

Mitten in Europa: Wenn der Zahnarztbesuch mediterranes Flair bekommt

Ein Zahnarzt ist schon lange nicht mehr nur Mediziner, er ist Unternehmer. Im Zeitalter der Digitalisierung ist die Präsenz im Internet ganz entscheidend. Längst suchen Patienten sich ihren Zahnarzt auch über dessen Website aus. Will man die Aufmerksamkeit potenzieller neuer Patienten nicht nur erregen, sondern auch fesseln, ist eine ganz gezielt gestaltete Homepage entscheidend. Hier wird der Blick in die Praxisräume immer wichtiger. Die Praxis Dr. Ripka & Kollegen ist dafür bestens ausgestattet. Auf ihrer Internetseite gibt es eine 360grad-Tour durch die Räumlichkeiten. Die Belohnung für den ersten Platz beim ZWP Designpreis 2017.



Nicht nur Kompetenz, sondern auch ein Gefühl von Entspannung – das vermittelt eine optisch ansprechende Praxis. Innovative Technologie wirkt am besten in einer originell gestalteten Einrichtung. Ein Konzept, das in den Praxisräumen von Dr. Sabine Ripka & Kollegen auf eine ganz individuelle Weise gelebt wird. Die 300 Quadratmeter große Zahnarztpraxis befindet sich im modernen und zentral gelegenen Stuttgarter Europaviertel und überzeugt mit einem überaus gelungenen Zusammenspiel aus außergewöhnlicher Schlichtheit und mediterranem Flair. Beim Betreten der Praxis fällt sofort der Blick auf das Herzstück, die Piazza, mit einem großen dynamisch geformten Sitzmöbel und einem echten

Olivenbaum, der einen wirklich ungewöhnlichen Blickfang darstellt. Das edle Olivenholz ist zudem in den Möbeln der gesamten Praxis wiederzufinden, während der Boden mit einer dunklen Steinoptik aufwartet. Unterstützt wird das südländische Flair durch die Farbwahl dezentler Naturtöne. Die großen Schwarz-Weiß-Fotografien, auf die man an ausgewählten Wänden der Praxis trifft, setzen einen lokalen Akzent und runden darüber hinaus das Gesamtkonzept ab.

Gemeinsam mit den 12:43 ARCHITEKTEN entstand so ein stimmiges und äußerst glaubwürdiges Gesamtbild. Eben dieses Gesamtbild bescherte Dr. Ripka und ih-



ren Kollegen den Gewinn des ZWP Designpreises 2017 „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“.

Der Patient soll sich in der Praxis aber nicht nur zahnmedizinisch bestens betreut fühlen, sondern auch wohl. Ganz nach Goethes Faust: „Hier bin ich Mensch, hier darf ich's sein!“ Aber nicht nur die Patienten sollen sich hier wohlfühlen, auch das Praxispersonal. „Als mein Mann und ich begonnen haben, die neue Praxis zu planen, haben wir uns dafür entschieden, einen Arbeitsplatz zu schaffen, an dem wir uns gerne aufhalten und verweilen wollen. Immerhin verbringen wir die meiste Zeit in der Praxis“, erklärt Dr. Ripka. Da die Räumlichkeiten im

„Europe Plaza“ liegen, war es naheliegend, „dass sich auch die Praxis mit dem Thema Europa auseinandersetzen muss.“ Dabei hat es ihr und ihrem Mann das südliche Europa besonders angetan. „Wir verbinden damit einfach sehr schöne Momente unseres Lebens. Dieses Lebensgefühl wollten wir in den neuen Räumen wiederfinden.“ Deshalb wurde sich bei der Auswahl der Materialien auch für das warme Olivenholz entschieden. „Darauf haben wir die anderen Materialien abgestimmt“, sagt Dr. Ripka, „das besondere Highlight ist natürlich der echte Olivenbaum im Wartebereich, über den wir uns jeden Tag freuen.“ So verbringen sie, ihr Mann und das gesamte Praxisteam gern den Arbeitsalltag. „Das merken auch



unsere Patienten, denen die gute Atmosphäre während der Behandlung zugutekommt“, so Dr. Ripka.

Und die Patienten sind treu, zum Teil seit über 50 Jahren. Der Ursprung der Praxis ist ein Familienbetrieb, der in zweiter Generation geführt wird. „Ich selbst bin in dem Betrieb aufgewachsen, habe dort in den Ferien gejobbt, in der Assistenz, im Steri oder bei der Abrechnung geholfen“, erinnert sich Dr. Ripka zurück. Viele ihrer Patienten kennen sie schon als Kind. „Entsprechend familiär ist die Atmosphäre zwischen Patient und Behandler.“ Aber nicht nur die Atmosphäre ist entscheidend. Mindestens ebenso wichtig ist die fachliche Kompetenz und der Service. „Das sind für uns die wichtigsten Säulen der Praxis“, betont die Zahnärztin, „jeder Patient wird ausführlich über die Befunde und Therapiemöglichkeiten aufgeklärt. Gemeinsam wird der passende Therapieplan abgestimmt. Dass unser Konzept aufgeht, wird uns immer wieder bestätigt.“ Zum Beispiel dadurch, dass Patienten auch eine weite Anfahrt nicht scheuen. Sie bleiben der Praxis treu, selbst wenn sie aus Stuttgart und Umgebung wegziehen.

Die Praxis von Dr. Ripka & Kollegen bietet ein umfassendes Leistungsspektrum an, von der Parodontologie über Implantologie und Kieferorthopädie bis hin zur Ästhetischen Zahnheilkunde. Dr. Ripkas Tätigkeitsschwerpunkt liegt dabei auf Letzterem. „Für mich steht die Funktion immer an erster Stelle. Danach kommt die Ästhetik, das bedeutet für mich typgerechte Wiederherstellung der Defekte, und das am besten nicht sichtbar“, erklärt sie. „Wenn ich mich bei späteren Routinekontrollen selbst davon überzeugen muss, dass der Zahn dort eine Krone bekommen hat, dann gibt mir das ein gutes Gefühl. Und wenn der kieferchirurgische Kollege dem Patienten nicht glaubt, dass er an dem Zahn eine Krone hat, ist das für mich und meine Arbeit das schönste Kompliment.“ Da-

bei müssen es für die Zahnärztin nicht immer umfangreiche oder anspruchsvolle Behandlungen sein. „Selbst bei ‚einfacheren‘ Versorgungen können ästhetisch ansprechende Ergebnisse erzielt werden, mit denen der Patient glücklich wird. Und das ist ja das Ziel jeder Behandlung mit Zahnersatz.“

Es ist die Kombination aus Service und dem besonderen Flair der Praxis, die den Patienten von Dr. Ripka und ihren Kollegen in zweierlei Hinsicht ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Auf der Internetseite der Praxis kann man sich, unter anderem durch die 360grad-Tour, einen idealen Eindruck der neuen Räumlichkeiten verschaffen. Für Dr. Sabine Ripka ein Plus in der Darstellung ihrer Praxis und für den Gewinn neuer Patienten.

Keramik-Veneers – ein klinisches Fallbeispiel

Die heute 26-jährige Patientin kam mit dem Wunsch nach einer verbesserten Frontzahnästhetik in die Praxis. Die klinische Untersuchung zeigte eine lückenhafte Oberkieferfront mit unterschiedlich breiten Abständen, eine Rotation von Zahn 12 und verschieden lange Frontzähne. Auch der Gingivasaum verlief bei 11 und 21 in ungleicher Höhe. Die Zähne hatten eine sehr helle, milchig weiße Zahnfarbe. Die Schneidekanten der Frontzähne waren nicht kongruent mit der Lachlinie. Die Patientin litt zunehmend unter ihrem Aussehen und wollte nun unbedingt etwas ändern.

Zunächst wurde von uns eine kieferorthopädische Behandlung vorgeschlagen, die letztendlich nicht durchgeführt wurde. Auch die Korrektur am Zahnfleisch-

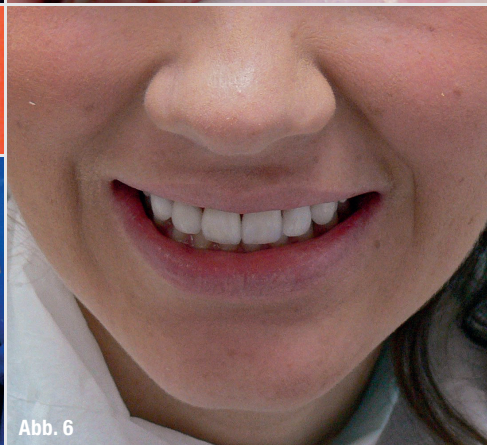


Abb. 1: Die Ausgangssituation der Frontzahnästhetik. **Abb. 2:** Die Situation nach Entfernen des intraoralen Mock-ups mit der Tiefenmarkierung. **Abb. 3:** Die Präparation der Arbeitsfläche. **Abb. 4:** Die verwendeten Keramik-Veneers vor dem Einsetzen mit der mit der Try-In Paste. **Abb. 5:** Vorbereitung für das dentinadhäsive Einsetzen der Veneers. **Abb. 6:** Die abschließende Situation nach der Eingliederung der Veneers. **Abb. 7:** Nach einer Woche erfolgte der Kontrolltermin. Die Patientin ist mit dem Gesamtergebnis der Behandlung hochzufrieden.

saum wurde von der Patientin, da nicht sichtbar, abgelehnt. Nach ausführlicher Beratung entschied sie sich für Keramik-Veneers an 13–23. Ihre Vorstellung von Non-Prep Veneers konnten wir nach einer Demonstration am Modell und mit Mock-up korrigieren. In der Sitzung für das Mock-up sollte der Zahntechniker anwesend sein. Neben der Farbauswahl können hier am „lebenden“ Modell Besonderheiten besprochen werden. Auch die Patientin konnte in unserem Fall ihre Wünsche bezüglich Form und Farbe direkt vortragen. In der Präparations-sitzung wurde vom Mock-up ein Silikonschlüssel erstellt. Dieser hilft, während des Beschleifens die Präparation zu überprüfen. Zunächst wurde die Tiefenmarkierung mit horizontalen Rillen durch das intraorale Mock-up vorgenommen und anschließend farblich markiert. Danach wurde das Mock-up entfernt, Retraktionsfäden gelegt und präpariert. Hierbei muss die markierte Präparationstiefe erreicht werden. Mit dem Silikonschlüssel, den wir scheibenweise aufschnitten, wurde die Präparation immer wieder überprüft. In diesem Fall mussten, außer am Zahn 12, die Approximalräume wenig beschliffen werden. Beim Einsetztermin wurden zunächst die Provisorien entfernt und die Zähne gereinigt. Anschließend folgte das Einsetzen der Veneers mit der Try-In Paste zur Farbkontrolle. Danach wurden die Veneers gereinigt, einzeln anprobiert und auf Passung kontrolliert. Dann wurde probiert, in welcher Reihenfolge sie am besten eingesetzt werden sollten, sowie die Approximalkontakte überprüft. Die adhäsive Befestigung erfolgte unter Kofferdam mit Langlochtechnik. Zusätzlich wurde flüssiger Kofferdam verwendet, um alles abzudichten. Die Nachbarbereiche schützte Teflonband. Als Kompositzement kamen Syntac classic und Variolink transparent

zum Einsatz. Die Patientin wurde nach einer Woche zur Kontrolle einbestellt. An Zahn 12 und 13 wurden dezente Primärkontakte eingeschliffen. Die Patientin zeigte sich hochzufrieden und glücklich. Die Situation ist auch heute noch unverändert.

Fazit

Nicht immer können wir unsere Vorstellung der perfekten Behandlung verwirklichen. Jeder Patient hat eigene Vorstellungen. Das gemeinsame Gespräch und Festlegen der Therapieplanung hat einen entscheidenden Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und den langfristigen Behandlungserfolg.

Kontakt



**Zahnarztpraxis
DR. SABINE RIPKA & KOLLEGEN**
Lissabonner Straße 7
70173 Stuttgart
Tel.: 0711 2571071
info@zahnarzt21.de
www.zahnarzt21.de

Infos zur Autorin



360grad-Praxistour
Dr. Ripka

