmer mit Wellnessliege (Abb. 4) eingerichtet. Dieser Raum kann optional zu einem weiteren Behandlungszimmer gestaltet werden.

Kollegen überwiesen. Die Praxis an der Wallstraße verfügte jedoch über nur fünf Behandlungsräume und wurde unseren Kapazitäten einfach nicht mehr gerecht, eine Erweiterungsmöglichkeit gab es nicht. Wir hatten dort bereits verschiedene Modelle durchdacht, ob man zum Beispiel eine Satellitenpraxis eröffnet, uns letztendlich aber dafür entschieden, dass jeder seine eigene Praxis führt.

Dann habe ich mich auf die Suche begeben und da es auch keine Animositäten gab, konnte ich mich auch im näheren Umfeld umschauen. Das war gut, denn die Analyse der Patienten hatte ergeben, dass 75 Prozent der Patienten aus Borken kommen. Daher war es für mich naheliegend, hierzubleiben. So mussten sich auch die Patienten nicht großartig umorientieren, denn viele Patienten scheuen den Weg, wenn sie fünf oder zehn Kilometer weiter in einen anderen Stadtteil fahren müssen.

Bei der Immobiliensuche bin ich dann auf diese Räumlichkeiten gestoßen. Zunächst sollten sie nur vermietet werden, aber mieten wollte ich nur ungern, weil für die Installation einer Zahnarztpraxis ein enormer Invest getätigt werden muss, was beispielsweise Elektrik, Strom, Wasser, Gas und die Druckluftleitungen anbelangt. Nach Gesprächen mit dem damaligen Inhaber konnte ich die Immobilie letztendlich doch erwerben.

Wie lange dauerte es von der Idee bis zur fertigen Praxis?

Mein Kollege und ich haben uns im Oktober 2013 zur Praxisteilung entschieden. Die jetzige Immobilie habe ich dann zunächst unter Vorbehalt gesichert und der eigentliche Kauf wurde erst im Februar 2014 getätigt. Da es eine Eigentümergemeinschaft ist, war noch nicht richtig klar, ob hier Kernbohrungen stattfinden und ob wir genug Fenster hinzufügen dürfen oder ob ich den vorderen Eingang barrierefrei gestalten kann. Als sich dann herauskristallisierte, dass die meisten zustimmen werden, haben wir Mitte Februar/Anfang März auch schon mit den Abbrucharbeiten und der Kernsanierung begonnen.

Am 1. Juli konnte ich dann meine ersten Patienten behandeln. Das war wirklich ein knapper Zeitraum und es gab sehr viele kurze Nächte, vor allem weil ich bis kurz vor der Eröffnung in Vollzeit gearbeitet habe.

Allerdings hätte ich nicht in der Form weiter arbeiten gehen können, wenn mein Mann und mein Vater nicht gewesen wären. Mein Vater ist gelernter Elektromeister mit einer zusätzlichen Ausbildung zum Gas-/Wasserinstallateur und hat mir dabei geholfen, den Gesamtüberblick zu bewahren und mich bei koordinativen Fragen unterstützt.

Außerdem hat er bei den ganzen Abrissarbeiten mitgeholfen. Mein Mann hat die Leute im Hintergrund angespornt, wodurch wir zeitlich alles geschafft haben.

Was war Ihnen besonders wichtig am Objekt, an der Gestaltung und Ausstattung?

Das Raumkonzept in meiner neuen Praxis transportiert Offenheit, Weite, Wärme und Transparenz. Gerade Angstpatienten nehmen die Wohlfühlatmosphäre sehr positiv auf – aktiv flankiert von meinem sensitiven und serviceorientierten Team. Der Wartebereich liegt räumlich im Mittelpunkt der Praxis, die Patienten sollen sich eher fühlen wie im Wohnzimmer, denn in einem Wartezimmer.

Ich biete Zahnbehandlungen für die ganze Familie an, vom kleinsten Budget bis zur hochpreisigen Gesamtversorgung, jeder Patient erhält die bestmögliche Beratung und Behandlung.

Natürlich sind Barrierefreiheit und eine bequeme Parkplatzsituation im Vorfeld gut bedacht worden.

Warum fiel Ihre Wahl einer Zusammenarbeit auf NWD und wie hat sich diese konkret gestaltet?

Ich kenne Herrn Budde von NWD jetzt schon viele Jahre, und er ist immer sehr engagiert und mit viel Herzblut bei der Arbeit. Bereits in der anderen Praxis hatte er uns schon kompetent unterstützt und betreut, hat viele Ratschläge und Verbesserungsvorschläge gegeben.

Zudem hatte ich die Gelegenheit, mich in der Erlebniswelt Dentale Zukunft umfangreich zu informieren. Man findet dort die Möglichkeit, die Praxisräume nachzustellen und großzügige Sortimente an Einrichtungsvarianten. Außerdem nutzte ich die Unterstützung beim Design, der Innenarchitektur, den Lichtsystemen, Fußböden, Tapeten usw. und konnte durch diese Hilfe relativ schnell zum Ziel kommen.

Alleine hätte ich das alles so in dieser Form sicherlich nicht geschafft. Denn auch der Sachverstand und die medizinischen Fachhintergründe sind wichtig: zum Beispiel, welches OP-Licht das Beste ist. Da haben wir sehr lange diskutiert, ob das Design nun schön oder funktionell sein soll. Wir hatten auch einige Meetings mit Frau Herr-Krebs, die mich beim Interieurdesign unterstützt hat, und mit Herrn Hahn, der für die Planung der Praxis verantwortlich war.

Auch zu zwei anderen Immobilien, die ich zur Vorauswahl hatte, wurden Zeich-

▲ **Abb. 6a und b:** Das eigens für die Prophylaxe eingerichtete Zimmer dominiert in frischem Blau. Ein Highlight ist hier die besondere Deckengestaltung.

nungen angefertigt, obwohl noch gar nicht klar war, welche Immobilie ich tatsächlich nehmen wollte. Diese Unterstützung rechne ich NWD sehr hoch an, ich habe mich immer gut aufgehoben gefühlt.

Bitte fassen Sie die wichtigsten Investitionsgüter zusammen, die sich hier in den Räumlichkeiten befinden.

Die größten Investitionsgüter sind drei Behandlungseinheiten von Planmeca, ein DVT und ein Kleinröntgengerät, ebenfalls von Planmeca. Im Steribereich ist das Mobiliar von Kappler Med+Org sowie ein Thermodesinfektor und ein Sterilisator von MELAG. Aus der alten Praxis habe ich noch einen Autoklaven (DAC UNIVERSAL von Sirona) mitgebracht.

Was die Hersteller betrifft, ist es sehr überschaubar, aber wenn doch mal etwas zu reparieren ist, dann ist es vom technischen Aufwand her einfacher.

Welcher ist der Raum, in dem Sie sich am liebsten aufhalten?

Mein Lieblingszimmer ist das Zimmer 3, weil ich da mein Mikroskop habe. Außerdem ist das Zimmer ruhig und hat einen schönen Blick in den Garten. Da arbeite ich am liebsten. Vom Design her gefällt mir auch das Prophylaxezimmer mit der harmonischen Gestaltung sehr gut. Die Dominanzfarbe ist hier Blau, da sie Frische und Wohlfühlen vermittelt – meiner Meinung nach der perfekte farbliche Rahmen für den Prophylaxebereich.

Natürlich spiegelt die ganze Praxis auch meinen persönlichen Geschmack wider. Ich habe mich bewusst für runde Formen und warme Farbtöne entschieden, um das Wohlgefühl zu steigern und für eine beruhigende Atmosphäre zu sorgen. Zudem bietet ein natürlich gehaltenes Farbkonzept meiner Meinung nach den größten Freiraum, wenn doch irgendwann einmal etwas verändert werden soll, denn dann lässt sich mit ein paar Farbtupfern im Accessoirebereich viel umgestalten.

Inwieweit ist Ihre Praxis digitalisiert?

In der Praxis ist alles digitalisiert: Vom Röntgen über die Behandlungsstühle bis hin zur Sterilgutverwaltung. Ich arbeite karteikartenlos, wie bereits in der alten Praxis, einzige Ausnahme sind hier ältere Röntgenaufnahmen der Patienten.

Welche Idee steckt hinter den Einbauschränken mit den mobilen Trays?

In der alten Praxis war es häufig der Fall, dass etwas im Zimmer fehlte und die Mitarbeiterin oft aus dem Zimmer gehen musste, um es zu holen. Dadurch, dass mehrere Behandler in der Praxis waren, wurde vielleicht vorher etwas rausgenommen, was jetzt benötigt wurde. Daher möchte ich das in der jetzigen Praxis gern vermeiden. Da kam die Idee, dass alles auf einen Wagen kommt, was für eine bestimmte Behandlung benötigt wird. Wenn ich eine Präparation habe, wird der Wagen ins Zimmer gefahren und da liegen alle Sachen bereit: das Alginat, das Abformmaterial, die Retraktionsfäden, die Abformlöffel. Ich weiß dann, dass die Mitarbeiterin nicht aus dem Zimmer raus muss, um etwas zu holen.

Wie ist die bisherige Resonanz bei Ihrem Team und Ihren Patienten?

Die Rückmeldungen sind durchweg positiv. Die Mitarbeiterinnen sind sehr motiviert und aufgeschlossen, was Schulungen und Einweisungen betrifft. Auch die Mitarbeiterinnen, die normalerweise nur vormittags da sind, haben sich bisher immer Zeit genommen, wenn mal eine Schulung auf den Nachmittag fiel. Der Zusammenhalt ist sehr stark, sodass wir auch gemeinsame Teamausflüge planen, wie beispielsweise nächstes Jahr zur IDS.

Welche nächsten Ziele haben Sie für Ihre Praxis?

Das Thema Prophylaxe liegt meinem Team und mir besonders am Herzen. Dieser Bereich wird mittelfristig noch weiter ausgebaut, auch mithilfe von kurzweiligen Informationsveranstaltungen für Patienten.

Meine Räumlichkeiten bieten sehr gutes Erweiterungspotenzial, sodass ich mir auch vorstellen kann, eine Zahnärztin oder eine Ausbildungsassistentin einzustellen. Doch nun genießen wir erst einmal die aktuellen Möglichkeiten, lassen die Routine Einzug halten und tun das, was wir am besten können: für den Patienten da sein und ihn in all seinen Belangen unterstützen. Damit ganz persönliche Visionen von schönen und gesunden Zähnen Realität werden.

Vielen Dank für das Gespräch!

>> KONTAKT

Dr. Karin Terlau
Butenwall 43
46325 Borken
Tel.: 02861 90278-0

E-Mail: info@zahnvisionen.de
www.zahnvisionen.de

NWD Gruppe
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7607-0
Fax: 0800 7801517
E-Mail: ccc@nwd.de

EMS

AIR-FLOW MASTER PIEZON® → FÜR ERFOLGREICHE SUB- UND SUPRAGINGIVALE PROPHYLAXE, SCALING INKLUSIVE

PIEZON NO PAIN
ems-swissquality.com

AIR-FLOW KILLS BIOFILM
ems-swissquality.com

"I FEEL GOOD"

EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW® ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz