



BLUE SAFETY

RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene

SAFEWATER - **Einziges** erfolgreich klinisch validiertes und praxisbewährtes Wasserhygienekonzept für Behandlungseinheiten

Beratungstermin 0800 25 83 72 33 Erfahrungsberichte www.bluesafety.com



Jan Papenbrock (CEO BLUE SAFETY) Ranga Yogeshwar (Mentor TOP100) Christian Mönninghoff (CEO BLUE SAFETY)

ABSOLUT LIMITED

ANTHOS A5 AKTIONSMODELL PROPHYLAXE

LEASINGRATE mtl.

ab € **278,-***

Leasing mit 60 Monatsraten, Sonderzahlung 20 %

**ANTHOS CLASSE A5 "PROPHYLAXE",
NASSABSAUGUNG, ANTHOS**

**NEUE LED-
TECHNOLOGIE**



* Angebot nur so lange Vorrat reicht. Alle Preise und Leasingraten in Euro zzgl. MwSt., Leasingangebote freibleibend. Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere allgemeinen Lieferbedingungen. Abbildungen sind Beispiele und können mehrpreispflichtige Ausstattungen enthalten

anthos

DIE ANTHOS A5 Prophylaxe-Edition

Diese Einheit bietet alles, was ein moderner Prophylaxeplatz benötigt. Neben den Anschlußmöglichkeiten für externe Geräte einer LED-Arbeitsplatzleuchte und der 6F-Spritze ist auch die Verkabelung für eine Multimedia-Nachrüstung bereits enthalten. Somit sind Sie fit für die Zukunft.

Ihr persönlicher Vorteil:

Wir bieten Ihnen diese Einheit bundesweit an und verfügen über ein limitiertes Kontingent. Fragen Sie uns noch heute an und wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

FreeTel: 0800-1400044

FreeFax: 08000-404444

www.henryschein-dental.de

info@henryschein.de

Erfolg verbindet.

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

20 DESIGNPREIS 14



Gewinnerpraxis: Modernes Design in historischer Kulisse

In der jüngst veröffentlichten „Existenzgründungsanalyse für Zahnärzte 2013“ von der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer (apoBank) und des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) fielen die höchsten Investitionen von Zahnärzten für die Neugründung von Einzelpraxen an. Den Angaben zufolge waren diese im Vergleich zu 2012 leicht gestiegen und lagen im Erfassungszeitraum bei rund 365.000 Euro. Gemäß der Erhebung entfiel dabei der größte Investitionsanteil auf medizinische Geräte und die Einrichtung.

Soweit die Statistik. Und was hat dies mit dem ZWP Designpreis 2014 zu tun? Mit insgesamt 70 Bewerbern hat nicht nur die Teilnehmerzahl wieder Rekordniveau erreicht. Auch die durchgängig hohe Qualität der Wettbewerbsbeiträge von Praxisinhabern, Architekten, Designern, Möbelherstellern und Dentaldepots ist bezeichnend.

So präsentiert sich in diesem Jahr jede Zahnarztpraxis, ob im Alt-, Neu- oder Erweiterungsbau, mit ganz individuellen Ideen. Darüber hinaus zeugt das Gros der Bewerbungen von einer besonderen Architektursprache und dem harmonischen Zusammenspiel von Farbe, Form, Licht und Material. Und einige der Teilnehmer überraschen schlichtweg – mit

ihrer Einzigartigkeit und perfekten Umsetzung in Architektur und Design.

Diese bedingungslose Verbindung von Schönheit und Funktionalität vereinen die „Zahnärzte im Kaisersaal“ um Zahnarzt Andreas Bothe am Berliner Kurfürstendamm in überaus gelungener Weise – herzlichen Glückwunsch an „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2014!

Darin treffen historische Pracht und schlichte Klarheit aufeinander und vermitteln ein kompositorisches Gesamterlebnis. Damit kann die Gewinnerpraxis künftig gezielt werben: Diese erhält die exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG im Wert von insgesamt 3.500 Euro für den professionellen Webauftakt.

Die insgesamt neun bestplatzierten Zahnarztpraxen finden Sie ab Seite 24.

Im kommenden Jahr wird der ZWP Designpreis neu vergeben. Einsendeschluss für alle Bewerber ist am 1. Juli 2015. Die Teilnahmebedingungen, -unterlagen und einen Überblick über alle Prämierten seit 2002 finden Sie unter www.designpreis.org. Wann überzeugen Sie uns mit Ihren Ideen? Wir freuen uns darauf.

Ihre ZWP-Redaktion

Teilnehmer des ZWP
Designpreises 2014
[Bildergalerie]



Abb. 1: (v.l.n.r.) Ingolf Döbbecke (Vorstandsvorsitzender OEMUS MEDIA AG), Christine Schreckenbach (Architektin pmhLE GmbH), Ralf Hug (Geschäftsführer pmhLE GmbH). – **Abb. 2:** Ralf Hug. – **Abb. 3:** (v.l.n.r.): Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG), Antje Isbaner (Redaktionsleitung ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, OEMUS MEDIA AG). – **Abb. 4:** (v.l.n.r.): Ralf Hug, Stefan Thieme, Christine Schreckenbach.

Welche Emotionen wollen wir denn eigentlich hervorrufen? Vilém Flusser, Medienphilosoph und Kommunikationswissenschaftler, sagt: „Der Designer ist ein hinterlistiger, Fallen stellender Verschwörer.“ Gilt das auch für den Innenarchitekten? Ich meine, ja!



Abb. 1

Emotionen auslösen mit räumlicher Gestaltung

Autorin: Dipl.-Ing. Barbara Eitner

Aber was bedeutet das für unser Thema? Was bedeutet das für Material, Farbe und Oberfläche in der konzeptionellen Innenarchitektur? Wir Innenarchitekten spielen mit den Emotionen unserer Kunden bzw. der Patienten unserer Kunden. Wollen wir, dass sich der Patient in der Zahnarztpraxis kompetent und technisch auf dem

neuesten Stand betreut fühlt, so gestalten wir das Umfeld entsprechend. Wollen wir, dass der Patient dem Arzt nicht auf dem Flur begegnet, wo er ihm kostbare Zeit raubt, planen wir einen zweiten Flur oder Schlupftüren zwischen den Behandlungsräumen. Sollen sich der hereinkommende Patient und die Helferin am Empfang auf Augenhöhe begegnen, schaf-

fen wir einen Steharbeitsplatz oder eine höhenverstellbare Theke. Wir können erfreuen, verwundern, beruhigen, berühren, belastigen, Respekt einflößen, erstaunen, überraschen und vieles mehr. Wie machen wir das? Wir entwickeln nicht allgemeingültige, sondern auf den Kunden zugeschnittene Konzepte –



Abb. 2



Abb. 3

Flexibilität

in Form und Service

5% Zusatzrabatt auf alle Schränke der Sterilisationsmöbellinie „Veranet“
(ausgenommen sind hierbei die Arbeitsplatten sowie das Zubehör)

Aktion im September



Design & Funktion

- gerade Blendenform
- umlaufende Dichtung an allen Blenden
- U-Griffe
- Teilauszüge
- Dämpfungssystem an allen Schubladen für ein lautloses Schließen und somit mehr Ruhe und Konzentration
- Sterilisationszeilen sind nach individuellen Wünschen und Vorstellungen planbar
- erhältlich mit: HPL (Schichtstoff)
HiMacs (Mineralwerkstoff)
Sile Stone (Quarzwerkstoff)
Glas Arbeitsplatten

Telefonisch erreichen Sie uns unter:

03 69 23/8 39 70



Abb. 4



Abb. 5

Geschichten in 3-D –, die in allen uns zur Verfügung stehenden Disziplinen der Gestaltung transportiert werden und die alle Bereiche der Sinneswahrnehmung ansprechen:

Dabei bedienen wir uns zum Beispiel der Signaletik (von französisch *signalétique*, dt. *kennzeichnend*). Die Signaletik dient der räumlichen Orientierung von Menschen in einem Gebäude. Ein Signaletik-Konzept bewegt sich zwischen Architektur, Design, Farbenlehre, Psychologie, Sinneswahrnehmung und kultureller Prägung. Die komplette räumliche Gestaltung wird ganzheitlich angegangen. Raumstruktur, Wandfarben, Beschriftung der Türen und Glasflächen und Wände sowie konzeptionelle Wandgestaltung mit Grafiken oder Fotodrucken bauen aufeinander auf und ergeben ein Gesamtkonzept. Im Optimalfall bewegt sich der Patient in der Praxis dann sicherer und gut gelaunt von A nach B, weil er geleitet wird und dabei noch die schöne Gestaltung wahrnimmt. Neben der Signaletik gibt es noch den neuen Begriff „Signterior“. Er bedeutet die Verschmelzung von Innenarchitektur und Grafikdesign/Typografie. Neben den klassischen Gestaltungsmitteln setzt hier der Innenarchitekt gezielt Grafikkonzepte oder Fotokunst ein, die jedoch nicht als gerahmte Bilder an die Wand gehängt werden, sondern durch die Hilfsmittel der verschiedenen Printmöglichkeiten mit der Architektur verschmelzen.

Emotionen entstehen also durch die Wahrnehmung.

Nehmen denn alle Menschen gleich wahr? Prof. Dr. Wolf Singer, Hirnforscher, meint: „Unser Gehirn bestimmt, wie uns die Welt erscheint.“

Eine Information überschreitet die neurologische Schwelle, wir werden aufmerksam. Da wir nicht wahrnehmen können, ohne zu bewerten oder Gefühle zu entwickeln, erfolgt im nächsten Schritt eine subjektive Bewertung.

Die Filterung auf dieser Ebene ist ein psychologischer Prozess, der u. a. von unserer Persönlichkeit, unseren Prägungen, Erfahrungen, Werten und Glaubenssystemen, aber auch unserer Tagesform abhängig ist.

Durch Subjektivität jeder Wahrnehmung entsteht unser Bild von der Wirklichkeit. Wolf Singer meint, dass unsere Wahrnehmungssysteme in hohem Maße interpretativ seien. Und im Alter verändert sich unsere Wahrnehmung: Altersbedingte Linsentrübungen verursachen eine Blau-Gelb-Störung, die bei nahezu jeder Person, die älter als 60 Jahre alt ist, nachweisbar ist. Die Trübung der Augenlinse mit der

daraus resultierenden erhöhten Absorption blauen Lichtes verändert auch die Wahrnehmung von Weiß. Weiß erscheint dann gelblich. Ein grauer Rindenstar stört wiederum das Farbunterscheidungsvermögen durch den erhöhten Streulichtanteil, der zur Netzhaut gelangt. Dies führt zu einer Entsättigung der Farben. Dabei ist die Störung des Farbsehens nur eine von vielen altersbedingten Störungen. Außerdem gibt es natürlich nicht nur altersbedingte Einschränkungen, sondern auch Behinderungen und Krankheiten, die Einschränkungen mit sich bringen. Barrierefreies Planen oder Planen für Demenzkranke sind hier Stichworte, die zum Tragen kommen.

Welche Schlüsse lassen sich daraus für die Gestaltung ziehen?

Wenn wir wissen, wen wir vor uns haben, wie seine Bedürfnisse sind und wie er wahr-



Abb. 6

mayer

Innenarchitektur
mit Belmanufaktur

nimmt, schaffen wir es besser, Räume zu gestalten, die den Menschen erreichen, die bestimmte Emotionen wecken oder auch verhindern, zum Beispiel bei Angstpatienten.

Ein besonders wichtiger Punkt bei der Konzeptentwicklung und -umsetzung ist die Wahl des Materials, der Oberfläche und der Struktur. Paul Watzlawick, österreichischer Kommunikationswissenschaftler, Psychotherapeut, Soziologe, Philosoph und Autor sagt: „Man kann nicht nichtkommunizieren.“ Das gilt natürlich auch für Materialien! Sie sagen etwas aus – selbst wenn es Imitate sind. Im Beispiel wurde ein PVC-Boden in Holzoptik eingesetzt, wie es häufig gemacht wird. Dies ist immer strittig bei Gestaltern. Die einen finden es unehrlich, die anderen wollen die freundliche Atmosphäre, die nur ein Holzboden erzeugt, und das bei hygienischen Bedingungen, desinfektionsmittelresistent, mit geringer Aufbauhöhe, da es sich um eine Renovierung und keinen Neubau handelt. Im gleichen Beispiel wurde im Wartezimmer und am Empfang als Akzentwand ein Natursteinriemchen eingesetzt, kombiniert mit einem Farbakzent. Die Patienten sollen sich zu Hause fühlen. Naturstein wirkt hier solide, vertrauenerweckend (Abb. 2–3).

Eine andere Möglichkeit ist, im Wartezimmer einer Praxis über QR-Codes an den Wänden virtuelle Zeitschriften zur Verfügung zu stellen, die sich die Patienten aufs Smartphone oder aufs iPad herunterladen können (Abb. 6). Technologie macht vieles möglich.

In einem unserer Konzepte läuft der Patient beim Eintreten in die Praxis direkt auf eine Wand zu, dies ließ sich architektonisch nicht anders lösen, weil es eine Praxis mit bereits bestehender Raumstruktur war. Nun nutzen wir die Wand einfach zur Kommunikation und der Patient wird dort mit den Worten „Schön, wenn Sie lächeln“ empfangen. Seit neun Jahren funktioniert das sehr gut.

Es gibt also diverse Möglichkeiten, durch räumliche Gestaltung beim Patienten ein bestimmtes Bild von der Praxis, vom Zahnarzt oder der Zahnärztin, der Medizin, die dort praktiziert wird, zu erzeugen und Emotionen zu wecken. Den Rest müssen Sie selbst liefern! ♦

Barbara Eitner
[Infos zur Autorin]



kontakt

Barbara Eitner
Dipl.-Ing. Innenarchitektin (FH) AKNW
null2elf interior design | marketing
Duisburger Straße 44
40477 Düsseldorf
Tel.: 0211 41604-60
Fax: 0211 41604-59
info@null2elf.de
www.null2elf.de



räume realisieren
lassen



- _ grundrissplanung
- _ einrichtungsentwurf
- _ elektro-, sanitärplanung
- _ lichtkonzeption
- _ material-, farbgestaltung
- _ beratung bei raumausbaue + mietverhandlungen
- _ beauftragung mit full-service, kostenplan + zeitplan
- _ produktion der einrichtung
- _ accessoires + kunst

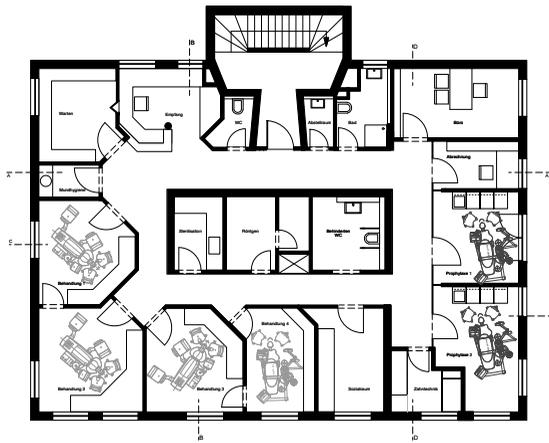
mehrfach
zwp-designpreis
prämiert

mayer gmbh
emaliansstraße 6
DE 76086 sulzfeld

tel +49 (0) 72 67 - 9 19 97-0
fax +49 (0) 72 67 - 9 19 97-8

info@mayer-lm.de
www.mayer-lm.de





« vorher



Abb. 1a

Abb. 1b

Zahnarztpraxen müssen sich im alltäglichen Praxisbetrieb bewähren – bei Praxispersonal und Patienten. Maßgeblich trägt nicht zuletzt ein gelungenes Leitsystem dazu bei, den Praxisalltag so angenehm wie möglich zu gestalten und einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

Entspannt durch die Praxis

Autor: Steffen Bucher

Eine bereits bestehende Praxis in der Gemeinde Staig im Landkreis Alb-Donau sollte neben Umbaumaßnahmen ein allgemeines Refreshing erfahren. Die Praxisinhaber Dr. Harald Linder und Dr. Rainer Linder wünschten sich ein Ambiente, das Helligkeit und Fri-

sche verspüren lässt. Bislang prägten dunkle Farbigkeiten und eine in die Jahre gekommene Praxiseinrichtung die vorherrschende Atmosphäre.

Bis zur Fertigstellung im August 2013 ist durch die baulichen Maßnahmen eine Art Mittel-

Abb. 1a, b: Ansichten der Praxis vor dem Umbau.

block entstanden, der alle Versorgungsbereiche innehat und die Anmutung eines großen Möbels transportiert. Dazu wurden die Wände mit lackierten MDF-Platten beplankt. Die Möbel im Bereich der Behandlungsräume, des Empfangs und im Wartezimmer wurden dem Look des Mittelblocks angepasst und entworfen.

Gestaltungskonzept mit Leitsystem

Die Raumstruktur der 190 Quadratmeter großen Praxis gibt eine Art „Rundweg“ vor. Unterstützt wird die Laufrichtung durch das in den Farben des Praxislogos neu gestaltete lineare Leitsystem, das Akzente in der sonst weiß gehaltenen Praxis setzt. Dieses greift die bestandsbedingten Winkel von 45 Grad auf sowie das horizontale Fugenbild mit seinen partiell verlaufenden Lichtbändern, das ebenfalls sichere Orientierung bietet. Durch die Ausrichtung der Raumbenennungen gibt das Leitsystem eine eindeutige Richtungsorientierung. Dabei verlaufen die Be-

» nachher



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Empfangstresen und gegenüberliegender Mittelblock mit Lichtbändern. – Abb. 3: Ein Folienplott an den Glaselementen nimmt das Design der Lichtbänder auf und sorgt für Sichtschutz.



Fotos: 12:43 Architekten, Lars-Erik Prokop

Abb. 4



Abb. 5

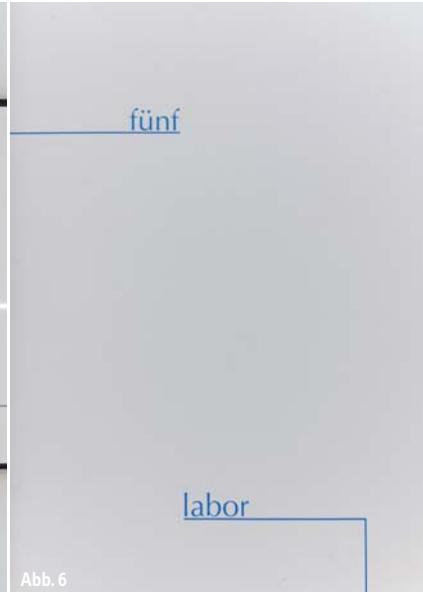


Abb. 6

Abb. 4: Lichtbänder bieten Orientierung und setzen Akzente. – Abb. 5: Die Farben des Praxislogos gaben die Farbigkeit der Folienplots an der Decke vor. – Abb. 6: Die Raumbezeichnungen an der Decke greifen die 45-Grad-Winkel der Praxis auf.

zeichnungen der einzelnen Räumlichkeiten ungewöhnlich entlang der Decke. Diese bot sich jedoch aufgrund der niedrigen Höhe ideal als beispielbare Ebene an. Ein wichtiger Aspekt der beiden Zahnärzte war weiterhin, dass die Orientierung über die Decke den Blick nach oben schweifen und die Patienten folglich mit erhobener, selbstbewusster Haltung zur zahnmedizinischen Behandlung kommen lässt.

Fazit

Ein funktionales Leitsystem erleichtert den reibungslosen Praxisbetrieb und trägt er-

heblich zum Ankommen und Wohlbefinden der Patienten bei: Diese fühlen sich in ihren Fragen ernst genommen, werden auf einfachstem Weg durch die Praxis geleitet und können somit entspannt der Behandlung entgegensehen. Das gesamte Praxisteam profitiert wiederum von der daraus resultierenden ruhigen Atmosphäre, die die Konzentration auf das Wesentliche, eine optimale Behandlung der Patienten, erlaubt.

Dennoch sollte ein gutes Leitsystem nie losgelöst von der Innenarchitektur der Praxis konzipiert werden. Schließlich soll es sich zu einem harmonischen Ganzen fügen, das

sich wechselseitig ergänzt und vorhandene Synergien zum Vorteil aller nutzt. ◀

kontakt

Steffen Bucher
 12:43 ARCHITEKTEN
 Bucher & Prokop GbR
 Alexanderstr. 107
 70180 Stuttgart
 Tel.: 0160 96688079
 mail@zwoelfdreiundvierzig.de
 www.zwoelfdreiundvierzig.de



Steffen Bucher
[Infos zum Autor]

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 Cobolaser.

vision-u.de

vision U

vision U intuitiv begreifen. Jetzt online in 12 kurzen Filmen: vision-u.de/download

Eine professionelle Konzeption und Planung ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Praxis, in der sich der Mensch wohl, gut aufgehoben und ebenso versorgt fühlt. Der Mensch und seine Bedürfnisse sollten bei jeder Planung im Mittelpunkt stehen. Optimale funktionale Abläufe, bestmögliche medizinische Versorgung, hygienisch unbedenkliche Materialien und Details und die Umsetzung aktuellster Richtlinien sind selbstverständliche Bestandteile des Gesamtkonzeptes. Doch sollte jede Planung den Patienten auf der einen und Arzt sowie Mitarbeiter auf der anderen Seite ein optimales Umfeld bieten.



Abb. 1: Detail Empfangsbereich. (Foto: Tobias Wille)

Conceptual Human-Centered Design

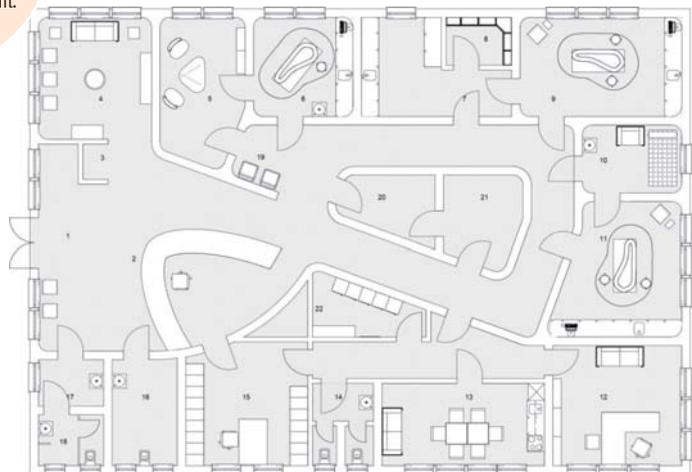
Autor: Prof. Dipl.-Ing. Carsten Wiewiorra

Es gibt viele Stressoren, die sich auf den Menschen auswirken: traumatische Erlebnisse bei einer vergangenen zahnärztlichen Behandlung, ein hektischer und grober Zahnarzt, unfreundliche Helferinnen, unangenehme Gerüche, Vibrationen des Bohrers, Behandlung ohne wirksame Betäubung, mangelnde Informationen über Behandlungsalternativen, mangelnde Empathie und immer die Panik und Angst vor Schmerzen. Auf all diese Faktoren kann der Planer oft keinen Einfluss nehmen. Die gut geplante Praxis kann aber durch bewusst oder unbewusst wahrzunehmende Faktoren einiges bewirken: Langes Warten in guter Atmosphäre kann kurzweiliger wirken und man entspannt, weil man vom Geruch und von Geräuschen aus den Behandlungszimmern verschont bleibt; ein Empfang in diskretem Abstand zu anderen Wartenden geschieht mit der nötigen Distanz zwischen Arbeitsplatz und Patienten. Rein bauphysikalisch muss die Praxis natürlich akustisch und klimatisch optimal konditioniert sein. Raumpsychologisch

sollte der Grundriss gut organisiert und mit optimaler und kreuzungsfreier Wegeführung konzipiert sein. Sind alle Räume wohlproportioniert, vermitteln diese den Patienten, aber auch den Mitarbeitern, die nötige Sicherheit auf der einen und Ruhe auf der anderen Seite. Eine richtige Farb- und Materialauswahl unterstützt positive Reize

und mindert visuellen Stress. Zu all diesem sind Innenraumgestalter in Form von Innenarchitekten und spezialisierten Architekten optimal ausgebildet: Gestalter, die sich insbesondere den Innenräumen widmen, müssen die Sensibilität für eine sehr feine Körnung im kleinsten Maßstab mitbringen. Hier zählt das Detail – jedes Detail! Und gerade das Detail.

Modellgrundriss aus: Bachelorthesis „Zahnarztpraxis für Angstpatienten“ von Heike Bosse, Hochschule Ostwestfalen-Lippe, betreut durch: Prof. Dipl.-Ing. Carsten Wiewiorra und Prof. Dr. phil. Andreas K. Vetter, WS 2013/14.

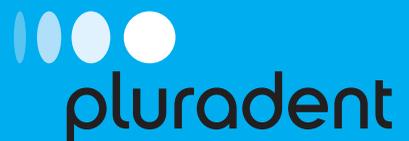




Raum für mehr Erfolg

Partnerschaftlich entwickeln wir mit Ihnen wegweisende Raumkonzepte. Bringen Sie Ergonomie und Gestaltung Ihrer Praxis in Einklang und verwirklichen Sie Ihre individuellen Ideen.

Sprechen Sie mit uns.



engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in rund 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Detail: Gestaltung mit Bestand. (Foto: whsa) –
Abb. 3: Detail: Möbel. – Abb. 4: Detail: Wandgestaltung
mit Kunst. (Foto: Tobias Wille)

Die Dentophobie ist nach der Angst vor dem öffentlichen Reden die am häufigsten auftretende Angst in der Bevölkerung.¹ Sie tritt bei 60–80 Prozent der Allgemeinbevölkerung auf, wobei Intensität und Ausprägung sehr unterschiedlich sein können. Gehen wir davon aus, dass ein Großteil der Patienten mit dieser Angst mehr oder weniger ausgeprägt zu tun hat, wird klar, wie wichtig das Wohlbefinden insbesondere in einer Zahnarztpraxis ist. Fühlt sich der Patient wohl, ist dieser entspannter bei der Behandlung, wird als Patient gebunden, empfiehlt die Praxis weiter. Das Wohlfühlen beginnt beim Empfang. Eine lockere oder wohnlichere, nicht an Krankheit und Schmerz erinnernde, Atmosphäre außer-

halb der Behandlungsräume ist förderlich. Der Wartebereich sollte Reize bieten, um den Aufenthalt kurzweilig zu gestalten und trotzdem einen Überblick über das Geschehen suggerieren. Ein direkter visueller, akustischer oder geruchsintensiver Kontakt zu den Behandlungsräumen sollte unbedingt vermieden werden. Hier kann die Materialwahl durchaus vom praxentypisch hygieneoptimalen Look abweichen und sogar überraschen. Es gibt inzwischen eine Unmenge an Werkstoffen, die verschiedene Materialeigenschaften optimal kombinieren. In den Behandlungsräumen wird das Optimum an neuester Technik, hygienischer Sicherheit und professionelle medizinische Versorgung er-

wartet, aber auch dort muss der Patient die Instrumente nicht in Gänze sehen und braucht Blickreize als Fixpunkt oder Ablenkung an der Wand oder auch an der Decke. Die Beleuchtung muss von den atmosphärischen bis hin zu den professionellen Bereichen die sich verändernden Raumfunktionen und Situationen unterstützen. Für die Wahrnehmung unserer Umwelt ist die Lichtsituation maßgeblich. „Die Orientierung und das Bewerten eines fremden Ortes werden durch das Licht gelenkt.“² Räume wirken auf unterschiedlichste Art und Weise, Emotionen werden hervorgehoben.³ Barrierefreiheit ist ein Muss in einer Arztpraxis. Nicht nur im Sinne von Inklusion und Behindertengerechtigkeit, sondern auch für die älter werdende Gesellschaft ist dies unabkömmlich. Und was für die einen notwendig ist, ist für alle anderen unter Umständen räumlicher Luxus, weil es auf Fluren und WCs nicht gewohnt beengt ist – Design for all. Inzwischen gibt es alle behindertengerechten Features und Mobiliar auch mit feinstem Design.

Der Patient ist die eine Seite der Praxis – Arzt und Mitarbeiter die andere. Die Praxis als Arbeitsplatz ist der Ort, an dem sich Menschen unter Umständen länger aufhalten als in ihrem Bett. Die Beschäftigten sollten sich optimal wohlfühlen, denn auch alle dort Arbeitenden sind die Visitenkarte der Praxis. Mögliche Distanz vom Kunden und die Möglichkeit des Zurückziehens erfordern gute Grundrisse und Möbel: eine kreuzungsfreie Wegführung von Patienten und Arzt bzw. Mitarbeitern verhindert ungewollte Kollisionen, Instrumente können ungesehen transportiert und Patienten diskret versorgt werden; Empfangstresen, die durch Lage und Aufbau sowohl Patientenzuwendung aber auch Konzentration ermöglichen. Findet sich der Mitarbeiter in einer gut gestalteten Atmosphäre von Arbeits-

ANZEIGE

Flexibilität
In Form und Service

Medizin Praxis
L & S Schmalz GmbH
Dental Labor

Aktion in September
5% Zusatzrabatt

Sie erreichen uns telefonisch unter:
0369 2378 39 70

E-Mail: service@ls.de
Web: www.ls.de

platz bis hin zu den Personalräumen wieder, wirkt sich dies sehr motivierend und somit auch geschäftsfördernd aus. Geht man gerne zu einem Ort, fühlt man sich wohl und ist lange und gerne einsatzbereit. Der durch das positive Umfeld motivierte Arzt und Mitarbeiter ist genauso Multiplikator wie der entspannte Patient.

Die Detmolder Schule für Architektur und Innenarchitektur ist dem Human-Centered Design verpflichtet. Dort ist im Wintersemester 2013/14 auf wissenschaftlicher Basis die Bachelorthesis „Zahnarztpraxis für Angstpatienten“ von Heike Bosse, betreut durch Prof. Dr. phil. A. K. Vetter und Prof. Dipl.-Ing. C. Wiewiorra, entstanden. Die Absolventin Heike Bosse hat darüber hinaus einen Leitfaden entwickelt, wie Praxen insbesondere für Angstpatienten gestaltet werden sollten. Die emotional wirksamen Gestaltungsformen werden folgendermaßen zusammenfasst: „Eine positive Atmosphäre wird durch den Einsatz spannungsvoller Materialkompositionen, die Anwendung eines ausgewogenen Farbkonzeptes und die Entwicklung einer klaren, ein-



Abb. 5:
Mitarbeiterbereich: Besprechungsraum. (Foto: whsa)

ANZEIGE

PEELVUE⁺

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



- ✓ **Validierungssystem:** u.a. Schließvalidatoren sowie eine Validierungsanleitung
- ✓ **Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2**
- ✓ **Erfüllt die RKI Anforderungen**

Steril und sicher, geht auch einfach und preiswert!

Gratis Probepackung und Validierungsanleitung anfragen: info@dux-dental.com



DUX Dental
Zonnabaan 14 • NL-3542 EC Utrecht
The Netherlands
Tel: +31 (0) 241 0024 • Fax: +31 (0) 241 0054
Email: info@dux-dental.com • www.dux-dental.com

 "like" us on
facebook
www.facebook.com/DUX-DentalEU

360grad-Praxistour

[Gewinnerpraxis 2013
von Priv.-Doz. Dr. Dr.
Michael Stiller, Berlin]



Abb. 6:
ZWP Designpreis-
Gewinnerpraxis 2013 von
Priv.-Doz. Dr. Dr. Michael
Stiller, Berlin. (Foto:
Christian Rose)

deutigen Formensprache im Zusammenspiel mit aufgelockerten Elementen erzeugt. Der Einsatz natürlicher Materialien im Dialog mit Glas- und Lichtakzenten wie das Gleichgewicht zwischen raumschaffenden und raumverdrängenden Einbauten sorgen für eine angenehme und einladende Atmosphäre.⁴ Eine klare, uns vertraute Formensprache wirkt harmonisch statt destruktiv. So auch vertraute Farben, Grundfarben, welche eine sinnliche, sanfte und leise, helle Farbgebung haben.⁵ Klare Grundfarben und kraftvolle, klare Linien sind nachvollziehbar und durchschaubar.⁶ Materialien wie Holz, Glas, Metall und Stein sind vertraute Elemente. Natürliche, uns bekannte Elemente fördern unbewusst die Heilung.⁷ Die Strukturen, Farben und Formen lösen Empfindungen wie Enge, Bedrängnis und Weite aus. Durch die Anwendung dieser Faktoren kann man kleine Räume vergrößern und große Räume behaglich machen, lange Flure verkürzen und enge Gänge breiter wirken lassen. Lautes, Starkes in der Struktur und Farbe drängt nach vorne, während Lichtes, Ebenes und Zartes zurückweichend wirkt.⁸ Ein komponiertes Zusammenspiel von differenzierten Lichtinseln und Effekten mit Farbimpulsen und kontrastierenden Materialien regen das Auge an.⁹ Der wohl komponierte Dialog der Gestaltungsformen kann Geschichten erzählen und feinfühlig auf den Patienten wirken. Gestaltungsmöglichkeiten sind im Bo-

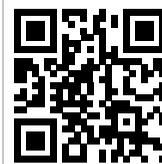
den eingelassene Intarsien wie die Anwendung runder Formen und ein aus Formen und Licht ausgebildetes Deckenfeld. Die verwendeten Materialien, Formen, Farben und Strukturen sollten sich bewusst durch die gesamte Praxis ziehen, um ein ruhiges Gesamtbild zu schaffen und verwandte Bereiche zu einer Einheit zu verbinden. Die Anwendung dieser Faktoren in der Praxisgestaltung, im Zusammenspiel mit der Kontrolle über Umwelteinflüsse, löst positive Empfindungen bei dem Patienten aus und verhindert Stress und Angst.“

Es gibt Menschen, die entwerfen ihre Visitenkarten selbst – genauso, wie andere sich bei Krankheit selbst versorgen. Man ist aber gut beraten, sich Profis zuzuwenden, die dementsprechend ausgebildet sind, ganzheitliche Konzepte entwickeln und diese bis ins Detail umsetzen und realisieren. Lösungen bieten viele Hersteller und Vertriebe von Praxiseinrichtungen und Ausstattungen. Innenarchitekten und spezialisierte Architekten sollten hinzugezogen werden, vor allem, wenn man keine standardisierte Lösung, sondern eine inspirierende individuelle Praxis schaffen will. Das Aufbrechen von Gewohnheiten und Hinterfragen von Standards ist guten Gestaltern zu eigen, die neue Lösungen und Wege suchen. So kann ein deutliches Alleinstellungsmerkmal durch die Praxisgestaltung nicht nur wirtschaftlich, sondern auch atmosphärisch „menschlich“ zum Erfolg führen. ◀

Literatur

- 1 Jöhren, P.; Margraf-Stiksrud, J., 2002.
- 2, 4, 9 Teichert, Ines; Spreklemeyer, Ralf; Steinberg, Markus: Praxis und Klinik – Gestaltung Funktion Ökonomie. Paderborn: Bonifatius GmbH 2003, S. 34, Z. 7–13/S.33.
- 3, 6, 7, 8 *ibid.*, S. 57, 22, 19, 67.
- 5 Monz, Antje; Monz, Johan, (2001), S. 19.

Carsten Wiewiorra
[Infos zum Autor]

**kontakt**

Prof. Dipl.-Ing. Carsten Wiewiorra
Hochschule Ostwestfalen-Lippe
Detmolder Schule für Architektur
und Innenarchitektur
wiewiorra hopp schwark architekten
Planckstraße 25
10117 Berlin
Tel.: 030 40056740
post@whs-architekten.de
www.whs-architekten.de

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Wachstum
Innovation
Visionen
Vertrauen
Ziele
Stabilität

dental bauer – das dentaldepot

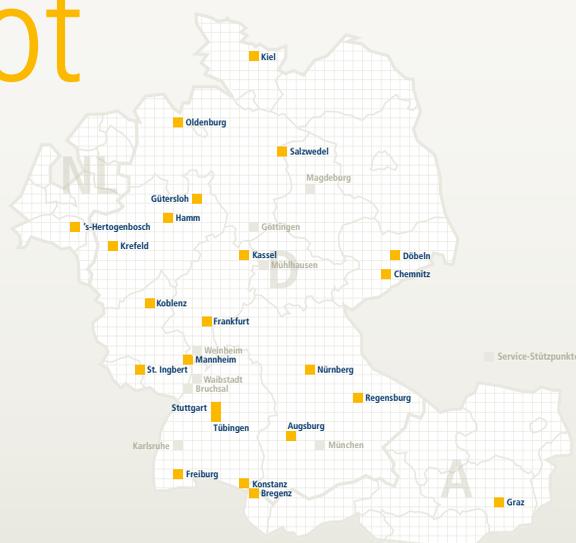
dental bauer steht für ein Unternehmen traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Es wird nach modernsten Grundsätzen geführt und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Derzeit sind rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder beschäftigt. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

- Zahnkliniken
- Praxen für Zahnmedizin
- Praxen für Kieferorthopädie
- Praxen für Mund-/Kiefer- und Gesichtschirurgie
- Zahntechnische Laboratorien

dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



www.dentalbauer.de



Abb. 1

Abb. 1–3: Praxis WOJAHN ZAHNMEDIZIN in Fürth.

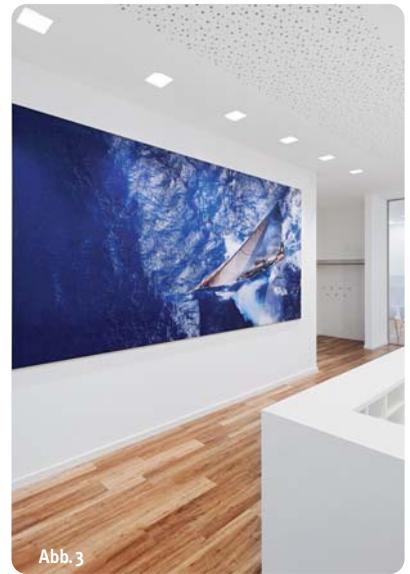


Abb. 3



Abb. 2

Seit bereits zehn Jahren planen der Düsseldorfer Innenarchitekt Hartwig Göke und sein Team bundesweit erfolgreich Arzt- und Zahnarztpraxen. Der Umfang der Planungsleistungen von GÖKE PRAXISKONZEPTE reicht vom ersten Entwurf über Installationsplanungen bis hin zu Detailzeichnungen einzelner Bereiche; die Ausführung erfolgt auf Wunsch inklusive Baubegleitung und Koordination der Gewerke durch Hartwig Göke.

Vom Praxiskonzept zur schlüsselfertigen Praxis

Autorin: Katja Mannteufel

Komplettiert werden kann die Praxis mit Möblierung und Beleuchtung durch den zweiten Geschäftszweig GÖKE PRAXISKONZEPTE PLUS. Seit 2006 steht Kunden dieses Modul zur Verfügung. Im Interview erzählt Inhaber und Gründer Hartwig Göke von den Besonderheiten bei Zahnarztpraxen und der „Praxis aus einem Guss“.

Herr Göke, wie kam es zur Idee, das Angebot für Ihre Kunden zu erweitern, welchen Prozess gab es bis dahin?

Ich war bereits seit Ende des Studiums 1986 als angestellter Innenarchitekt im Bereich Praxisplanung tätig und sah also von Anfang an, wie umfangreich das ist. Mit meiner Selbstständigkeit übernahm ich zunächst erst nur ganz klas-

Abb. 1: Großzügiges Entrée.
Abb. 2: Transparenter Wartebereich.
Abb. 3: Reizvoller Blickfang.

sich die Planung mit Baubegleitung, allerdings waren unsere Kunden mit dem Kostenniveau nicht ganz zufrieden. Unser Servicemodell bedeutet für den Kunden nun Kosten-




 DESIGN, CONSTRUCTION
 & MANUFACTURING
MADE IN GERMANY
 SINCE 1980



BEQUEME EINSTIEGSHÖHE



LÄNGSACHSENKIPPUNG



UNTERKIEFER-POSITION



OPERIEREN AUF IHREM LEVEL

OPERATIONSTISCHE FÜR MKG- & ORALCHIRURGIE



brumaba
OPERATING TABLE SYSTEMS

WWW.BRUMABA.DE

BRUMABA GMBH & CO. KG | BGM.-FINSTERWALDER-RING 21 | D-82515 WOLFRATSHAUSEN | DEUTSCHLAND | TELEFON: +49 (0) 8171 / 2672 - 0



Abb. 4, 5: Hochleitner Zahnärzte in Stephanskirchen.

Abb. 4: Zeitloses Design.



Abb. 5: Funktionalität en détail.

sicherheit, weil uns das Investitionsbudget bekannt ist, das Fremdanbieter zuvor meist außer Acht ließen. So sind uns kreative und gleichzeitig kostenbewusste Lösungen möglich.

Welche Besonderheiten müssen bei Zahnarztpraxen berücksichtigt werden und welchen Anspruch verfolgen Sie bei Entwurf, Planung und Ausgestaltung?

Kurz: Ergonomische Arbeitsabläufe, Hygienegerichtlinien, Bauvorschriften und das zur Verfügung stehende Budget müssen eingehalten werden bei einem zugleich hohen gestalterischen Anspruch des Kunden. Jede Praxis verlangt nach einem eigenen Gesicht, schließlich

sind Gestaltung und Einrichtung ganz wesentliche Komponenten des Wettbewerbs. Ich bevorzuge individuelle Planungen für schlüssige Konzepte in Bezug auf Farbgebung, Beleuchtung und Design der Einrichtung. Die Praxis sollte eine gewisse Selbstverständlichkeit vermitteln – nicht modisch, aber modern und zeitlos!

Welche Arbeitsweise bringt das mit sich, wie gehen Sie vor?

Das erste Konzept erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden mit einer genauen Bedarfsanalyse. Das erfordert eine intensive Zusammenarbeit und durchaus auch mal kontroverse Diskussionen.

Wir vereinbaren generell einen ersten unverbindlichen Gesprächstermin in unserem Büro, die nachfolgenden Termine finden jeweils an Orten nach Kundenwunsch statt. Und soll das erste Treffen schon mehr werden als ein persönliches Kennenlernen und gibt es bereits eine Wunschimmobilie, empfehle ich, falls vorhanden, schon vorab Architektenpläne zur Verfügung zu stellen, die es mir ermöglichen, schon vorab einen komplexeren Eindruck der Räumlichkeiten zu gewinnen. Schnell lässt sich so bereits im Vorfeld klären, ob die Räume überhaupt für eine Praxis geeignet sind, und auch, ob die gewünschte Anzahl an Behandlungsbereichen unterzubringen ist. Wichtig ist, die Bedürfnisse der Kunden wirklich zu erfassen.



Abb. 6, 7: Praxis 32zwei in Köln.

Abb. 6: Imposante Innenarchitektur.



Abb. 7: Wartelounge.

Wie nähern Sie sich den einzelnen Bedürfnissen an?

Im Dialog mit den Kunden! Da gibt es den Zahnarzt mit ganz konkreten Vorstellungen, aber auch den, der überhaupt kein Vorstellungsvermögen hat. Dann ist es ein langer Weg, sich an das Ziel heranzutasten oder den Kunden dorthin zu führen.

Grundsätzlich geht das aber nur gemeinsam! Ich sammle zunächst einmal alle Informationen und Wünsche meiner Kunden und versuche, diese im Anschluss planerisch zu erfassen und umzusetzen. Da das eine sehr kreative und komplexe Tätigkeit ist, handelt es sich bei meinem ersten Entwurf um eine Freihandskizze, die ich farblich von Hand unterlege. Dann folgt die Umsetzung in eine maßgenaue CAD-Planung auf Grundlage des Architektengrundrisses und im Anschluss unsere generell sehr detaillierte Installationsplanung: Installations-

Einmalig in Bayern

pläne, die einer permanenten Rücksprache beim Zahnarzt bedürfen, sind in meinen Augen ein Ding der Unmöglichkeit, denn der Kunde muss in der Bauphase ausreichend Entscheidungen treffen, da sollte er mit Fragen zu Installationen sicher nicht behelligt werden müssen. Wir wollen schließlich nicht nur Praxiskonzepte liefern, sondern unsere Kunden möglichst stark entlasten, denn auch während der intensiven Bauphase geht der Arbeitsalltag für sie weiter.

Ihr Servicemodell für ein gestalterisches Gesamtkonzept aus kompetenter Hand bedeutet außergewöhnlichen Einsatz für architektonisch anspruchsvolle Ergebnisse.

Gerade in der stressigen Bauphase haben wir fast rund um die Uhr, außerhalb jeglicher Bürozeiten, für unsere Kunden ein offenes Ohr. Auch gehen meine Beratungen auf Wunsch über theoretische Vorschläge hinaus. So haben zum Beispiel Dres. Wojahn (*Anm. d. Red.: Die Praxis WOJAHN ZAHNMEDIZIN in Fürth gehörte zu den Prämierten beim ZWP Designpreis 2013 und erhielt den Red Dot Award beim Thema Corporate Design.*) und ich gemeinsam die Düsseldorfer Bootsmesse besucht, um Anregungen zu sammeln, das gewünschte Thema „Segeln“ zu vertiefen und die Möglichkeiten der Präsentation in den zukünftigen Praxisräumen zu diskutieren. Das Resultat waren letztendlich großformatige Segelbilder, beeindruckende Schnappschüsse eines renommierten Fotografen aus erstaunlichen Perspektiven in einer ansonsten freundlich hellen und sehr geradlinigen Praxiseinrichtung. Ganz bewusst haben wir auf weitere Dekoration im maritimen Stil verzichtet, denn wie schnell verzettelt man sich gerade in solchen Elementen, und schon verfällt die vormalige Eleganz zu Kitsch! Entstanden ist eine zeitlose Praxis, die auch noch in vielen Jahren gefallen wird und trotzdem außergewöhnlich ist.

Was zeichnet eine gelungene Zahnarztpraxis aus – und gibt es die ideale Praxis überhaupt?

Als Innenarchitekt macht es mich glücklich, wenn Form und Funktion miteinander einhergehen und ein zeitloser, moderner Gesamteindruck entstanden ist. Die ideale Praxis ist die, in der sich der Zahnarzt wohlfühlt, mit der er sich identifizieren kann und die es ihm ermöglicht, sein Leistungsspektrum vollständig unter Beweis zu stellen – ganz im Dienste zufriedener Patienten.

Herr Göke, vielen Dank! ◀

Fotos: Achim Grothus Fotografie, Bielefeld; www.joachimgrothus.de

kontakt

GÖKE PRAXISKONZEPTE

Hartwig Göke

Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA

Collenbachstraße 45

40476 Düsseldorf

info@goeke-praxiskonzepte.de

www.goeke-praxiskonzepte.de

Hartwig Göke
[Infos zur Person]



**MDC – Das neue
Ausstellungsgebäude
für Praxiseinrichtungen
zeigt starke Partner:**



**Trends, Neuheiten und
Highlights für
Ärzte und Kliniken.**

**Am Weiherfeld 1
94560 Offenberg/OT Neuhausen
+49 (0)991 - 9 98 07-0**

Mit dem Aus- oder Umbau einer Praxis sollen Räumlichkeiten entstehen, in denen sich die Patienten genauso gut aufgehoben fühlen wie Behandler und das Praxispersonal. Aber was steckt dahinter, was ist im Vorfeld zu beachten?

Insbesondere im Hinblick auf die vielen sehr komplex miteinander verwobenen Komponenten und Details eines modernen Praxisaus- oder -umbaus aus funktionaler, hygienischer, technischer und gestalterischer Sicht steht der Zahnarzt vor einer gewaltigen Aufgabe, von der er – im Normalfall – zum Beginn seines Projektes nichts ahnt.



Hinter den Kulissen

Autor: Dipl.-Ing. Architekt Marc Eichner

Die Aufgabe wird für den Zahnarzt noch größer, wenn er als Bauherr auftritt, der Mietvertrag von ihm sicher und zu seinem Vorteil gestaltet werden muss, er die Nutzungsgenehmigung als Zahnarztpraxis bei der Behörde einholen muss oder von ihm für seinen Ausbau die Darlegung eines Brandschutzkon-

zeptes zur Genehmigung gefordert wird. Die Kostenplanung und Kostenkontrolle im laufenden Projekt sind neben der gewissenhaften Terminplanung zudem obligatorische Themen, die ihn vor und im Projekt ständig begleiten werden. Im Vorfeld gilt es also, vielschichtige Aspekte zu beachten.

Kriterien für den gelungenen Praxisausbau

Gestalterisch herausragende Ausbauten von Zahnarztpraxen unterscheiden sich in ihrem jeweiligen Gestaltungskonzept zum Teil gravierend. Im Kern haben Sie jedoch drei wesentliche Punkte gemeinsam:

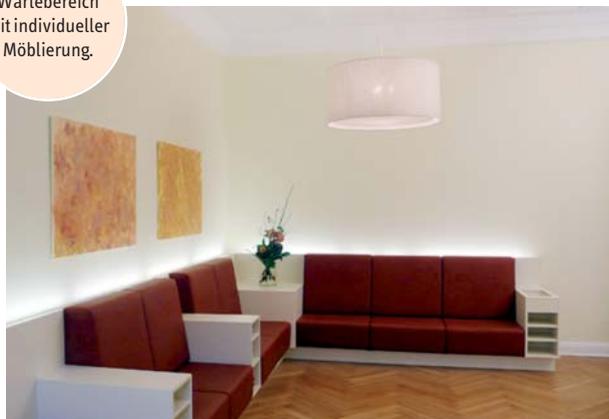
1. Patienten fordern von der modernen Zahnarztpraxis zunehmend ein hohes Niveau in der Dienstleistungsqualität und beim Praxisambiente. Womit sich die zeitgemäße Zahnarztpraxis nicht mehr wesentlich von anderen modernen Dienstleistungsunternehmen auf umkämpften Märkten mit hohem Konkurrenzdruck unterscheidet. Ein unmittelbares Zeichen von Aufmerksamkeit und Engagement des Zahnarztes für seine Patienten ist – selbstverständlich neben der unersetzbaren zahnmedizinischen Kompetenz – die Schaffung einer Wohlfühlpraxis mit angenehmer Atmosphäre, hoher individueller Attraktivität und prägnantem Wiedererkennungswert. Insbesondere dieser für den Patienten unmittelbar zu erkennende Wiedererkennungswert ist wesentlich dafür, dass der Patient sich mit „seiner“ Zahnarztpraxis identifiziert.
2. Der fertiggestellte Zahnarztpraxisausbau basiert auf einem konkreten Entwurf mit

Abb. 1:
Empfangsbereich
mit modernem Tresen
in Altbauambiente.



Abb. 1–3: Angenehme Atmosphäre, hohe individuelle Attraktivität mit prägnantem Wiedererkennungswert: Zahnarztpraxismodernisierung in klassischem Berliner Altbau. (Fotos: eichner bastian architekten GmbH)

Abb. 2:
Wartebereich
mit individueller
Möblierung.



einem Anspruch an ganzheitlicher, identitätstiftender Gestaltung – dem Corporate Design. Hier geht es nicht darum, der jeweiligen Zahnarztpraxis ein modisches, ein „hippes“ Thema aufzudrängen. Im Gegenteil: Das Interior Design der Zahnarztpraxis orientiert sich an einem für den Patienten erkennbaren gestalterischen „roten Faden“; an einem übergeordneten Konzept, das in der Summe seiner Details die medizinische Zielsetzung und den individuellen Anspruch des Zahnarztes versinnbildlicht. Es geht um Angemessenheit im Sinne der Patientenbindung. Der Patient fühlt sich wohl und nicht fremd. Ein in diesem Sinne authentisches Gestaltungskonzept ist somit ein wirkungsvoller Marketingfaktor zur Wertsteigerung und Nachhaltigkeit.

3. Eine moderne Zahnarztpraxis ist eine technisch komplexe, hochinstallierte „Werkstatt“. Zudem gilt es, für die Patienten eine entspannte Atmosphäre zu schaffen und gleichzeitig für Ärzte und Praxispersonal funktionale Arbeitsplätze mit idealen Hygienebedingungen. Zudem basiert der Erfolg eines gelungenen Zahnarztpraxisausbaus auf einer dezidierten Budget- und Terminplanung, der richtigen, d. h. auf die Patientenklientel ausgerichteten, Standortauswahl und einer interdisziplinären Zusammenarbeit aller bei der Planung und Realisation der Zahnarztpraxis Beteiligten. Das vom ersten bis zum letzten Planungsschritt, vom ersten Hammerschlag bis zur Anbringung der letzten Schalterabdeckung ineinandergreifende Zusammenspiel aller Beteiligten generiert das gelungene Ganze. Jeder Schritt, jede Entscheidung folgt im Idealfall dem „roten Faden“ – dem individuell definierten Praxiskonzept. Das zeichnet gelungene Praxisausbauten aus: ein stimmiges, individuelles Gesamtkonzept.

Abb. 3:
Neue Behandlungszeilen in klarem Design.



Was entsteht wenn 35 Zahnärzte mit Knetmasse spielen? Das ultra-ergonomische SANAO™-Handstück.



Das Experimentieren von Zahnärzten mit Knetmasse-Modellen gab die Inspiration für unsere neueste Entwicklung: Ein Winkelstück – auf dem neuesten Stand der Technik – das durch sein einzigartiges Design für optimale Balance, bessere Kontrolle und mehr Komfort sorgt.



SciCan

Your Infection Control Specialist™

scican.com

Abb. 4–6:
Corporate Design – Individuelles Gesamtkonzept mit identitätsstiftender Gestaltung: Ausbau einer Zahnarztpraxis in einem Villenvorort im Berliner Norden. (Fotos: Profil-Fotografie, Marek Lange)



Abb. 4

Abb. 4: Empfangsbereich mit creme-weißer Möblierung, warmtönigem Fußbodenbelag und kräftig roten Farbakzenten. – **Abb. 5:** Wartebereich und Empfang bilden eine großzügige Einheit. – **Abb. 6:** Das Material- und Farbkonzept der Praxis zieht sich bis in die Behandlungsräume.

„Lotsendienste“

Die Planung des Aus- oder Umbaus einer Zahnarztpraxis ist eine so anspruchsvolle Aufgabe, die einer sehr guten Kommunikation zwischen allen Beteiligten bedarf und vom Zahnarzt viele Entscheidungen in kurzer Zeit abverlangt. So muss der Zahnarzt Entscheidungen zum Gelingen des Projektes möglichst frühzeitig und dezidiert treffen und auf Gebieten, in denen er im Allgemeinen fachlich nicht zu Hause ist. Daher ist anzuraten, dass sich der Zahnarzt zum Zwecke der Erlangung einer – im Sinne der drei oben genannten Punkte – gelungenen Zahnarztpraxisgestaltung „Lotsendiensten“ bedient, die ihn im Idealfall schon ab den ersten Projektschritten bis zur Praxiseröffnung begleiten, planen, koordinieren, rechtzeitig Entscheidungsvorlagen präsentieren, für ihn Verhandlungen führen und die Arbeiten auf der Baustelle im Detail überwachen. Die ständige Rückkopplung und Gewichtung anstehender Entscheidungen und Maßnahmen am definierten Konzept – egal ob gestalterisch, hinsichtlich Raumprogramm und Raumausstattung, technisch, wirtschaftlich oder terminlich – ist das „A und O“ zur Erlangung bestmöglicher Praxisausbauten. Derartige „Lotsendienste“ werden von Architekten, Innenarchitekten, Praxisconsulting-Unternehmen, spezialisierten Praxisplanungsfirmen und Dentaldepots angeboten – entweder als „Alleskönner“ oder in Form eines gut kommunizierenden Projektnetzwerkes.



Abb. 5



Abb. 6

Stationen zum Ziel

Übergreifend lassen sich folgende wesentliche Stationen gliedern, die der Zahnarzt mit seinem Projektteam auf dem Weg zur fertigen Zahnarztpraxis durchlaufen muss:

- Standortfindung/Ausgestaltung eines dezidierten Mietvertrages.
- Konzeptfindung/klare Vorgaben für das Corporate Design als „roter Faden“.
- Konkrete Entwurfsplanung in gestalterischer und gebäudetechnischer Hinsicht mit Erstellung einer realistischen Kostenberechnung und Projektterminplanung. Je genauer die Kostenberechnung, desto größer die Planungssicherheit für alle Beteiligten.
- Frühzeitige Planung von Raumgestaltung, Materialwahl und Ausstattung.
- Je nach Mietvertrag: Einholung sämtlicher behördlicher Genehmigungen für die Nutzung von Mietflächen als Zahnarztpraxis.
- Dezidierte Ausführungs- und Detailplanungen als koordinierte Planung (Ausbau/Haustechnik/Depottechnik/Möblierungsplanung). Frühzeitig sollte mit der Elektro-/EDV-/Beleuchtungsplanung und der Möbel- und Geräteplanung begonnen werden, da diese Aspekte einen hohen Kostenfaktor

ausmachen und wesentlich zur Qualität der gelungenen Gesamtgestaltung der Praxis beitragen.

- Der Zahnarzt sollte „für die Zukunft“ planen: Insbesondere für potenziell spätere technische Einbauten sollten Vorhaltungen eingeplant werden. Spätere Umbauten in der Praxis sind teuer und behindern den täglichen Praxisbetrieb.
- Auswahl der ausführenden Firmen, klare Leistungsvorgaben, klare Schnittstellenfestlegungen – egal, ob eine Komplettbaufirma gebunden wird oder Einzelfirmen.
- Kontinuierliche Bauüberwachung vor Ort. Koordination aller beteiligten Firmen mit dem Ziel, das zum Beginn des Projektes

entworfene Konzept bestmöglich in die Realität umzusetzen.

Fazit

Die Qualität einer Zahnarztpraxisplanung zeugt von einer klaren konzeptionellen Ambition von Zahnarzt und Planer, guter Kommunikation zwischen den Beteiligten und exakter Planung. Jedes Detail ist wichtig! Das herausragende Ergebnis ist die Summe richtiger – angemessener – Entscheidungen und gut gelöster Details. ◀

kontakt

Dipl.-Ing. Architekt Marc Eichner
eichner bastian architekten GmbH
Uhlandstraße 85
10717 Berlin
Tel.: 030 889236-60
Fax: 030 889236-55
info@eichner-bastian.de
www.arztpraxenplanung.de
www.eichner-bastian.de

Für viele Ärzte stellt die Praxisgestaltung ein Alleinstellungsmerkmal dar. Sie können sich damit von anderen abheben und optimal am Markt positionieren. Dabei steht die Kompetenz des Behandlers nach wie vor im Fokus, doch im Zusammenhang mit einem gelungenen Gestaltungskonzept entsteht beim Patienten schneller ein positiver Gesamteindruck. Dieser ist unverzichtbar, um Patienten nachhaltig an die Praxis zu binden.

Gesetzliche Vorgaben bei der Praxisgestaltung

Autorin: Selma Zeni

Bei der Planung einer Zahnarztpraxis gilt es, auf folgende Komponenten zu achten: Zum einen müssen Erscheinungsbild und Funktionalität in Einklang gebracht werden und zum anderen müssen bei der Konzipierung des Gestaltungskonzeptes geltende Gesetze, Richtlinien und Vorschriften eingehalten werden. Es ist unerlässlich, dass der Planer sich intensiv mit den geltenden Regelwerken des jeweiligen Bundeslandes auseinandersetzt und diese

während des gesamten Planungsprozesses berücksichtigt. Hierzu zählen zum Beispiel:

- Landesbauordnung
- Arbeitsschutzgesetz
- Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV)
- Arbeitsstättenrichtlinien (ASR)
- Unfallverhütungsvorschriften
- DIN- und EN-Normen für Röntgenanlage und Beleuchtung

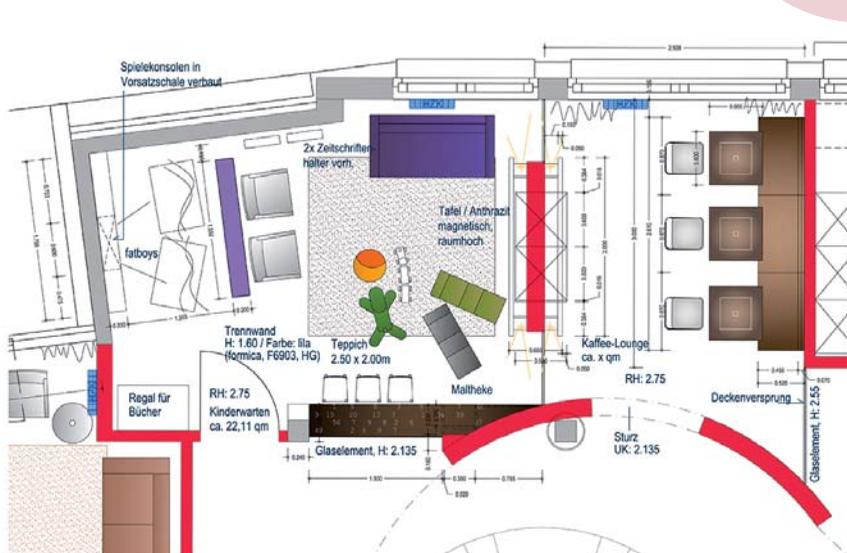
- Trinkwasserverordnung
- Hygienevorgaben nach den aktuellen RKI-Richtlinien
- Medizinproduktegesetz (MPG)
- Gefahrstoffverordnung

Im Planungsprozess einer Praxisgestaltung müssen neben der Symbiose aus Design und Funktionalität auch gesetzliche Bestimmungen und Verordnungen beachtet werden.

Die Vorgaben lassen sich grob in ausbaurelevante und praxisspezifische Themen aufteilen. Beim Ausbau gilt die Aufmerksamkeit zum Beispiel den Brandschutzaufgaben, dem Schall- und Wärmeschutz und dass innen liegende Räume ausreichend belüftet werden. Ebenfalls einzuhalten sind die Anforderungen an Fußböden, Wände, Fenster, Türen, Verkehrswege, Fluchtwege sowie Notausgänge, Sanitär- und Personalräume.

Die geltenden Angaben sind in der Landesbauordnung und Arbeitsstättenverordnung beziehungsweise den Arbeitsstättenrichtlinien der jeweiligen Bundesländer geregelt. Auch die entsprechenden DIN-Normen für Röntgenanlagen (DIN 6812), Raumbeleuchtung (DIN EN 12464-1) und barrierefreies Bauen (DIN 18040) bedarf es bereits während der Bauphase zu berücksichtigen, um bei einer späteren Begehung durch das Gewerbeaufsichtsamt keine weiteren Änderungen vornehmen zu müssen.

Abgesehen von den baulichen Auflagen sind ebenfalls Richtlinien für den Betrieb einer



Der Empfangsbereich sollte eine angenehme Atmosphäre für die Patienten ausstrahlen. Hier zählt der erste Eindruck.



Zahnarztpraxis einzuhalten. Hierzu zählt zum Beispiel die Trinkwasserordnung, welche die Qualität des Wassers festgelegt und vorschreibt. Die Gestaltung des Sterilisationsraumes und dessen Arbeitsabläufe sind in den RKI-Richtlinien beschrieben und entsprechend einzuhalten. Hier ist unter anderem die klare Trennung zwischen unreiner und reiner Seite vorgegeben. Die Größe des Sterilisationsraumes muss außerdem so bemessen sein, dass sich eine Person frei bewegen kann. Sollte der Raum über kein Fenster verfügen, ist für ausreichend Be- und Entlüftung zu sorgen oder gegebenenfalls eine Klimatisierung vorzusehen.

Des Weiteren dürfen gewerblich genutzte Räumlichkeiten eine Raumhöhe von 2,50 Metern nicht unterschreiten, auch die Mindestraummaße sind klar definiert. Für einen Personalraum rechnet man beispielsweise einen Quadratmeter pro ganztägig anwesende Arbeitskraft und eine Mindestfläche von sechs Quadratmetern, was das absolute Minimum darstellt. Diese und einige weitere Vorgaben sind in der Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) beziehungsweise den Arbeitsstättenrichtlinien (ASR) erläutert.

Einige Vorgaben nehmen Einfluss auf die Grundrissentwicklung, während andere direkt die Gestaltung mitbestimmen, so zum Beispiel die des Sterilisationsraumes. Um möglichst keine Nacharbeiten im Anschluss an eine Praxiseröffnung zu erleben, ist es äußerst wichtig, sich an kompetente Planer zu wenden, die mit den geltenden Vorschriften bestens vertraut sind und diese strikt einhalten.

Erst wenn Design, Funktion und das Einhalten von Vorgaben während der Planung Hand in Hand gehen, kann man von einem gelungenen Gesamtkonzept sprechen, das ein Grundstein für den langfristigen Erfolg ist. ◀

Pluradent
[Infos zum Unternehmen]

kontakt

Pluradent AG & Co KG
Selma Zeni
Dipl.-Ing. (FH) Innenarchitektur
Hörvelsinger Weg 62/2
89081 Ulm-Jungingen
Tel.: 0731 97413-14
selma.zeni@pluradent.de



**BESUCHEN SIE UNS:
ID Süd München
18.10.2014 Halle 1**

PRAXISEINRICHTUNGEN



Planung, Design und
Fertigung vom Experten

Friedrich Ziegler GmbH
94560 Offenberg/OT Neuhausen

www.ziegler-design.de
Tel. (09 91) 9 98 07-0

Einmalig in Bayern:



Das Ausstellungsgebäude für

Praxiseinrichtungen

Trends und Highlights für Ärzte und Kliniken



94560 Offenberg/OT Neuhausen

Tel. (09 91) 9 98 07-0

Auch mit schmalen Budget besteht die Möglichkeit, mit einem gelungenen Farb- und Materialkonzept in kurzer Zeit eine junge und moderne Zahnarztpraxis zu kreieren. Hier zahlt sich die Investition in eine Fachplanung aus, denn ein Dentaldepot mit professionellen Planern und Innenarchitekten verfügt über die notwendige Kompetenz und kennt die Herausforderungen von Gestaltung und Praxiskonzepten.

Abb. 1: Der großzügige Flur wird nun als Galerie und Kurzwartzone genutzt. – **Abb. 2a, b:** Durch themenbezogene Decken- und Wandbilder (Unterwasserwelt, Afrika, Küste) wird die Unterscheidung der Räume deutlich.



Praxisneugestaltung mit Pfiff

Autorin: Dipl.-Ing. Claudia Schmidt

Dipl. med. Klaus Schlegel übergab seine Praxis an seine Kollegin Dr. Julia Kruse. Die Umgestaltung der Räumlichkeiten wurde zum zweiten Mal einem Dentaldepot anvertraut, nachdem die Fachplanung schon 1990 die Themen Modernisierung, medizinische Richtlinien, neue Technologien und alte Bausubstanz erfolgreich konzipierte und verwirklichte. 22 Jahre später galt es erneut, die Praxis nicht nur technisch zu optimieren, sondern auch modern und ideenreich zu gestalten.

Bereits beim ersten Gespräch mit Dr. Julia Kruse wurde klar, dass im administrativen Bereich grundlegende Änderungen angestrebt werden. Im Funktionssektor jedoch konnte die Nutzung mit minimalen Eingriffen optimiert werden. Die baulichen Voraussetzungen, die Erfüllung der Hygienerichtlinien, die Digitalisierung der Praxis und vieles mehr waren hierbei zu berücksichtigen. Die junge Zahnärztin hatte das Ziel, eine Praxis für die ganze Familie zu schaffen.

Planung und Umbau

Eine Herausforderung bestand darin, die Schließzeit auf ein Minimum zu beschränken und somit den Zeit- und Kostenaufwand für die Existenzgründerin im überschaubaren Rahmen zu halten. Aufgrund der baulichen Situation wurde auf Eingriffe in Mauerwerk und Statik komplett verzichtet. Das sanierungsbedürftige Leitungssystem wurde modernisiert und die Kosten dafür zum Teil vom

Vermieter übernommen. Eine detaillierte Installations- und Ausbauplanung war Basis für die zügige Modernisierung. Während sich die Planungsphase über mehrere Monate erstreckte, dauerte der eigentliche Umbau nur wenige Wochen. Bei der Auswahl der Handwerksbetriebe lag das Augenmerk auf ortsansässigen Firmen, die flexibel miteinander arbeiteten. Die gute Kommunikation zwischen Praxis, Fachplaner und Gewerken legte den Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Farb- und Lichteffekte

Der visuelle Eindruck wird bei einer Praxisübernahme vom Patienten am deutlichsten wahrgenommen. Deshalb stand das Gestaltungskonzept im Vordergrund. Bei der Umgestaltung sollte der Praxis ein neuer Charme verliehen werden, der ganz auf die Existenzgründerin zugeschnitten ist. Durch die sorgfältige Entwicklung eines Praxislogos konnte außerdem ein unverwechselbares Element integriert werden.

Mit einer mutigen Farb- und Materialauswahl wurde eine freundliche Stimmung geschaffen. Die massiven dunkelbraunen Einbauten im Eingangsbereich wurden durch ein schwingvolles grün-weißes Empfangsmöbel mit angrenzenden Sitzbänken ersetzt. Durch die Einbindung des Wartebe-

reichs ins Praxiszentrum wurde ein Lounge-Charakter kreiert. Aus der abgehängten Decke, die der Verbesserung der Akustik dient, wurde durch die geschickte Integration der Leuchten ein dekoratives Element. Auch ohne natürliches Tageslicht entstand so eine lichte und helle Atmosphäre. Der großzügige Flur wird fortan als Galerie und Kurzwartezone genutzt.

Raumaufteilung

Im ehemaligen Wartezimmer konnte der dringend benötigte Büro- und Besprechungsraum völlig neu konzipiert werden. Die kompakte Raumtrennwand wurde durch ein Glaselement ersetzt, wodurch das Tageslicht nun durch das großzügige Frontfenster bis in den Empfangsbereich fällt. Beide Glasflächen wurden durch das Aufbringen einer Folie des Praxislogos semitransparent. Die Rückzugsmöglichkeit für Patientengespräche ist damit ebenso gegeben wie die Präsentation der Praxis nach außen. Das Praxislogo verbindet zudem als durchgängiges Stilmittel den Eingangs- mit dem Behandlungsbereich. Von hier aus führt die nun moderne und offene Wartezone zu den rückwärtigen Funktionsräumen.

Mit einer farbenfrohen Gestaltung sollen auch die kleinen Patienten gewonnen werden. Eine verspielte Dekoration

Abb. 3a, b: Die massiven dunkelbraunen Einbauten im Eingangsbereich wurden durch ein schwingvolles grün-weißes Empfangsmöbel mit angrenzenden Sitzbänken ersetzt.



Wir gestalten Ihre neue Welt

hk+p

herzog, kassel + partner

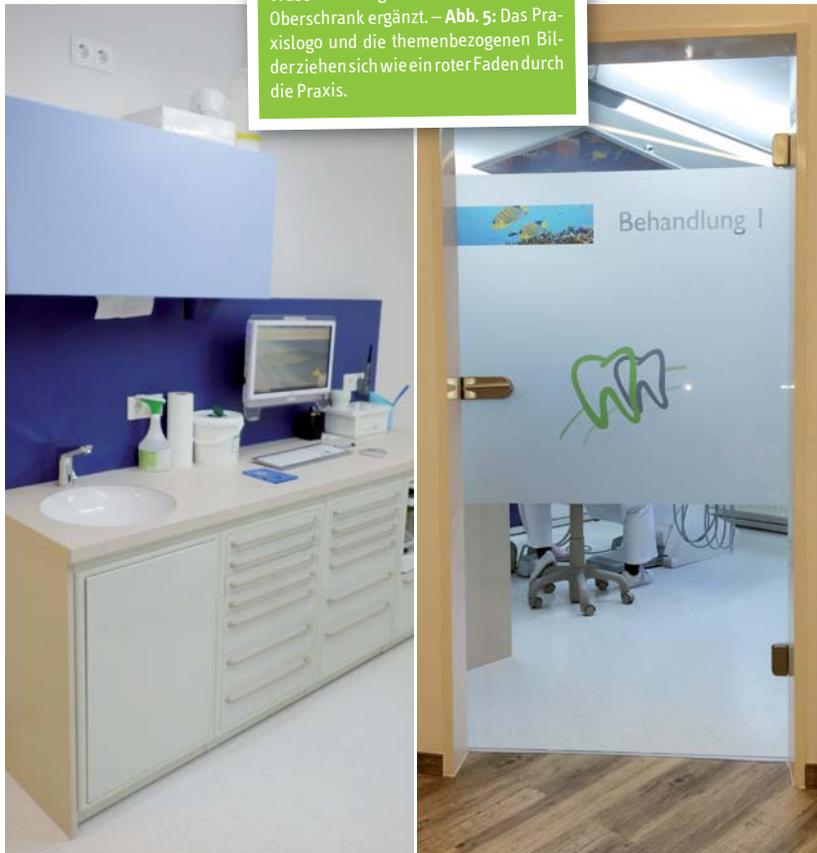
Immobilien
architekten
ingenieure

Kasseler Str. 32
47918 Kassel

tel: 0721 33 14 25-0
fax: 0721 33 14 25-20

info@hk+p-kassel.de
www.hk+p-kassel.de

Abb. 4: Die Schrankzeile wurde um ein Waschbecken gekürzt und durch einen Oberschrank ergänzt. – Abb. 5: Das Praxislogo und die themenbezogenen Bilder ziehen sich wie ein roter Faden durch die Praxis.



hätte jedoch im Gegensatz zum Wunsch nach klaren Formen und Strukturen gestanden. Die Lösung bot eine themenbezogene Gestaltung der drei Behandlungsräume, die mit einfachen Mitteln bei einer künftigen Renovierung erneuert und verändert werden könnte.

Beim Mobiliar wurde erwogen, die vorhandenen Behandlungsmöbel aus finanziellen Gründen lediglich umzulackieren. Unter Berücksichtigung aktueller Hygieneaspekte wurde jedoch entschieden, die Auffrischung durch einen Möbeltischler vornehmen zu lassen. Die Schrankzeile wurde um ein Waschbecken gekürzt und durch einen Oberschrank ergänzt, wo Hygieneartikel und der PC ihren Platz finden. Die Verkabelung verschwindet hinter der Spritzschutzwand. Durch themenbezogene Decken- und Wandbilder (Unterwasserwelt, Afrika, Küste) wird die Unterscheidung der Räume deutlich.

Die selten genutzte Zahntechnik wird zur Prophylaxestation. Für die kleinen Patienten gibt es hier Zahnputzplätze mit großer Spiegelfront, die den Raum größer erscheinen lassen. Ein Teil der Möbel und Geräte wurde erneuert, ein anderer aufgearbeitet und ergänzt. Durch die Umrüstung auf digitales Röntgen kann dieser Raum nun natürlich belichtet werden. Die Sterilisation wurde RKI-konform umgerüstet. ◀

ANZEIGE

SCHMID

Möbel

Für unsere Kunden, die Wert auf Qualität legen, fertigen wir hochwertige Möbel aus Holz: technisch perfekt – kundensorientiert – wirtschaftlich

Über 110 Jahre steht im Mittelpunkt unserer Arbeit: als Kunde – als Partner – als Mitarbeiter

Unser Wert hat absolute Verbindlichkeit: ehrlich – zuverlässig – sachlich

SCHMID Möbel
Planung u. Herstellung GmbH
Hessebergstraße 14
00726 Erlangen

Fon 09 836 97000-0
Fax 09 836 97000-51
info@schmidmoebel.de
www.schmidmoebel.de

MULTIDENT

[Infos zum Unternehmen]



kontakt

MULTIDENT Dental GmbH
Dentale Fachplanung
Dipl.-Ing. Innenarchitektin
Claudia Schmidt
Pelikanplatz 25
30177 Hannover
Tel.: 0511 554708274
Fax: 0511 554708233
planung@multident.de
www.multident.de

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.



a dec[®]
reliablecreativesolutions

Behandlungsstühle
Zahnarztelemente
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.

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

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 ergono-
misch 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
ruft. Thank

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

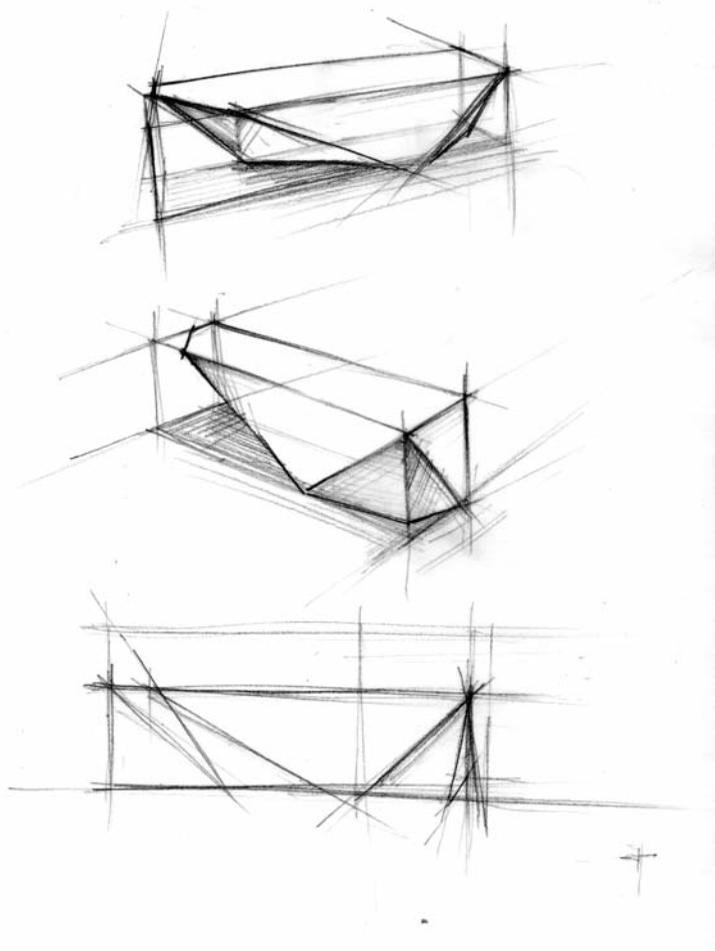


Abb. 1a: Vorbild für den Entwurf. – Abb. 1b: Entwurfsskizzen per Hand. – Abb. 1c: Finaler Empfangstresen.

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-
em 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?

Abb. 2a: Empfangsbereich vor der Neugestaltung. – Abb. 2b: Empfangsbereich nach dem „Facelift“. – Abb. 2c: Innenansicht der neugestalteten Praxis.



Abb. 2c

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

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 Speischaube 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



Abb. 1

Wer einen Marathon laufen möchte, dem hilft es wenig, ab der Startlinie für die nächsten 42,195 Kilometer einen Experten an der Seite zu haben, der ihn unterstützt. Um als „Finisher“ ins Ziel zu laufen, ist die Phase vor der Startlinie die entscheidende. Eine gute Vorbereitung und Experten an der Seite zu haben, ist die Grundlage jeden Erfolges.

Erfolgreiche Praxisplanung

Das Prinzip „Alles aus einer Hand“

Autor: Jürgen Mayer



Abb. 2b



Abb. 2c

vertrages kann mit einer Machbarkeitsstudie ermittelt werden, ob die Räume für das Spektrum und die Aufstellung der jeweiligen Praxis passend sind.

Der nächste Schritt sind erfolgreiche Verhandlungen mit dem Vermieter oder Verkäufer der Räumlichkeiten. Hierbei ist es ent-

Genau so ist es auch bei der Planung einer neuen Praxis, ob als Neu- oder Umbau. Entscheidend ist es, von Anfang an auf Fachleute zu vertrauen, die bei allen relevanten Planungen und Entscheidungen beraten und unterstützen.

Solche Experten zeichnen sich dadurch aus, dass alle Leistungen, ob Beratung bei den Mietverhandlungen, Grundrissplanung, Fachplanung, Projektleitung, Einrichtungsentwurf oder Möbelproduktion, aus einer Hand angeboten werden.

So ist es schon bei der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten hilfreich, einen innenarchitektonischen Fachplaner hinzuzuziehen. Noch vor Abschluss eines Miet-

Abb. 2a



3-für-2

DVDs

Die DVD's unterschiedlicher Konzepte der Spezialistenreihe – helfen up to date zu bleiben!

DRE NEHMEN, ZWEI BEZÄHLEN!



Preis pro DVD

99€

zzgl. MwSt. und Versandkosten



Bestellformular per Fax: **0341 48474-290**

Bitte bei der Bestellung angeben:

- 

DVD Zahnärztliche Allgemein- und Spezialfachkunde
| Prof. Dr. Klaus-U. Eickelberg, Städt. Zahnklinik
| Dr. Dr. Karl-Heinz Heudorff (Chirurgie)
- 

DVD Zahnärztliche Allgemein- und Spezialfachkunde
| Dr. med. Andreas Eickelberg
- 

DVD Zahnärztliche Allgemein- und Spezialfachkunde
| Dr. Jürgen Wehrmann (Endodontik)
- 

DVD Zahnärztliche Allgemein- und Spezialfachkunde
| Prof. Dr. Hans-Eberhard Helm
| Prof. Dr. Dr. Stefan G. Klöhn (Endodontik)
- 

DVD Zahnärztliche Allgemein- und Spezialfachkunde
| Prof. Dr. Christof Wehrmann (Endodontik)
- 

DVD Endodontische Prozeduren
| Dr. Toralf Lang/Evan
- 

DVD Endodontische Prozeduren
| Dr. Toralf Lang/Evan
- 

DVD Implantologische Chirurgie
| Prof. Dr. Dr. Frank Peter/Konstantin

Abb. 3



Abb. 1: Grundrissgestaltung mit zentralem Steri und transparenten Glasrahmen statt Wänden. – Abb. 2a: Raumtrenner als Durchreiche mit unterschiedlichen Funktionen, wie Kühlschrank und Sterilgutlager. – Abb. 2b: Kühlschrank im Raumtrenner. – Abb. 2c: Sterilgutlager im Raumtrenner. – Abb. 3: Behandlungszeile mit eingelassenem Bildschirm.

scheidend, festzulegen, in welcher Qualität die Räume ausgebaut werden. Wenn man zu diesem Zeitpunkt schon ein durch Einrichtungsplaner erstelltes Grundrisskonzept vorlegt, dient dieses dann als Grundlage des Mietvertrages.

Weitere Entscheidungen über Bodenbeläge, Wandgestaltung, Türen, Verschattung, Klima etc. sollten bei Abschluss des Miet-/Kaufvertrages festgelegt werden. Es ist mehr als hilfreich, die Unterstützung und das Know-how eines Praxisplaners nutzen zu können, dies erspart später viele lästige Diskussionen, ob eine bestimmte Leistung von Vermieter- bzw. Verkäuferseite erbracht werden muss oder nicht.

Sicherlich gibt es viele Anbieter, die einen Grundriss nach Funktionalität, Positionierung der technischen Geräte und Einheiten und nach korrekter Anzahl und Größe der Räume planen können – aber nur mit einem innenarchitektonischen Fachplaner wird es gelingen, Funktionalität mit kreativer Raumplanung zu verbinden und Individualität durch einen besonderen Möbelentwurf der Praxis zu verwirklichen.

Dass zu einer vollständigen Praxisplanung die sogenannten Fachplanungen wie Elektroplanung und Beleuchtungskonzept gehören, versteht sich (fast) von selbst.

So erreicht man, um zur Metapher des Marathons zurückzukehren, gut vorbereitet die Startlinie. Aber auch auf dem letzten Stück bis zum Erfolg braucht man noch fachgerechten Support.

Wenn man für das Projekt „neue Praxis“ einen Partner gewählt hat, der alles aus einer Hand anbietet, ist eine weitere Leistung die Projektor- oder Bauleitung. Das heißt, dass die Baustelle von Anfang an betreut wird. Dies beinhaltet die Koordinierung und Überwachung der Gewerke und die Einhaltung des Zeitplans. So ist gewährleistet, dass alles gemäß der Planung zeitgerecht fertiggestellt wird.

Durch einen individuellen Möbelentwurf wird das Projekt dann zum Abschluss gebracht. Ist die Möbelproduktion auch im Leistungsportfolio des gewählten Einrichtungsplaners enthalten, funktioniert das „Alles aus einer Hand“-Prinzip am besten. Der Praxisinhaber hat von der Vorbereitungsphase bis zur Eröffnung einen Ansprechpartner, der die jeweiligen Wünsche und Ideen gut kennt, die Individualität des Auftraggebers in seine Entwürfe einbringt und mit ihm gemeinsam das Projekt erfolgreich über die Ziellinie bringt – Finish! ◀

kontakt

mayer gmbh
innenarchitektur +
möbelmanufaktur
Amalienstraße 4
75056 Sulzfeld
Tel.: 07269 91999-0
Fax: 07269 91999-8
info@mayer-im.de
www.mayer-im.de



Bitte bei der Bestellung angeben:

Kontakt: **CEBUS MEDICAL AG** | Hübnerstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-290 | Fax: 0341 48474-291
E-Mail: gruendung@cebusmedical.de | verkauf@cebusmedical.de

Praxisname (Bitte drucken lassen)

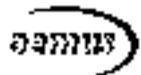




Abb. 1



Abb. 2

Ein als „Bauwerk des Jahres“ ausgezeichnetes, hochmodernes Bürogebäude im Bezirk Altona ist der Sitz des Hamburger Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde – das Dentologium. Das fachärztliche Spektrum reicht von der modernen Zahnheilkunde bis zur Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie.

365 Tage im Jahr hat das Zentrum geöffnet. Das zahnmedizinische Versorgungszentrum (MVZ) mit 17 Zahnärzten/Ärztinnen und 58 Mitarbeitern überzeugt dabei mit Qualität und hohem Servicegedanken, aber auch das Gesicht des Zentrums gilt für viele Patienten als Wohlfühlfaktor.

Weißer Ästhetik – elegant und extravagant

Autorin: Jacqueline Koch

Bestes Beispiel ist das 4. Obergeschoss, die Zahnchirurgie. Eine perfekt designte Formensprache, hochwertige Materialien und eine transparente Atmosphäre bestimmen das Bild. Große, lichtdurchflutete Räume mit hohen Decken, langen Blickachsen und viel Glas vermitteln das Gefühl offener Weite. Um diese Atmosphäre zu unterstützen, sind die Wände um den Empfang geschwungen angelegt – harmonisch abgerundet. Ein repräsentativer Empfang zieht die Patienten fast automatisch an. Ein Deckensegel mit integrierter Beleuchtung wurde passgenau über dem formgleichen Tresen platziert. Dieser nimmt die abgerundete Formensprache des gesamten Gebäudes auf (Abb. 1 und 2).

Die Räumlichkeiten überzeugen mit minimalistischer eleganter Ambiente und spiegeln damit auch die Designsprache von snoeck|wilke wider, die den Entwurf, die Planung und Ausführung des Empfangs- und Wartebereichs übernommen haben.

Besonderer Eyecatcher ist der Tresen. Ein Möbelunikat, das viele Ansprüche in sich vereint: bedienerfreundlich, alltagstauglich, anspre-

chend, neutral und mit viel Platz für die Empfangsmitarbeiter. „Der Empfangstresen ist für viele Patienten der erste Anziehungspunkt und damit eine Art Visitenkarte der gesamten Praxis, deshalb ist das Design und die Umsetzung dieses Möbelstücks immer wieder eine besondere Herausforderung“, beschreibt Pascal Snoeck die Relevanz des Empfangs.

Ein fließender, funktionaler Tresencharakter wie aus einem Guss

Passend zum modernen Anspruch des zahnmedizinischen Versorgungszentrums entwickelten die Designprofis aus Hamburg einen zeitlosen Empfang in der Trendfarbe Weiß, umgesetzt mit einem außergewöhnlichen Material und erstklassiger Technik. Das ideale Material für die geforderte organische Form sowie die hochwertige Optik war schnell gefunden: HI-MACS® (Hightech-Gemisch aus ungefähr einem Drittel Acrylharz, aus natürlichem Mineral Aluminiumhydroxid und aus natürlichen Pigmenten) aus dem Hause Klöp-

fer Surfaces. HI-MACS® verleiht dem Weiß eine keramische, edle und strahlende Anmutung und unterstützt so die gewünschte Atmosphäre. Neben der Optik sprachen weitere Eigenschaften für den Materialeinsatz. Die Oberfläche wirkt natürlich lebendig und fühlt sich immer angenehm warm an. Zudem ist sie besonders pflegeleicht. Flecken lassen sich problemlos mit Wasser abwischen. Hartnäckige Flecken können mit etwas Putzmittel rückstandsfrei entfernt werden. Auch kleinere Kratzer oder Abnutzungserscheinungen können mühelos wegpoliert werden. Sollten größere Schäden entstehen, kommt ein weiterer Vorteil des neuen Materials zum Tragen, die besondere Reparaturfreundlichkeit. So verzeiht der Werkstoff im Alltag vieles. Speziell für den Einsatz in der Zahnklinik punktet es mit einem besonderen Feature – hoher Hygiene. Die porenfreie, absolut glatte und fugenlose Oberfläche ist die bestmögliche Basis für keimfreie Bereiche und höchste Hygieneansprüche. Vor allem die fugenlose Verbindungstechnik liefert nicht nur optisch, sondern auch technisch ein perfektes Ergebnis.



Abb. 3



Abb. 4

Pop-Art in Architektursprache

Eine Etage tiefer, im 3. Obergeschoss, findet sich das Pendant zu dem beinahe cleanen Weiß der Zahnchirurgie. Denn im Bereich der allgemeinen Zahnkunde wurde Farbe verwendet; auch hier spiegelt der Tresen das Gesamtkonzept perfekt wider (Abb. 5 und 6). Die verantwortlichen Zahnärzte wollten ein farbenfrohes Design, ohne auf das Farb- und Formenkonzept des Zentrums zu verzichten. Die Rundungen, das helle und moderne Design sollte auch im 3. Geschoss umgesetzt werden, aber mit einem Hauch von Farbe. Das Stichwort „Pop-Art“ inspirierte das Team von snoeck|wilke bei den Entwürfen für den Empfangstresen. Das Ergebnis: ein modernes, futuristisch anmutendes aber gleichzeitig dynamisches Möbelunikat in einer ganz besonderen Optik. Auch hier kam der Mineralwerkstoff HI-MACS® zum Einsatz und führt auch hier die organische Interieursform fort. So liegen unzählige, verschiedenfarbige Schichten übereinander – Rot, Blau, Schwarz, Orange, Lila und immer wieder Weiß. Pop-Art architektonisch interpretiert. Dabei wurde die Funktionalität natürlich nicht vergessen. Innenliegend wurde genügend Stauraum sowie eine breite Arbeitsfläche integriert. Dieses außergewöhnliche Design findet sich auch im gegenüberliegenden, raumhohen Schrank wieder.

Das Dentologicum-Logo ist das einzige Accessoire, das diese künstlerische Einheit ergänzt.

Die kreative Farbinszenierung unterstreicht die minimalistische Eleganz der filigranen Tresenform. Das filigrane Zusammenspiel aus Material, Farbe und der offenen Raumarchitektur schafft eine harmonische, zeitlos moderne Atmosphäre zum

Wohlfühlen. Ein rundum gelungenes Farb- und Möbelkonzept. ◀

Fotos: snoeck | wilke GbR

kontakt

www.snoeck-wilke.de
www.kloepfer-surfaces.de
www.dentologicum.de

Formbare Akzente setzen

Entscheidend für die gestalterische Umsetzung der erstellten Pläne des zahnärztlichen Tresens war die Verformung des Materials. Die sogenannte thermoplastische Verformbarkeit erlaubt es, das Material bei 165 Grad Celsius in praktisch jede Form zu biegen. Die einzelnen Tresenelemente mussten alle perfekt zusammenpassen und deshalb in allen Ebenen so gefertigt werden, dass das Ergebnis am Ende wie ein großes Ganzes anmutet – ohne Fugen. Das durchgängige Weiß der Praxisräume wird nur durch einen Farbakzent ergänzt – Cappuccinobraun. Die Rückschränke bilden einen farblichen Kontrast in dunklem Echtholz furnier, und auch die unmittelbare Sitzlandschaft hebt sich dank der Akzentfarbe ab und gibt

dem offenen Raum Wärme und Individualität. Eine Farbwahl, die im Zusammenspiel eine harmonische Einheit bildet. Wie ein leichter Vorhangfließen Bouroullec-Algen als dekoratives, raumbildendes Element zwischen Empfang- und Wartebereich. Die an Pflanzen erinnernden Kunststoffteile sind wie gewebeartige Strukturen miteinander verkettet. So ist eine Blickbeziehung vom Empfang zum Wartebereich sichergestellt und bietet trotzdem eine gewisse Diskretion (Abb. 3 und 4). Kombiniert mit dem mittig platzierten Firmenlogo, der ausdrucksstarken Polsterfarbe und dem edlen Weiß wurde die gewünschte neutrale Wohlfühlatmosfera perfekt realisiert.

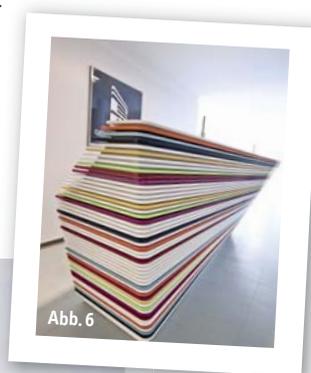


Abb. 6



Abb. 5

Wer seine Praxisräume einrichtet, muss auch das Design der Ausstattung im Blick behalten.

Die Formsprache des Interieurs trägt schließlich in hohem Maße zur Wahrnehmung der Praxis bei. Zahnärzte, die ihrer hochqualitativen Arbeit zusätzlichen Ausdruck verleihen wollen, können dies auch mit der passenden Behandlungseinheit.

Die Premium-Behandlungseinheit Soaric von Morita.



Gelungene Verbindung von Funktionalität und Eleganz

Autor: Daniel Burghardt

Die für ihr Design mittlerweile vierfach ausgezeichnete Behandlungseinheit Soaric von Morita erfüllt gleichermaßen höchste Ansprüche an Funktion, Ergonomie und optische Gestaltung. Die renommierten Designpreise bestätigen die gelungene Kombination von Funktionalität und Ästhetik – in mehrfacher Hinsicht:

Eine formvollendete Lösung für den anspruchsvollen Praxisinhaber, die sich in jeder Hinsicht sehen lassen kann, bietet Morita mit Soaric. Dies belegen hoch 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. Seit 1953 prämiert das iF herausragende Designleistungen und verkörpert eine der wichtigsten Designruhmeshallen für moderne Produktgestaltung überhaupt. Mit ihren runden, fließenden Konturen von hocheleganter Schlichtheit bei kompromissloser Funktionalität steht die gemeinsam mit der Münchner Agentur f/p design GmbH konzipierte Soaric anderen preisgekrönten Produkten von Weltkonzernen wie Apple oder Sony in nichts nach.

Soaric passt sich dem Behandler an

Bei aller ästhetischen Perfektion folgt Soaric konsequent den individuellen Ansprüchen von Behandler und Patient. So lässt sich die Einheit in sämtlichen Aufbauformen intuitiv bedienen und berücksichtigt gleichzeitig die Bedürfnisse des Patienten. Dank schwenkbarer Armlehne und abklappbarem Fußteil können zum Beispiel 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 Zwölf-Uhr-Position bis hin zu einer reibungslosen Vier-Hand- oder Sechs-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. So passt sich Soaric dem Behandler an – nicht umgekehrt. Dank der großen Vielfalt an Systemkomponenten lässt sich mit der Einheit beinahe die vollständige Bandbreite der modernen Zahnheilkunde bis hin zu komplexen Wurzelkanalbehandlungen abdecken. Der Designphilosophie von klaren Formen und einfachen Strukturen folgt Soaric bis ins

kleinste Detail: So lassen sich die einzelnen Elemente an sämtlichen Stellen leicht reinigen und auch im Bedarfsfall problemlos montieren oder demontieren. Zudem sind die hochwertigen Polster austauschbar und in verschiedenen geschmackvollen Farben verfügbar. Sollte in einigen Jahren wieder eine Veränderung der Räumlichkeiten gewünscht sein, lässt sich die Behandlungseinheit entsprechend einfach optisch anpassen – um der Praxis erneut ein „zeitlos-elegantes“ Erscheinungsbild zu verleihen.

Soaric erfüllt damit höchste Ansprüche an Funktion, Ergonomie und optische Gestaltung – Morita ist mit dieser Behandlungseinheit eine überzeugende Kombination von Funktionalität und Ästhetik gelungen. ◀

kontakt

J. Morita Europe GmbH
Julia Meyn
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074 836-0
Fax: 06074 836-299
info@morita.de
www.morita.com/Europe
www.soaric.de

Morita
[Infos zum Unternehmen]



BIOLOGISCHE ZAHNHEILKUNDE

Für **Einsteiger, Fortgeschrittene** und **Profis**



Zum Programm
Biologische Zahnheilkunde

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Was ist Biologische Zahnheilkunde?

Die moderne Zahnmedizin erfordert immer mehr, dem Bedürfnis der Patienten nach Gesundheit, Funktionalität und Ästhetik zu entsprechen. In diesem Sinne wird es immer wichtiger, auch ganzheitliche Aspekte in der Diagnostik und Therapie zu berücksichtigen und aktiv zu nutzen. Neben der klassisch handwerklich geprägten Zahnmedizin werden bei der Biologischen Zahnheilkunde zusätzlich die naturwissenschaftliche Grundregel in ihrer Komplexität und Wechselwirkung im Hinblick auf den menschlichen Organismus

berücksichtigt. Ganz unter dem Motto „Der Mund als Spiegel für die Gesundheit“ werden so die Grundprinzipien der Chemie, Physik und Biochemie genauer unter die Lupe genommen und ein Zusammenhang zwischen den heute üblichen chronisch-systemischen Erkrankungen und Erkrankungen der Mundhöhle hergestellt. Die Kursreihe soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, Aspekte der Biologischen Zahnheilkunde und konkrete Therapiekonzepte im Praxisalltag umzusetzen.

1 Grundlagenseminar – Biologische Zahnheilkunde ●●●

Termine

05. Dezember 2014		16.30 – 18.00 Uhr		Baden-Baden
06. Februar 2015		16.30 – 18.00 Uhr		Unna
12. Juni 2015		09.00 – 10.30 Uhr		Konstanz

Organisatorisches

Kursgebühr pro Kurs 50,- € zzgl. MwSt.

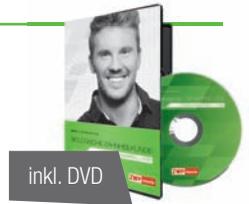
2 Spezialistenkurs – Biologische Zahnheilkunde von A–Z ●●●

Termine

24. April 2015		14.00 – 18.00 Uhr		Düsseldorf
05. Juni 2015		14.00 – 18.00 Uhr		Warnemünde
11. September 2015		14.00 – 18.00 Uhr		Leipzig
25. September 2015		14.00 – 18.00 Uhr		Konstanz

Organisatorisches

Kursgebühr pro Kurs inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale* 35,- € zzgl. MwSt.
* Umfasst Pausenversorgung und Tagungsgetränke.
Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich.



3 Masterclass – Biologische Zahnheilkunde ●●●

Termine

12. September 2015		09.00 – 15.00 Uhr		Leipzig
26. September 2015		09.00 – 15.00 Uhr		Konstanz

Organisatorisches

Kursgebühr pro Kurs 590,- € zzgl. MwSt.
In der Kursgebühr enthalten sind Getränke und Pausenversorgung während des Kurses.

BIOLOGISCHE ZAHNHEILKUNDE

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

1 Grundlagenseminar –
Biologische Zahnheilkunde

Baden-Baden	05.12.2014	<input type="checkbox"/>
Unna	06.02.2015	<input type="checkbox"/>
Konstanz	12.06.2015	<input type="checkbox"/>

2 Spezialistenkurs –
Biologische Zahnheilkunde von A–Z

Düsseldorf	24.04.2015	<input type="checkbox"/>
Warnemünde	05.06.2015	<input type="checkbox"/>
Leipzig	11.09.2015	<input type="checkbox"/>
Konstanz	25.09.2015	<input type="checkbox"/>

3 Masterclass –
Biologische Zahnheilkunde

Leipzig	12.09.2015	<input type="checkbox"/>
Konstanz	26.09.2015	<input type="checkbox"/>

Titel | Vorname | Name

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben!)



Erfolgreich
klinisch validiertes und
praxisbewährtes Wasserhygiene-Konzept für Behandlungseinheiten von BLUE SAFETY.

info

Wie RKI-konforme und (Rechts-)Sichere Wasserhygiene in der Praxis umgesetzt werden kann, erfahren Interessierte auf Wunsch in einem 50-minütigen kostenfreien Beratungsgespräch vor Ort.

Authentische Videoerfahrungsberichte von Referenzpraxen sind zu finden unter: www.bluesafety.com

Hygiene für wasserführende Systeme von Dentaleinheiten

Autor: Jan Papenbrock

Seitdem Wasser in der Zahnmedizin nicht mehr nur zum Ausspülen des Patientenmunds, sondern auch zur Kühlung der Instrumente verwendet wird, besteht das Problem der mikrobiellen Kontamination des Wassers in Dentaleinheiten. Bis heute ist die Problematik hochaktuell, jedoch noch nicht gänzlich verstanden und längst nicht behoben. Gerade Legionellen und Pseudomonaden finden in den Schläuchen und auf Kunststoffen perfekte Bedingungen.

Der größte Feind der Wasserhygiene ist jedoch der aquatische Biofilm, der sich an den Oberflächen von Wasserleitungen bildet. Unter dem Begriff Biofilm versteht man eine Matrix aus extrazellulären polymeren Substanzen (EPS), in dem unterschiedliche mikrobielle Spezies durch Synergieeffekte voneinander profitieren und sich vermehren. Biofilm bietet auch nicht biofilmbildenden Mikroorganismen aufgrund seiner schleimartigen Konsistenz einen perfekten Schutzraum, wo sie vor jeglichen natürlichen sowie chemischen Umwelteinflüssen, wie beispielsweise den meisten Desinfektionsmitteln, überleben. Es stellt sich die Frage, welche Konsequenzen sich aus der Kontamination des Wassers für Patienten, Personal und behandelnden Arzt ergeben können.

Entgegen der weitverbreiteten Annahme, dass kontaminiertes Wasser nur durch Trinken eine Gefahr darstellt, werden mikrobielle Partikel bei der Abgabe des Wassers durch Aerosol

freigesetzt und können von Patienten, Personal und Zahnarzt inhaliert werden. Dies gilt insbesondere für Legionellen. Der klassische Infektionsweg führt über die Schleimhäute.

Vor allem immunsupprimierte Patienten wie Senioren, Raucher oder durch Erkrankungen geschwächte Personen sind bei einer Legionelleninfektion einer tödlichen Gefahr ausgesetzt. Doch auch für gesunde Patienten kann eine Infektion hochgradig gesundheitsgefährdend sein.

Ursachen mikrobieller Kontamination

Insgesamt gibt es drei Quellen, die die mikrobielle Kontamination des Wassers bedingen. Dazu zählt in erster Linie die Trinkwasserinstallation, über die die Praxis das Wasser bezieht. Durch Einschwemmungen über das zugeführte Wasser gelangen Mikroorganismen in das System und verunreinigen es. Als zweite

Quelle gilt der Patient selbst, der mit seinen aus der Mundhöhle stammenden Bakterien bei der Behandlung das rückfließende Wasser kontaminiert.

Die dritte und häufigste Quelle hygienisch zu beanstandenden Wassers ist der bereits zuvor beschriebene Biofilm. Dessen Wachstum bedingen gleich mehrere Faktoren. Zum einen bieten die Strukturen der feinen Schläuche einer Dentaleinheit und die geringen Durchflussraten perfekte Bedingungen für das Wachstum des aquatischen Biofilms. Hinzu kommen lange Standzeiten des Wassers über Nacht, am Wochenende und in den Ferien. Durch Reparaturen und Wartungen an Rohren gelangen ebenfalls pathogene Keime in die Hausinstallation und somit zum Patienten. Die Schwierigkeit besteht darin, dass Biofilm sich weder durch Spülen der Behandlungseinheit noch durch die herkömmlichen Wasserdesinfektionsmittel entfernen lässt.

Gesetzliche Anforderungen

Deutsches Trinkwasser gilt stets zwar als sauber, für den medizinischen Gebrauch in Zahnarztpraxen unterliegt es jedoch berechtigt weiteren gesetzlichen Anforderungen. Dazu zählen das Medizinproduktegesetz, die Empfehlungen des RKI und das Infektionsschutzgesetz. Laut Trinkwasserverordnung darf die Zahl der kolonienbildenden Einheiten (KBE) 100 KBE/ml nicht überschreiten. Des Weiteren muss die Anzahl der Legionellen kleiner 1/ml entsprechen. Im Infektionsschutzgesetz (IfSG) ist geregelt, dass alle Zahnarztpraxen, in denen invasive Eingriffe vorgenommen werden, vom Gesundheitsamt infektionshygienisch überwacht werden können. Die sinnvolle jährliche Untersuchung des Wassers kann jedoch aufgrund personeller Engpässe der Gesundheitsämter bislang noch nicht ausreichend durchgeführt werden.

Resümee Wasserhygiene in Zahnarztpraxen

Deutlich wird, dass es einer Lösung bedarf, die sowohl vorhandenen Biofilm entfernt als auch die Neubildung verhindert. Zudem muss die Lösung nicht nur gesetzeskonform sein, sondern auch wissenschaftlich bewiesen funktionieren. Dr. Jürgen Gebel und Prof. Dr. med. Thomas Kistemann des Instituts für Hygiene und Öffentliche Gesundheit der Universität Bonn sehen die Problematik zum einen in der fehlenden Sensibilität, zum anderen in der mangelnden Kontrolle durch die Gesundheitsämter. Ebenso muss Aufklärung betrieben werden, damit

Zahnärzte die von der Industrie angebotenen Lösungen zur Wasserdesinfektion fachkundig beurteilen können.

Zur Lösung des Problems schlagen die Wissenschaftler vor, regelmäßige Wasserproben und individuelle Spülpläne in den Alltag jeder Zahnarztpraxis zu integrieren. Teil der wasserhygienischen Arbeitskonzepte müsse der Einsatz geeigneter Desinfektionsverfahren sein. Wichtig ist zudem, das Praxispersonal zu schulen, so dass Wasserhygiene richtig verstanden und angewendet wird.

Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY

Die komplexe Thematik der Wasserhygiene in Dentaleinheiten unterliegt ständig neuen Anforderungen, da häufig Novellierungen von Gesetzen, wie zuletzt der Trinkwasserverordnung, und Veränderungen in der Mikrobiologie, bedingt durch Resistenzen, entstehen. Als mehrfach prämierte Spezialisten für Wasserhygiene beschäftigt sich das Münsteraner Unternehmen BLUE SAFETY GmbH seit Jahren mit Wasserhygiene speziell für Zahnarztpraxen. Neben der zentralen Installation einer BLUE SAFETY-Anlage umfasst der Fünf-Jahres-Garantie-Schutz-Plan des Unternehmens einen Rundum-Service, in dem die jährliche Probenahme durch einen akkreditierten Probennehmer sowie praxisindividuelle Spülpläne enthalten sind. Der Wasser-Spezialist bietet Fortbildungen über RKI-konforme und rechtssichere Wasserhygiene sowohl öffentlich als auch vor Ort in den Praxen an.

Das BLUE SAFETY-Verfahren wird in regelmäßigen Studien an renommierten Universitäten geprüft. Die aktuelle Zweitplatzierung bei der renommierten „TOP 100“-Preisverleihung durch Ranga Yogeshwar bestätigte erneut den Erfolg des Unternehmens. BLUE SAFETY bietet ganzheitliche Lösungen für wasserhygienische Probleme in der Zahnmedizin aus einer Hand und hält dabei sämtliche Normen zur rechtskonformen mikrobiologischen Beprobung von desinfektionsmittelhaltigem Wasser aus zahnärztlichen Behandlungseinheiten ein. ◀

Termine

- *van der Ven-Hauspartys:*
 - 19.09.2014 *van der Ven, Niederlassung Köln*
 - 26.09.2014 *van der Ven, Niederlassung Bad Salzuflen*
 - 24.10.2014 *van der Ven, Niederlassung Duisburg*
- 12.11.2014 *Fortbildung „RKI-konforme und (Rechts-)Sichere Wasserhygiene“ im Dentaldepot deppe dental in Hannover*
- *Weiterhin ist BLUE SAFETY auf allen Info-dental- und Fachdental-Messen vertreten.*

kontakt

BLUE SAFETY GmbH
Siemensstraße 57
48153 Münster
Tel.: 0800 25837233
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

ANZEIGE

Breitinger
Die Büro- und Praxisgestalter



Ergonomische Praxis- und OP-Ausstattung

Der Ausstattungsspezialist brumaba profitiert von Technologien, deren Erfahrungswerte bereits auf Jahrzehnte zurückgreifen. Besonderes Augenmerk richtet das Unternehmen dabei auf die Abläufe bei medizinischen Eingriffen im Kopfbereich und ist somit in den Fachbereichen Dental, Implantologie, Oral- und MKG-Chirurgie sehr aktiv. In enger und ständiger Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Dentalchirurgen wird jedes Produkt nahtlos auf die modernsten medizinischen Abläufe in den jeweiligen Fachgebieten ausgerichtet. Diese ständige Orientierung an der Praxis macht es möglich, überzeugende, innovative und intelligente Lösungen zu schaffen. Die sorgfältige Auswahl hochwertiger Materialien sowie deren professionelle Verarbeitung mit kritischem Qualitätsmanagement sorgen für eine hohe Produktqualität. Damit sind eine sehr lange Lebensdauer und somit ein langer Praxiseinsatz der Produkte verbunden. Sie unterstützen eine professionelle OP-Organisation, indem sie durchdachte Funktionalität und größtmögliche Flexibilität bieten. Zusätzlich profitieren Arzt, Fachpersonal und Patient vom hohen Komfort durch ausgereifte Ergonomie. Selbst körperlich anstrengende und langwierige Behandlungssitzungen können durch einen vorteilhaften Zugriff in arm- und rüchenschonender Arbeitshaltung durchgeführt werden.



Seit 1980 entwickelt und fertigt brumaba ausschließlich in Deutschland. Zum Produktportfolio gehören Operationstische, Behandlungsliegen, OP-Hocker und Stühle, Patienten-Transportstühle sowie das passende Zubehör, die in attraktivem Design angeboten werden.

brumaba GmbH & Co. KG
Tel.: 08171 2672-0
www.brumaba.de

brumaba
[Infos zum Unternehmen]



Spezialgeräte fürs Paro-Management

Die Mehrzahl aller Erwachsenen ist von Parodontitis betroffen. Somit ist eine regelmäßige Messung der Zahnfleischtaschen zur Vorbeugung von Zahnfleischerkrankungen unabdingbar. Mit der pa-on von orangedental ist das Messen des Parodontalstatus sehr einfach. Die hygienischen Einmalspitzen messen stets mit einer Druckgenauigkeit von 20 g, was eine Reproduzierbarkeit der Werte garantiert. Die Verwaltungsarbeit entfällt dank direkter Übertragung der Werte in das Abrechnungsprogramm der Praxis oder in die speziell für Prophylaxe hergestellte Software byzz Paro. Damit kann ein ganz persönliches Messprofil erstellt werden. Die Visualisierung des Parodontalstatus in der Software eignet sich sehr gut für die Patientenaufklärung und macht den Paroverlauf über die Zeit sichtbar. Das PAD PLUS bietet für eine gute Mundgesundheit die geeignete Ergänzung. Die photoaktivierte Desinfektion zerstört 99,99 % aller oralen Bakterien. Ohne Nebenwirkungen und ohne Angriff von gesundem Gewebe erzielt PAD PLUS die schnelle, wirksame und einfache Desinfektion in den Bereichen Prophylaxe, Parodontologie, Implantologie, Endodontie und in der restaurativen Zahnheilkunde (z. B. Karies). pa-on und PAD PLUS bieten in Kombination Diagnose, Therapie und Prophylaxe in einem durchgängigen und effizienten System.

orangedental GmbH & Co. KG
Tel.: 07351 47499-0
www.orangedental.de

orangedental
[Infos zum Unternehmen]



Behandler-Schrank im Retrolook

Einmal Klassiker, immer Klassiker – unter diesem Motto legt die Firma Karl Baisch ihren 1952, zusammen mit dem damaligen Chef-Designer von Daimler Benz, Prof. Friedrich Geiger, entwickelten fahrbaren Behandler-Schrank „Diplomat“ neu auf und trifft damit den Trend der Zeit. Gleichzeitig unterstreicht die Neuauflage das besondere Anliegen des Unternehmens, Tradition und Vision auf immer wieder innovativ anspruchsvolle Weise miteinander zu verbinden. Der weitreichende Kundenstamm aus Arztpraxen, Krankenhäusern, Kliniken



und Heimen beweist den beständigen Erfolg der Baisch-Qualität. Der Nachbau des „Diplomat“ enthält alle Details des Originals: Drücker, Griffe und Schubladenführungen sind im Look der 1950er-Jahre umgesetzt. Die Neuauflage des „Diplomat“ erfolgt in limitierter Ausgabe. Auf individuelle Wünsche hin können alle RAL-Farben geliefert werden. Die Lieferzeit beläuft sich auf zwölf Wochen.

Karl Baisch GmbH
Tel.: 09931 89007-0
www.baisch.de

Hygienische Ordnung – leicht gemacht

Mit den Schränken von Le-iS werden Hygiene und Ordnung zum Vergnügen. Die besondere Flexibilität der Anordnung der Spender sowie die individuelle Gestaltung der Front setzen ein Highlight in der Praxis. Ob Desinfektion, Seife, Handtücher, Mundschutz oder Becherspender – es kann alles perfekt integriert und die Aufteilung selbst bestimmt werden. Die Front besteht aus einem Alurahmen mit satiniertem Glas und lässt sich, dank der Hochschwenktür mit stufenlosem Stopp, sanft und leise schließen. Im Hygieneschrank befindet sich eine Schiene zum Einhängen des berührungslosen Desinfektionsmittel- und Seifenspenders sowie des Becherspenders und Rollenhalters. Weiterhin können herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Einmalhandschuhe und Mundschutz oder ein Einlegeboden als Abstellfläche integriert werden. Die Hygieneschränke von Le-iS werden in den Maßen 1.000 x 305 x 300 mm bzw. 1.000 x 610 x 300 mm gefertigt oder ganz individuell nach Kundenwunsch.



Le-iS Stahlmöbel GmbH
Tel.: 036923 83970
www.le-is.de

Neue Lounge-Polster im edlen Design

Die Verbindung von Design und Liegekomfort auf eine höchst elegante Weise – das bieten die neuen Lounge-Polster für die Behandlungseinheiten SINIUS und TENEO von Sirona. Sie geben den Behandlungseinheiten zudem ein noch edleres Aussehen. „Unsere Designer haben sich von aktuellen Trends der Möbelindustrie inspirieren lassen“, erklärt Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements Behandlungseinheiten bei Sirona. Mit dem Lounge-Polster bieten Zahnärzte ihren Patienten höchsten Liegekomfort. Moderne Polsterungstechnik stellt dabei eine stabile und konturierte Patientenlagerung sicher – insbesondere bei längeren Behandlungen. Die Fußauflage ist im Fußteil integriert, wodurch eine durchgehende Liegefläche geschaffen wird. Das Nahtbild mit weißer Doppelnaht betont wirkungsvoll die dynamische Linienführung des Lounge-Polsters und strukturiert außerdem die Liege-zonen für noch mehr Komfort. Die angenehme Liegeposition hilft den Patienten, sich zu entspannen – und erleichtert damit auch dem Zahnarzt die Behandlung. Die Polster sind in den drei aktuellen Farben Mokka, Pazifik und Carbon erhältlich und fügen sich damit in das Design jeder Praxis ein. Das hochwertige Obermaterial des Lounge-Polsters unterstreicht die angenehme Haptik, die an geschmeidiges Leder erinnert. Gleichzeitig ist das verwendete Material praxisgerecht für eine einfache Reinigung und Pflege ausgestattet. Ein unverzichtbares Detail im häufig hektischen Praxisalltag. Das Lounge-Polster ist beim Kauf einer TENEO oder SINIUS Behandlungseinheit als Option erhältlich. Natürlich können vorhandene Einheiten nachgerüstet werden.

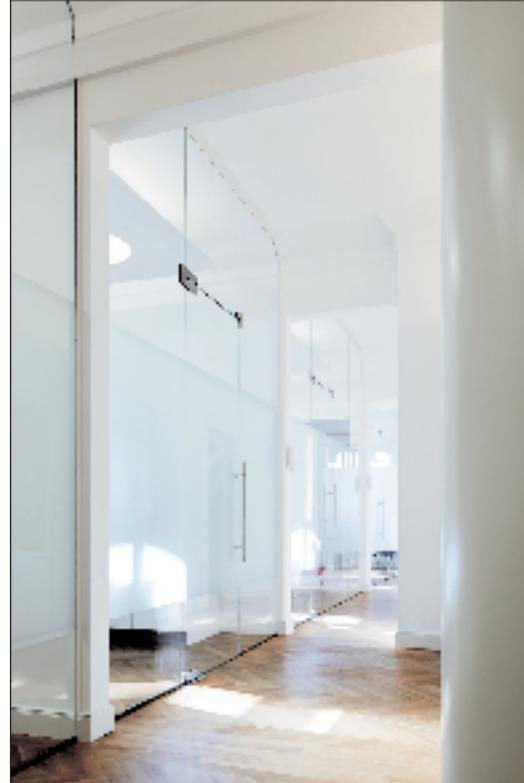


Sirona Dental GmbH
Tel.: +43 662 2450-0
www.sirona.com

Sirona
[Infos zum Unternehmen]



RÄUME FÜR IDEEN.



göke PRAXISKONZEPTE



Sichere Sterilgutverpackung – manuell oder maschinell

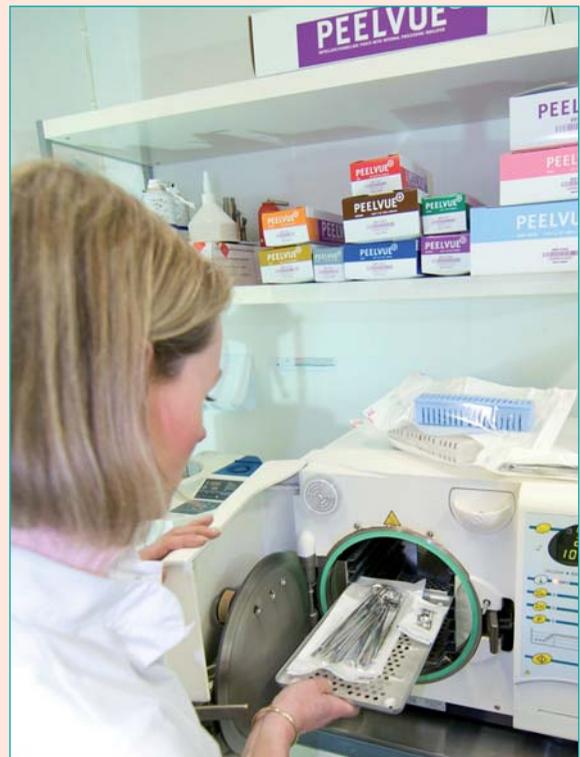
Trotz gestiegener Sterilisationsanforderungen wird die Versiegelung von Sterilgut in der Praxis häufig nicht sachgemäß durchgeführt.¹ Es werden noch immer alte, nicht validierbare Verpackungsmethoden angewandt. Dies widerspricht den RKI-Empfehlungen², die für kritische Medizinprodukte ein validierbares Verpackungsverfahren vorschreiben. Praxen stehen maschinelle und manuelle Verfahren zur validierbaren Verpackung zur Verfügung.

Veraltete Balkensiegelgeräte sind nicht oder nur unzureichend validierbar, da die kritischen Siegelparameter Kontaktzeit und Anpressdruck nicht überwacht in den Prozess mit einfließen.³ Undichte, luftdurchlässige Verpackungen sind eine mögliche Folge. Eine Rekontamination der Instrumente kann dann nicht ausgeschlossen werden und es ist nicht sichergestellt, dass die Sterilität des Instrumentariums ausreichend gewährleistet wird.

Sowohl maschinelle als auch manuelle Verpackungsverfahren sind als validierbare und somit richtlinienkonforme Variante verfügbar.

Durchlaufsigelgeräte verschließen Verpackungen unter Hitze- einwirkung automatisch bzw. maschinell. Die zu versiegelnden Beutel oder Schläuche werden seitlich eingelegt und laufen automatisch durch das Gerät. Validierbare Geräte überwachen die kritischen Prozessparameter Siegeldruck, Anpressdruck und Durchlaufgeschwindigkeit.

Selbstklebebeutel sind in verschiedenen Größen erhältlich und werden mit einer Klebelasche von Hand manuell versiegelt. Validierbare Selbstklebebeutel verfügen über ein spezielles Validierungssystem. Bei den Selbstklebebeuteln PeelVue+ von DUX Dental umfasst dieses Validierungssystem Schließ-Validatoren, die die exakte Klebe- position der Verschlusslasche aufzeigen, sowie eine Validierungsanleitung. Diese zeigt Schritt für Schritt auf, wie PeelVue+ Selbstklebebeutel validierbar anzuwenden sind und unterstützt die Praxis zudem bei der Umsetzung des



gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsmanagementsystems (QM).

Während bei der maschinellen Verpackung auf die korrekte Bedienung der Maschinen, die Instandhaltung, Kalibrierung und Wartung geachtet werden muss, ist bei validierbaren Selbstklebebeuteln das ordnungsgemäße Verschließen der Beutel essenziell. Gemäß DIN EN ISO 11607-2 muss für beide Verfahren im Rahmen der Leistungsbeurteilung (PQ) turnusmäßig der Nachweis erbracht werden (z. B. anhand einer visuellen Kontrolle oder eines Tintentests), dass das Verpackungsverfahren optimal verschlossene Sterilbarriersysteme liefert. Keines der Verfahren entbindet die Praxis von den turnusmäßigen Kontrollen zur Vermeidung von Undichtigkeiten. Die exakte Ausführung der Arbeitsschritte zur Validierung muss unbedingt eingehalten werden. Solange es sich um ein validierbares Verpackungsverfahren handelt, können Zahnarztpraxen frei entscheiden, welches Verpackungsverfahren zum Einsatz kommen soll.

¹ Wälter-Bergob, I., Sachgemäße Hygiene in vier Schritten, ZWP, 12/2013, 50–54.

² Gemeinsame Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM).

³ Anforderungen an die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten in Nordrhein-Westfalen.

ANZEIGE

Flexibilität
In Form und Service

Aktion in September

5% Zusatzrabatt

auf alle schulischen, universitären, zentralen und dezentralen
gemeinsamen und Einzel-Heilberufspraktiken sowie Zahnarztpraxen

Sie erreichen uns telefonisch unter: **0369 23/39 70**

E-Mail: service@dux.de
Web: www.dux.de

DUX Dental
Tel.: 0800 24146121
www.dux-dental.com

Dentalleuchte erhält Design-Preis

In 2013 ist die Dentalleuchte von A-dec mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet worden. Damit reiht sich der Hersteller neben Marken wie Mercedes, Bose, Bosch, Nike, Nokia und Planmeca in die Gewinnerriege ein. Als Begründung führte die Jury an, dass „die Dentalleuchte durch fließende Übergänge und ein bewusst reduziertes hochwertiges Erscheinungsbild überzeugt“.

Die A-dec LED-Dentalleuchte bietet dem Zahnarzt ein sehr effizientes Licht mit drei Helligkeitsstufen und einem gelben „cure-safe“-Modus, der während der Arbeit mit lichtempfindlichen Kompositfüllungen benutzt wird. Der aktuelle Lichtstatus wird über eine Modusanzeige dargestellt, die sich auf einer gekrümmten Fläche über dem Lichtkopf befindet. Dadurch haben die Benutzer auch aus einem schrägen Winkel immer freie Sicht auf die Anzeige.



Eurotec

[Infos zum Unternehmen]



Eurotec Dental GmbH
Tel.: 02131 13334-05
www.eurotec-dental.info

Thermisch desinfiziert – interaktiv und einfach

Mit dem HYDRIM c61wd G4 bietet SciCan nun auch einen kompakten, internetfähigen Thermodesinfektor, der einfach und zugleich sicher in der Anwendung ist. Der neue Thermodesinfektor ist, ebenso wie sein großer Bruder, der HYDRIM M2, aus robustem Edelstahl gefertigt. Trotz seiner geringen Größe bietet der HYDRIM c61wd G4 eine geräumige Waschkammer mit Platz für sechs große Instrumentenkassetten.

Eine Besonderheit des HYDRIM c61wd G4 sind die innovativen, interaktiven Möglichkeiten der G4-Technologie von SciCan. Über den Farb-Touchscreen ist die Bedienung des Gerätes besonders einfach und übersichtlich. Der HYDRIM kann über einen integrierten Ethernet-Port direkt mit dem Praxis-Netzwerk verbunden werden. Online haben Benutzer Zugang zu dem Webportal des Gerätes, auf dem aktuelle Zyklusinformationen mitverfolgt und vergangene Zyklusdaten, aus der gesamten Lebensdauer des Gerätes, eingesehen werden können. Zur Optimierung der Praxisabläufe kann der HYDRIM außerdem darauf konfiguriert werden, per E-Mail Fehlermeldungen direkt an Praxismitarbeiter oder Servicetechniker zu übermitteln.

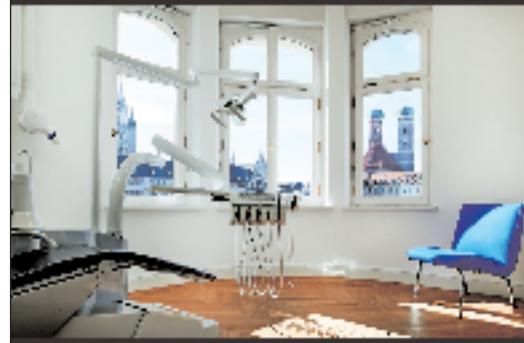
Auch das Ersetzen der patentierten Reinigungslösung ist denkbar leicht, denn die Softpackung mit der Flüssigkeit wird nur platzsparend, seitlich im Gerät eingesetzt. Zwei Wascharme mit eingebauten Rotationssensoren garantieren ein kontrolliertes Verfahren mit einem validierbaren Reinigungsergebnis. Mit verschiedenen Reinigungs- und Desinfektionsprogrammen kann eine gründliche Reinigung sowie eine thermische Desinfektion bei 93 °C erfolgen. Der HYDRIM c61wd G4 ist konform zu den grundlegenden Anforderungen der EU-Richtlinie 93/42 und den internationalen Standards ISO 15883 -1/ -2.

Mit seinen interaktiven Möglichkeiten hilft der HYDRIM c61wd G4, Praxisabläufe noch schneller, effizienter und sicherer zu gestalten und zugleich Kosten zu sparen. Bis Jahresende kann mit den speziellen Angeboten auch noch bares Geld gespart werden.

SciCan GmbH
Tel.: 07561 98343-0
www.scican.com



IDEEN FÜR RÄUME.



göki PRAXISKONZEPTE

Coltenbachstraße 45
406176 Düsseldorf
Telefon: 0211 8428888
goeke-praxiskonzepte.de



Service-Paket unterstützt bei Umstieg auf CAD/CAM-System

Henry Schein unterstützt seine Kunden beim CEREC-Einstieg mit einem umfassenden Service-Paket. Das neue Angebot mit dem Titel CEREC+ by Henry Schein bietet ihnen eine weitreichende Betreuung. Denn gerade in der Zeit nach dem Kauf benötigen Praxen einen kompetenten Partner, der die Integration in den Arbeitsablauf begleitet und mit Schulungen und technischem Support unterstützt. Ein professionelles Marketing-Paket unterstützt das Team bei der Patientenkommunikation und der aufmerksamkeitsstarken Platzierung von CEREC in der Praxis. Die neuen Angebote helfen Praxisinhabern, CEREC einfacher und effizienter in die Praxis zu integrieren und von Anfang an eine hohe Auslastung der Geräte zu erreichen – und damit den langfristig erfolgreichen Einsatz von CEREC in der Praxis sicherzustellen.

Der Schlüssel zum Erfolg mit CEREC sind effiziente Praxisabläufe. Geschulte Mitarbeiter sollten möglichst viele Arbeitsschritte übernehmen, sodass dem Zahnarzt mehr Zeit für die eigentliche Behandlung bleibt. In der Ausbildung zur zertifizierten CEREC-Assistenz bei Henry Schein erlernen Praxismitarbeiter in eineinhalb Tagen die wichtigsten Arbeitsschritte an den Geräten. Neben der Vorbereitung des Systems und der Eingabe von Patientendaten üben die Teilnehmer das Handling der Kamera zur Erstellung eines optimalen digitalen Abdrucks. Ein Software-Intensivtraining vermittelt Fähigkeiten zum Design von Inlay, Onlay und Krone. Weitere Themen sind die Fertigung in der Schleifeinheit, die Vorbereitung der

Restauration zum Einsetzen sowie die Nachbereitung einschließlich Reinigung und Pflege der Geräte.

Erfolgsfaktoren für die Auslastung der Geräte sind eine aktive Patientenkommunikation und ein modernes Praxismarketing. Eine CEREC-Restauration gilt meist als Privatleistung. Deshalb ist es wichtig, die Patienten in einem professionellen Beratungsgespräch von der Leistung zu überzeugen. In den CEREC-Kommunikationstrainings von Henry Schein erlernen die Teilnehmer die souveräne Ansprache von Privatleistungen. Weiterhin werden Strategien für zielgerichtete Beratungsgespräche und Techniken zur Einwandbehandlung eingeübt und so Hemmungen minimiert. Die sehr praxisnahen Trainings dauern eineinhalb Tage und finden in kleinen Gruppen statt. Mit dem exklusiven CEREC-Marketing-Paket bietet Henry Schein den Praxismitarbeitern hilfreiche Materialien, um die CEREC-Leistungen bei Patienten bekannt zu machen. Das großformatige Wandbild platziert die Vorteile von CEREC aufmerksamkeitsstark in der Praxis. Patienteninformationsflyer für das Wartezimmer geben vertiefende Informationen und können auch bei der Beratung sinnvoll eingesetzt werden.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.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



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		



Referent Prof. Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Veneers von A-Z



Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationkurs



Programm
Veneers von A-Z

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Kursinhalte

THEORIE

a Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views) **b** Marketing **c** Smile Design Prinzipien **d** Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell), Bleaching **e** korrekte Materialwahl (geschichtete Keramik versus Presskeramik) **f** rechtssichere Aufklärung, korrekte Abrechnung sowie Mehrwertsteuerproblematik **g** Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone **h** unterschiedliche Präparationstechniken **i** Laser-Contouring der Gingiva **j** Evaluierung der Präparation **k** Abdrucknahme, Provisorium **l** Try-In, Zementieren

PRAXIS

a Livedemonstration am Modell
• Herstellung der Silikonwäule für Präparation und Mock-up/Provisorium
• Evaluierung der Präparation
b Videodemonstration
• Behandlungsschritte beim Einsetzen von Veneers
• Präparation am Modell

Organisatorisches

Kursgebühr inkl. DVD
DGKZ-Mitglieder erhalten
10% Rabatt auf die Kursgebühr

295,- € zzgl. MwSt.



Tagungspauschale
Bei der Teilnahme am Hauptkongress
wird die Kursgebühr angerechnet.

49,- € zzgl. MwSt.

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06.
Bis zu 5 Fortbildungspunkte.

Termine 2014/2015

HAUPTKONGRESS

26.09.2014 12.00 – 18.00 Uhr	West Düsseldorf	44. Internationaler Jahreskongress der DGZI
17.10.2014 9.00 – 15.00 Uhr	Süd München	5. Münchener Forum für Innovative Implantologie
11.09.2015 12.00 – 18.00 Uhr	Ost Leipzig	12. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin
30.10.2015 12.00 – 18.00 Uhr	Ost Berlin	12. Jahrestagung der DGKZ
13.11.2015 12.00 – 18.00 Uhr	West Essen	Implantologie im Ruhrgebiet/ 5. Essener Implantologietage
04.12.2015 12.00 – 18.00 Uhr	Süd Baden-Baden	5. Badische Implantologietage

I Dieser Kurs wird unterstützt I

Stand: 17.07.14



Hinweis: Jeder Kursteilnehmer erhält die DVD „Veneers von A-Z“, auf der alle Behandlungsschritte am Modell bzw. Patienten noch einmal Step by Step gezeigt und ausführlich kommentiert werden.

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-290
oder per Post an

Für den Kurs „Veneers von A-Z“ melde ich folgende Personen verbindlich an:

WEST 26.09.2014 | Düsseldorf **SÜD** 17.10.2014 | München

OST 11.09.2015 | Leipzig **OST** 30.10.2015 | Berlin **WEST** 13.11.2015 | Essen **SÜD** 4.12.2015 | Baden-Baden

Name, Vorname Bitte senden Sie mir das Programm zum Hauptkongress. Ja Nein
DGKZ-Mitglied

Praxisstempel

Unterschrift

E-Mail

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

>> ParoOh... einfach messen, schon dokumentiert.

>> Die klügere Nadel gibt nach.



pa-on

Parodontalstatus: Schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert.

Die hygienische Einmal-Messspitze [nach RKI Anforderungen] der Parodontalsonde pa-on ist so kalibriert, dass die Messung der Taschentiefe genau mit **20g Druckausübung** erfolgt.

“Die klügere Nadel gibt nach” - das sorgt für einen **erhöhten Patientenkomfort** sowie für genaue, standardisierte und reproduzierbare Ergebnisse – auch bei unterschiedlichen Behandlern.

Einfach Taschentiefe, Rezession und Attachmentverlust in einem Messschritt erfassen und automatisch dokumentieren – ohne Stuhlassistenz.

oOh!



einfach messen,

Automatisierte und geführte Messung, kabellos. Individueller Messablauf. Optisches und akustisches Feed-back. Mit Blutungsindex, Lockerungsgrad, Bifurkation, Mundhygieneindizes, etc.

schon dokumentiert

Automatische Übertragung der Messergebnisse und Dokumentation des Parodontalstatus. Keine manuelle Datenerfassung nötig.

und archiviert.

Visualisierung und Speicherung der Messergebnisse in byzzParo und/oder Ihrer Praxissoftware.

- best practice.
diagnostik - therapie - prophylaxe



www.oringedental.de

oringedental
premium innovations