

Auch die schönste Praxis kommt mal in die Jahre. Sei es, weil die intensive Nutzung Spuren hinterlässt oder sich Stil oder Farbgeschmack der Betreiber mit der Zeit verändert haben. Wie man ohne einen kompletten Umbau ein sichtbares „Facelifting“ solcher Praxen erreichen kann, verrät uns Rudi Kassel, Mitinhaber von herzog, kassel + partner, im Interview.

Abb. 1c

Abb. 1a–c: Rezeptionsgestaltung nach der Linienführung eines Lamborghini Gallardo.



Abb. 1a

„Facelifting“ der Praxis: Wenig Aufwand, große Wirkung

Autorin: Katja Mannteufel

Herr Kassel, Sie richten seit Jahrzehnten bundesweit Praxen ein und begleiten Ihre Kunden zum Teil über ganze Dekaden. Was raten Sie Bauherren, die eine an sich funktionierende, aber ein wenig in die Jahre gekommene Praxis haben?

Zunächst einmal ist es natürlich wichtig, eine Bestandsaufnahme zu machen. Meist besprechen wir bei einem Termin vor Ort, wo die empfundenen Defizite liegen. Sind es tatsächlich „nur“ optische Faktoren, die stören, oder sind auch funktionelle Probleme, etwa nach der Umstrukturierung interner Abläufe, zu lösen. Bei älteren Praxen ist es, um ein Beispiel zu

nennen, häufiger so, dass die großen Karteischränke, die es früher noch gab, abgeschafft werden. Das schafft viel Spielraum für die

**Grundsätzlich aber gilt:
Entscheidend ist, für was
der Bauherr stehen will.**

Neugestaltung des Rezeptionsbereichs. Oder eine Praxis zieht um, auch dann können bestehende Dinge weiter genutzt werden.

Außerdem haben wir häufiger den Fall, dass bestehende und gut laufende Praxen von der jungen Generation übernommen werden. Da gilt es dann nicht nur, deren Ansprüche an die Funktionen der Praxis zu berücksichtigen, sondern manchmal auch, den Prozess der räumlichen Veränderung zwischen den Generationen zu moderieren.

Wie packen Sie eine solches „Facelift“, wie Sie sagen, dann an?

Im ersten Schritt versuchen wir herauszufinden, was den „neuen Geist“ der Praxis ausmachen soll. Wir berücksichtigen dabei natürlich,


reuss
EINRICHTUNGEN
**Kreative Planung, perfekte
 Ausführung – auf uns ist Verlass.**


www.reuss-einrichtungen.de

Willkommen...

„...bist Spezialisten für individuelle
 Einrichtungskonzepte, die ebenso
 schön wie funktional und ergonomisch
 durchdacht sind.“

Unsere Erfahrung beruht auf einer
 Vielzahl von Projekten im Bereich
 Zahnarztpraxen, Tageskliniken und
 Krankenzentren, die wir von der Pla-
 nung bis zur Umsetzung realisieren.

Verleihen Sie
 einen Termin mit uns.

Rüdiger Reuss
 auf dem

Reuss Einrichtungen GmbH

Steinbeisstr. 1 • 78655 Dunningen

Tel: + (49) (0) 74 03/92 02 - 0

Fax: + (49) (0) 74 03/92 02 - 21

Abb. 1b

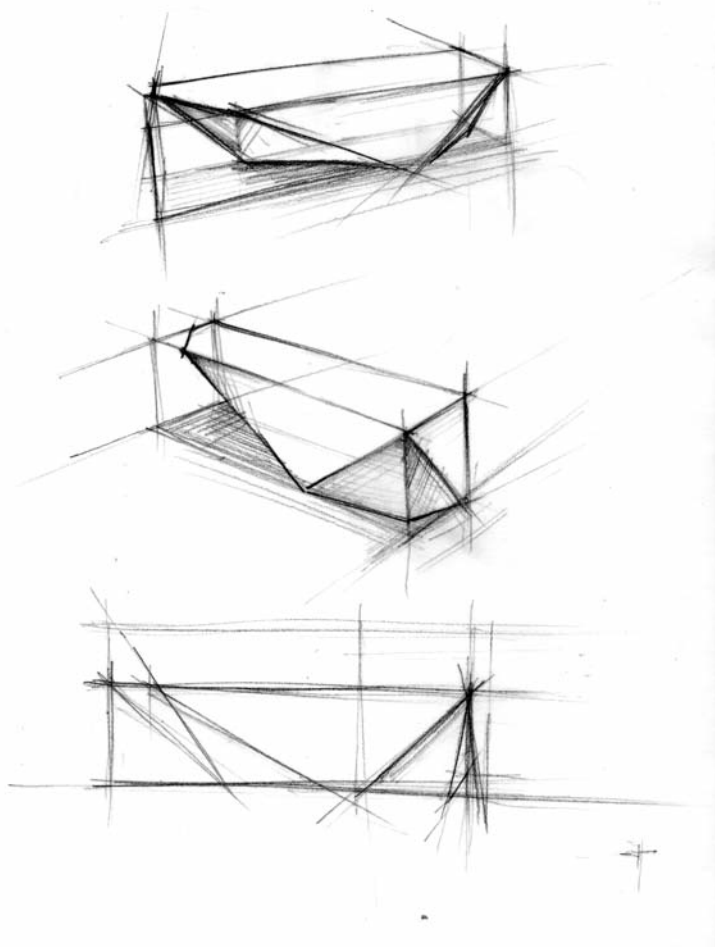


Abb. 1a: Vorbild für den Entwurf. – Abb. 1b: Entwurfsskizzen per Hand. – Abb. 1c: Finaler Empfangstresen.

was schon vorhanden ist und was neu ge-
 dacht werden kann. Grundsätzlich aber gilt:
 Entscheidend ist, für was der Bauherr stehen
 will.

Geben Sie da eine Richtung vor?

Wenn unser Kunde dies wünscht, selbstver-
 ständlich. In der Mehrzahl aller Fälle aber
 hören wir erst einmal, welchen Style unser
 Kunde bevorzugt, ob es neue Lieblingsfarben
 gibt oder – was gar nicht selten vorkommt –
 ein bestimmtes Objekt der Schlüssel zu ein-
 nem Look sein soll. Das kann ein Urlaubs-
 Mitbringsel sein, ein Kunstwerk, eine be-
 stimmte Leuchte... Inspirationen gibt es viele.

Und anhand solcher Objekte kreieren Sie dann einen neuen Look?

Zuweilen ja. Dann sehen wir uns an, für was
 das Objekt steht. Beispielsweise haben wir
 mal eine Rezeption nach der Linienführung
 eines Lamborghini Gallardo gestaltet. Des-
 sen mehrfach gekippte Flächen haben wir
 in einen Baukörper aus Corian übersetzt.
 Oder wir hatten eine Bauherrin, die leiden-
 schaftlich gerne an der See ist. Also hat dies
 den Look für die Umgestaltung vorgegeben.

Was bedeutet das konkret?

Wir fragen uns, für was ein Objekt oder ein
 Stil stehen: für welche Materialien, welche
 Art der Verarbeitung, welche Farbwelten,
 welche Traditionen. Danach setzen wir die
 Dinge konsequent ein. Wir haben schon Bö-
 den aus Kunststoff gegossen, aber häufig
 auch Echtholz verlegt. Wir setzen oft Corian

Schließlich treten wir nicht an, um eine „Praxis von der Stange“ zu gestalten.

als Werkstoff ein, weil dessen seidig glatte
 Oberfläche einfach phantastisch ist. Aber
 wir nutzen genauso traditionelle Materia-
 lien, spielen mit Licht oder gestalten Flä-
 chen grafisch. Wir fühlen uns da nicht fest-
 gelegt, ganz im Gegenteil. Schließlich treten
 wir nicht an, um eine „Praxis von der Stange“
 zu gestalten. Und das bedingt eben, sich bei
 vielen Stilen und in vielen Welten zu Hause
 zu fühlen.

Abb. 2a–c: „Facelift“ – Neugestaltung einer bestehenden Praxis nach Übernahme.



Abb. 2a



Abb. 2b

Und wie machen Sie das?

Uns ist es wichtig, Trends zu erfassen und zu erleben, wie bestimmte Dinge authentisch gestaltet werden können. Deshalb reisen wir viel und holen uns Inspirationen aus aller Welt. Die setzen wir dann für die durchgängige Gestaltung von Räumen um.

Wenn Sie einen solchen Leitfaden mit Ihrem Bauherrn gefunden haben – wie lange dauert die Neugestaltung?

Wer will, bekommt ein Rundum-sorglos-Paket bei uns.

Das ist unterschiedlich. Manchmal, wenn es nur kleine Veränderungen geben soll, reicht schon ein langes Wochenende, um die Praxis in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Besser ist es aber, die Neugestaltung in die Urlaubszeit zu legen, weil manche Dinge auch Trocknungszeiten benötigen. Länger als ein paar Wochen hat bei uns aber noch keine optische Retusche gedauert.

Gehört zu dieser optischen Retusche auch eine Art Stil-Beratung? Manchmal ist es ja so, dass in Praxen Accessoires gestellt werden, die so gar nicht dazu passen wollen...?

Das gibt es leider und wir erleben das auch häufiger. Deshalb beraten wir unsere Bauherren auf Wunsch natürlich gerne auch in dieser Hinsicht. Wir wissen, dass gerade Zahnärzte häufig Wert auf stylische Produkte oder echte Designikonen legen und natürlich helfen wir auch gerne dabei, Leuchten oder Möbel zu beschaffen. Darüber hinaus arbeiten wir auch mit Spe-

zialisten für Interior Styling zusammen, die sich um all die netten Kleinigkeiten kümmern, die einen Raum lebendig machen: Bilder und Skulpturen, Vasen und Accessoires, Textilien und so weiter. Man könnte also sagen: Wer will, bekommt ein Rundum-sorglos-Paket bei uns.

Herr Kassel, wir danken Ihnen für das Gespräch. ◀

Rudi Kassel
[Infos zur Person]

Fotos: Joel Micah Miller
Fotografie, Stuttgart

kontakt

herzog, kassel + partner
Rudi Kassel
Kaiserallee 32
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721 831425-0
Fax: 0721 831425-20
info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de



Abb. 2c

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 Speischaule 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

Wir freuen uns auf Ihren Besuch



Halle 8a
Stand B08

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