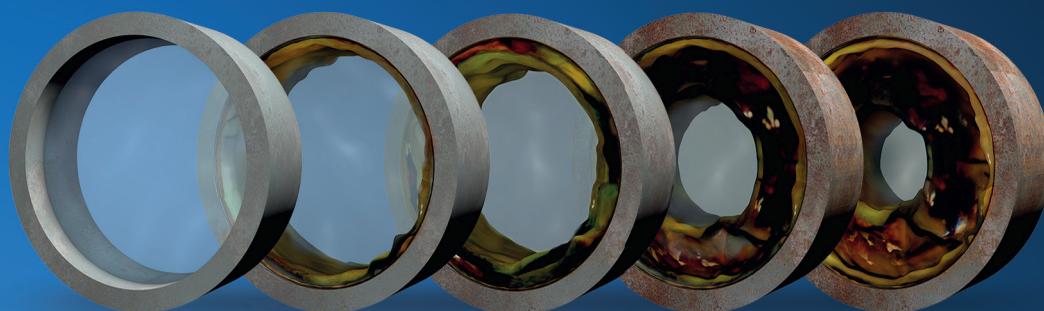




WATER REVOLUTION™

Biofilm - schonend und effektiv entfernen



Biofilmbildung in Wasserleitungen von Behandlungseinheiten
trotz Dauereinsatz von H₂O₂ (Wasserstoffperoxid)

Mit dem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept
entfernen Sie in nur 9 Wochen Biofilm aus Ihrer Dentaleinheit

Hier kostenfrei Strategie-Meeting Wasserhygiene für Ihre Praxis vereinbaren


BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Termin

Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

Praxiseinrichtung

Die Praxiseinrichtung gibt der Behandlung ein Gesicht



Marlene Hartinger

Das Thema Praxiseinrichtung im Jahr 2018 lässt sich anhand zwei ganz simpler Fragen sehr genau erschließen: Ist die Einrichtung einer Praxis deren wichtigstes Merkmal, das A und O überhaupt? Gewiss nicht! Ist somit die Einrichtung eher nebensächlich, denn wer schaut schon genau hin, und was zählt, ist ganz allein die hochwertige Versorgung? Auch das lässt sich geradewegs verneinen! Womit wir uns im Zentrum des Themas befinden – denn spricht man über die Einrichtung einer Praxis, ist dem zuallererst und kompromisslos vorausgesetzt, dass die fachliche Kompetenz der Behandler außer Frage steht. Keine noch so moderne, genau geplante und detailliert durchgestaltete Praxiseinrichtung ist (allein) Garant für den Erfolg einer Praxis. Dieser wird in allererster Linie durch die hohe Qualität der zahnmedizinischen Versorgung und durch ein erfolgreich geführtes Praxismanagement getragen und zukünftig gesichert. Die Praxiseinrichtung ist aber – und dieses „aber“ steht groß und selbstbewusst im Satz – nicht unerheblich, ja entscheidend im Kontext eines wachsenden Wettbewerbs zahnmedizinischer Angebote. Oder anders gesagt: Die professionelle und individuelle Ausgestaltung der Praxisräumlichkeiten gibt der Behandlung ein Gesicht! Es ist die Optik, die dem Patienten die zahnmedizinische Qualität und das zahnmedizinische Bemühen „übersetzt“ in eine Sprache, die alle verstehen. Denn während der Patient kaum in der Lage ist, das fachliche Können des Behandlers zu erfassen und entsprechend einzuschätzen, so kann er doch sehen und fühlen, was ihm über die in einer Praxis geschaffene Atmosphäre vermittelt wird. Und genau hier liegt die zentrale Bedeutung der Praxiseinrichtung; sie „kommuniziert“ mit dem Patienten, entwirft vom Behandler und dessen Team ein Bild und lässt ihn so Entscheidungen treffen. Ein aufgeräumter und einladender Empfang, ein Wartebereich, der das Warten erhebt, Behandlungszimmer, die das Wesentliche unterstreichen, Beratungsräume oder Nischen, die dem Patienten Wertschätzung vermitteln, und Prophylaxebereiche,

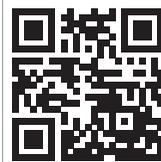
die das Erproben häuslicher Zahnpflege mit Feel-Good-Faktor anbieten – all diese Gestaltungselemente, zusammengefasst in einer ganzheitlich konzipierten und stimmig eingerichteten Praxis, lassen den Patienten Vertrauen fassen, und er entscheidet sich, bewusst wie unbewusst, für genau diese Praxis, genau diesen Behandler, genau dieses Team und die so vermittelte Atmosphäre.

Aber auch nach innen hin wirkt die Einrichtung einer Praxis nachhaltig, denn dort, wo Form und Funktion optimal aufeinander abgestimmt sind und den Arbeitsprozessen und täglichen Praxisanforderungen entsprechen, lässt es sich gut arbeiten. Und dort, wo es sich gut arbeiten lässt – wo Einrichtung und Umfeld stimmen – treffen auch die Mitarbeiter eine Entscheidung: In genau dieser Praxis, unter genau diesem Praxisinhaber wirken zu wollen, und dies langfristig. Insofern tangiert die Praxisgestaltung letztlich drei ganz wichtige Bereiche: Sie „spricht“ nach außen und macht die zahnmedizinische Versorgungsqualität sichtbar. Sie ermöglicht dem Praxisinhaber ein ihm entsprechendes, authentisches Arbeitsumfeld zu schaffen, und sie bindet so, in entscheidender Weise, auch Praxispersonal.

Doch schauen Sie selbst auf den kommenden Seiten, welche „gestalterischen Reisen“, welche Raumkonzepte und besonderen Material- und Formdetails möglich sind ... und nutzen Sie den Schwung der Lektüre und bewerben Sie sich beim diesjährigen ZWP Designpreis! „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018 erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Einsendeschluss ist der 1. Juli 2018. Das Bewerbungsformular, die Teilnahmebedingungen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org. Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre zahlreichen Einsendungen!

Marlene Hartinger
ZWP spezial Redaktion

Marlene Hartinger
[Infos zur Autorin]





Eyecatcher: Der hochwertige Empfangsbereich in der Praxis von Dr. Eckhard Lehmon (LMN) in Trier.

Christine Göke
[Infos zur Autorin]

Praxis „von der Stange“ einrichten war gestern!

Noch vor einigen Jahren mussten sich Ärzte und Zahnärzte nur wenige Gedanken über die Praxisgestaltung, insbesondere die Farb- und Materialwahl, machen. Die Einrichtung war meistens „von der Stange“ und pflegeleicht. Die Wände zierten bekannte Kunstdrucke, der Empfang war häufig hölzern und dunkel, dafür das Licht kalt. Als Bodenbelag wurde wahlweise eine pflegeleichte, aber trittlaute Fliese, ein PVC in grau-marmorierter Kunststoffoptik oder ein Teppichboden aus Nadelfilz gewählt. Der persönliche Geschmack des Praxisbetreibers spiegelte sich im Gesamtambiente wenig bis gar nicht wider.

Autorin: Christine Göke

Klingt vergangen? Ist es auch! Denn inzwischen ist dieses Gestaltungsprinzip überholt. Heute betritt der Patient eine Zahnarztpraxis mit dem Anspruch, sich wohlfühlen zu wollen. Im besten Fall wird der Praxisbesuch zum Erlebnis, von dem man Bekannten gerne berichtet, inklusive einer Empfehlung für diese Praxis.

Durchdacht stimmig

Erzeugen und lenken lässt sich dieses positive Gefühl durch den optischen Gesamteindruck der Praxis, der sich in Farben, Ausstattung, Möblierung, Sauberkeit, einer vorteilhaften Beleuchtung, Freundlichkeit und Kompetenz des gesamten Praxisteams darstellt. Zudem steigert



Einladend: Der Wartebereich der Berliner Praxis von Dr. Carola Flentje überzeugt durch eine klare Linienführung und einen dezenten Material- und Farbeinsatz.

Annika Treutler
Konzertpianistin

*Annika
Treutler*

Für den
vollendeten
Klang brauche
ich die ganze
Klaviatur.



Teneo

Zusammenspiel in Perfektion

Auf der großen Bühne zählt jeder einzelne Ton. Das nimmt sich Teneo zum Vorbild: Mit der großen Benutzeroberfläche, 6 Instrumentenpositionen sowie der integrierbaren Endodontie- und Implantologiefunktion hält er alle Extras für das volle Leistungsspektrum bereit.

Warum sollten Sie sich mit weniger zufriedengeben?

dentsplysirona.com



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 Dentsply
Sirona



Ein ruhiger Behandlungsraum in der Praxis von Dr. Carola Flentje in Berlin-Frohnau: Eine angenehme Farbgebung nimmt Ängste vor der Behandlung und lässt Patienten entspannen.

ein durchdachtes Praxiskonzept mit wertiger Einrichtung die Leistungsfähigkeit des gesamten Praxisteams, denn nur, wo man sich wohlfühlt, arbeitet man gerne und dauerhaft gut!

Harmonische Farbgestaltung

Ein erfolgreiches Farb- und Materialkonzept wird in erster Linie durch eine harmonische Farbgebung, in Verbindung mit der Möblierung, die zeitlos modern, keinesfalls modisch und zu verspielt und/oder gar „verplüsch“ sein sollte, sowie eine angenehme Beleuchtung bestimmt. Da es sich hier um essenzielle Eckpfeiler der Praxisgestaltung handelt, ist unbedingt der Fachmann gefragt. Äußert der Arzt Wünsche in Farben und Materialien, können Innenarchitekten und Farberberater die Wirkung beurteilen und dem Kunden dabei helfen, Entscheidungen zu treffen. Da Farben und Gestaltungen sehr unterschiedlich empfunden werden, abhängig von Alter, Situation und persönlicher Stimmung, sollten neben dem persönlichen Geschmack des Praxisbetreibers unbedingt auch der angestrebte Patientenstamm und die Lage der Praxis berücksichtigt werden. Es lassen sich immer Gestaltungsergebnisse erzielen, die allen Ansprüchen gerecht werden. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, wie der Arzt sich selbst darstellen möchte und welche Wirkung erzielt werden soll. So müssen die für den Empfangs- und Wartebereich gewählten Farben nicht unbedingt passend für den Behandlungsbereich sein.

Vom Empfang als Eyecatcher ...

In Anbetracht der vielfach unterschiedlichen Farbempfindungen empfiehlt sich eine helle,

freundliche Gestaltung, wobei dem Empfang als Entrée der Praxis eine besondere Aufgabe zukommt. Hier spielt neben höchster Funktionalität als Arbeitsplatz die Gestaltung die größte Rolle. Modern, zeitlos und werthaltig sind die wesentlichen (An-)Forderungen an die gestalterische Umsetzung. Eine großzügige Optik, häufig in neutralem Weiß, kombiniert mit Farb- oder Materialapplikationen, einem beleuchteten Praxislogo oder einer indirekten Beleuchtung macht den Empfang zum Eyecatcher beim Betreten der Praxis und strahlt ebenso Atmosphäre aus wie der anschließende Wartebereich.

... in den Wartebereich

Sauber, aufgeräumt, hell ist hier die Devise, die Zeiten herumfliegender Zeitschriften und unbequemer, ausgeleierter Stühle sind eindeutig vorbei! Stattdessen sollten ein Glas Wasser und vielleicht sogar ein Kaffee während der Wartezeit heute selbstverständlich sein.

Behandlungsräumlichkeiten: Klare Farbansage und zeitgemäßer Bodenbelag

In den Behandlungsbereichen ist die Situation eine andere, hier geht es um Präzision und kleinste Farbnuancen im Mundraum. Da allzu großzügige Farbflächen das Licht und somit das Arbeitsergebnis maßgeblich verfälschen können, sollte dieser Bereich in neutralen Farben gestaltet werden. Ein großzügiges, freundliches Bild an der Wand schafft zudem Atmosphäre und beruhigt vor der anstehenden Behandlung. Kam in der Vergangenheit dem Bodenbelag in der Praxis keine wesentliche

gestalterische Aufgabe zu, ist er heute eines der wesentlichsten Gestaltungselemente, da er die größte sichtbare Fläche ausmacht. Neben den geänderten Anforderungen an die Hygiene in der zahnärztlichen Praxis ist selbstverständlich auch der Zeitgeist relevant. Noch vor Jahren erste Wahl, kommt dem Teppichboden heute keinerlei Bedeutung mehr zu. Gefragt ist vor und in den Behandlungs- und weiteren Funktionsräumen ein wischfester, desinfektionsmittelbeständiger Bodenbelag. Inzwischen bieten renommierte Hersteller hochwertige und optisch äußerst überzeugende PVC-Böden an, die mit den Ausführungen früherer Jahre nichts mehr gemein haben und inzwischen den optischen Eindruck vieler Praxen prägen. Hier gibt es verschiedenste Gestaltungsmöglichkeiten, von der eher kühl wirkenden Stein- bis hin zur warmen, harmonischen Holzoptik. Eine Alternative stellen Echtholzbeläge dar, die jedoch nur mäßig den Forderungen an die hygienischen Erfordernisse nachkommen und zudem einem natürlichen Verschleiß unterliegen, oder Fliesenböden mit entsprechendem Trittschall.

Ausblick

Es hat sich also viel getan in den Praxen – um bei der inzwischen großen Anzahl von Praxen konkurrenzfähig zu bleiben, muss der Praxisinhaber in die Optik seiner Räume investieren und die Praxis so gestalten lassen, dass auch er sich als Patient dort wohlfühlen würde. Ebenso wichtig ist es, technisch auf dem neusten Stand zu sein und die Mitarbeiter permanent schulen zu lassen. In Verbindung mit Freundlichkeit und Kompetenz des gesamten Teams ist die Praxis so bereit für eine erfolgreiche Zukunft!

Fotos: © Joachim Grothus

KONTAKT

GÖKE PRAXISKONZEPTE

Dipl.-Ing. Hartwig Göke
Innenarchitekt BDIA

PRAXISKONZEPTE PLUS

Einrichtungen für Ärzte und Zahnärzte
Büro und Showroom:
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211 8628688
info@goeke-praxiskonzepte.de
www.goeke-praxiskonzepte.de



Am Ende des Tages zählt Sicherheit.

Der Praxisalltag ist enorm komplex. Verlassen Sie sich auf eine Marke, die ihn mit Sicherheit einfacher macht. Mit perfekt ausgebildeten Medizinproduktberatern, die Ihnen jederzeit zur Seite stehen. Mit Instrumenten in höchster Produktions- und Materialqualität. Mit kompletten, jederzeit zuverlässigen Warenlieferungen.
Komet. Die Qualität der Qualität.

komet-my-day.de

„Kommt ein Vogel geflogen“ ... ins MAX23

Mitten in der Augsburger Innenstadt, in der Maximilianstraße, fand das Praxiskonzept des Zahnärzte-Ehepaars Dres. Constanze und Georg Kirchner jüngst ein Zuhause. Der Name der Praxis stellte sich ganz unkompliziert ein: Aus dem Straßennamen, kombiniert mit der Hausnummer, wurde MAX23 geboren. So einfach der Name, so besonders die Praxisausgestaltung!

Autor: Steffen Bucher



Im dritten und vierten Obergeschoss des Neubaus konnte das Praxis-konzept umgesetzt werden, welches sowohl die klassische Kinderzahn-heilkunde als auch den Schwerpunkt Kieferorthopädie beinhaltet. Das Konzept auf zwei Ebenen zu verwirklichen, bot sich durch die räumliche Verfügbarkeit an, und schnell wurde klar, wie die Schwerpunkte auf die Geschosse verteilt werden sollen. So befindet sich nun „unten“ im 3. Obergeschoss die Ebene für die kleinen Patienten. Die Größeren dürfen nach „oben“, wo sich die Kieferorthopädie mit allen dafür erforderlichen Bereichen niedergelassen hat.

Etagenübergreifende Rezeption

Die Rezeption (Abb. 1), im unteren der beiden Geschosse angesiedelt, empfängt die Patienten und „verteilt“ diese je nach Behandlungsschwerpunkt. Schon beim Ankommen lässt sich an der Gestaltung des Thek-elements und den ausgewählten Materialien erkennen, dass sich das Konzept an der Natur und dem Thema Wald anlehnt. Über das grafische Konzept, welches spielerisch eine stilisierte Vogelfamilie darstellt, schließt sich der konzeptionelle Kreis.

Stahlstützen, eingebaut in unterschiedlichen Gruppierungen und Neigungen, erinnern an Baumstämme, welche durch die integrierte Beleuchtung neben den gestalterischen Aspekten eine zusätzliche Funktion übernehmen. Dieses Prinzip zieht sich spielerisch durch die gesamte Praxis und findet sich auch integriert in diversen Einbauten wieder. Wie zum Beispiel im Mundhygiene-Möbel (Abb. 2), welches sich offen im Flur präsentiert. Dort wird den kleinen Patienten an den in unterschiedlichen Höhen eingebauten Waschbecken das Zähneputzen nähergebracht.



Wir haben eine Lösung die Einwegverpackungen überflüssig macht.

NEU: SALUS® , Der weltweit erste Wiederaufbereitungs-Container, bestehend aus Gehäuse und Einschub der Papier überflüssig macht.



Bedenken Sie die Zeit, die Kosten und die Umweltbelastung, die durch den Gebrauch von hunderten Einweg-Sterilverpackungen entstehen. Wir haben uns etwas Besseres einfallen lassen. SALUS ist eine schnelle, sichere und prozessoptimierende Lösung für Ihre Praxis.

Der SALUS Steril Container ist nicht nur für die Sterilisation und Lagerung, sondern auch für die Reinigung und Thermodesinfektion von Hygieneinstrumenten verwendbar.

SALUS ist eine schnelle, sichere und prozessoptimierende Lösung für Ihre Praxis.

Weitere Informationen unter:
www.scican.de.com/salus



3



4



5

Wartebereich: „... setzt sich nieder auf mein Fuß“

Der Bereich um die Rezeption ist offen gestaltet und geht somit fließend in den Wartebereich über. Hier übernehmen die „Baumstämme“ eine zusätzliche tragende Funktion. An vier Stützen hängt leicht und spielerisch ein aus Holzrahmen und Seilen gefertigtes „Vogelnest“ (Abb. 3). Der Eingang zum Nest ist für die Kinder über Podeste aus mehreren Ebenen zu erreichen. Dort angekommen, lässt sich das Warten auf Augenhöhe mit den Eltern verkürzen. Wie die Podeste ist auch der Boden des Vogelneests mit Kunstrasen belegt. Die Böden in Holzoptik geben der Praxis die geforderte Wärme und einen ansprechenden Kontrast zu den sonst zurückhaltend gestalteten Wänden. Nur im Eingangsbereich und im offenen Röntgenbereich ziehen sich die Beläge wie Holz und Rasen über die Wände, um die entsprechenden Bereiche zu zonieren.

Von unten nach oben, von Vogelnest zu Lounge

Der Boden zieht sich auch über die interne Treppe bis nach „oben“ in das 4. Obergeschoss. Oben angekommen präsentiert sich das Geschoss gegenüber dem unteren etwas „erwachsener“ (Abb. 4). Die Stützen sind hier in Schwarz gehalten, und anstatt des Vogelneests hängen sich dort zwei gemütliche Sitzmöbel gegenüber, was eine eher loungige Atmosphäre ausstrahlt. Anstatt der Rezeption stellt oben ein schwarzes raumhohes Möbel den Mittelpunkt der Praxis dar (Abb. 5). Neben ausreichend Stauraum befindet sich darin ein Besprechungsbereich, in welchem die Patienten am Bildschirm über die Behandlungen aufgeklärt werden können. Mittels Schiebetüren aus Glas lässt sich der Bereich akustisch vom Flur abtrennen (Abb. 6). In den öffentlichen Bereichen um die Rezeption unten oder das Besprechungsmöbel oben zei-

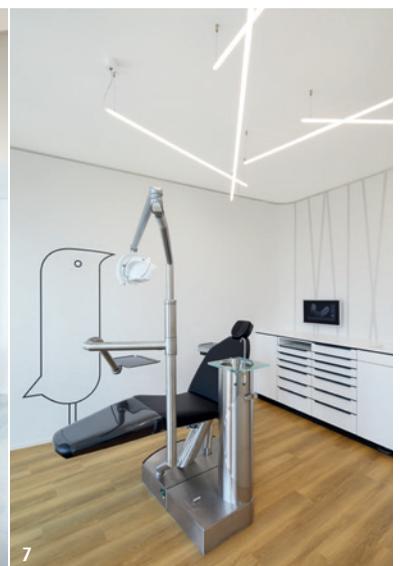
gen sich die Grundrisse der Ebenen nahezu identisch (Abb. 8 und 9). Jeweils vier Behandlungszimmer und ein Röntgenraum schmiegen sich aneinander. Im Bereich der Mundhygiene verjüngt sich der Flur, welcher auf der unteren Etage zum Eingriffsbereich führt. Dieser kann an entsprechenden Behandlungstagen durch eine Glastür vom Rest der Praxis abgetrennt werden. Hier befindet sich der Eingriffsraum mit den dazugehörigen Aufwach- und Nebenräumen. Durch eine zusätzliche Tür können die kleinen Patienten nach einem Eingriff direkt in das Treppenhaus entlassen werden. In der oberen Etage befinden sich die administrativen Bereiche.

Konsequenter Farbeinsatz

In der unteren Ebene bringt das grafische Leit-system, welches spielerisch mit der Vogelfamilie die einzelnen Behandlungszimmer bespielt, dezente Farbe in die Räume. An den Glastüren angebracht, weisen sie auf das jeweilige Be-



6



7

handlungszimmer hin. Die Zimmer selbst sind, neben der Grafik und den Bezügen der Einheiten und Details an den Behandlungsmöbeln, in der jeweiligen Farbe gehalten. Das Prinzip wird oben weitergeführt (Abb. 7). Hier wird allerdings konsequent auf den Einsatz von Farbe verzichtet. Der Kontrast von Holz und schwarzen Einbauten sorgt hier für die nötige Spannung im Raum. Das Lichtkonzept unterstreicht mit viel Liebe zum Detail das Thema in unterschiedlichster Ausführung auf beiden Etagen.

Steffen Bucher
[Infos zum Autor]



Fotos: © Christina Kratzenberg

KONTAKT

MAX23 –
Praxis für Kieferorthopädie und Kinderzahnheilkunde
Dr. Constanze Kirchner
Dr. Georg Kirchner
Maximilianstraße 23
86150 Augsburg
Tel.: 0821 4503080
info@max-23.de
www.max-23.de

Steffen Bucher
12:43 ARCHITEKTEN
Bucher & Prokop PartGmbB
Alexanderstraße 107
70180 Stuttgart
Tel.: 0160 96688079
steffen.bucher@zwoelfdreiundvierzig.de
www.zwoelfdreiundvierzig.de



Mit einem guten Gefühl ...

... für die perfekte Einrichtung Ihrer modernen **Zahnarzt-Praxis**



Funktion trifft Ästhetik

Erfüllen Sie sich Ihren Traum von einer maßgeschneiderten Praxis. Ob nachhaltig modernes Design, höchste hygienische Anforderungen oder ergonomische Prozesse, Baisch ist Ihr innovativer Partner für individuelle Raumlösungen in der Praxis.

Wir stellen aus:

Dental Bern, 31.05. – 02.06.2018, Stand 3.0/D100



8

9

Einrichtungen für Ärzte, Zahnärzte und Kliniken

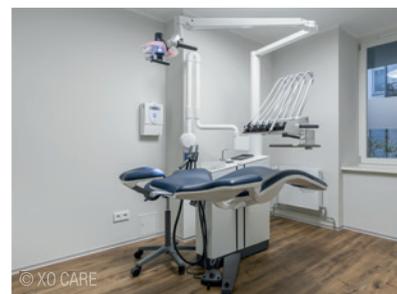
Karl
Baisch
GmbH

Pranger Str. 6 • 94560 Offenberg / OT Neuhausen • Tel.: +49 9931 89007-0 • info@baisch.de



Bild links: Im Wartebereich dienen Birkenstämme als Garderobe.

Bild rechts: Die Behandlungseinheiten von XO CARE passen sehr gut in das Konzept der Praxis.



... als wäre der Patient bei Freunden zu Besuch

Die Zahnarztpraxis von Dr. Parham Shafé hat bereits innerhalb eines Jahres nach Eröffnung bei den Berlinern den Ruf als „Praxis mit Herz“ erworben. Dazu trägt nicht nur die herzliche Ausstrahlung des Zahnarztes bei, sondern auch die einzigartige, intime Atmosphäre der Räumlichkeiten. Damit fügt sich die Charlottenburger Praxis nahtlos in den Ku’damm-Kiez mit den umliegenden Kunstgalerien, Restaurants, Bars, Cafés und Jazzclubs ein.

Autorin: Birgit Jaretz

Als wäre man zu Besuch bei Freunden eingeladen, um eine schöne Zeit miteinander zu verbringen. Dieser Eindruck entsteht, sobald man die Praxis von Dr. Parham Shafé im Herzen von Charlottenburg betritt.

Bereits der Empfangstresen aus hellem Holz strahlt mit lichtemittierenden Dioden, die zwischen den Holzpaneelen integriert sind, eine warme Atmosphäre aus. Trotz der Verbindung mit dem Eckelement aus anthrazitfarbenem Beton scheint der Tresen im Raum zu schweben. Die darüber hängenden Lampen aus Beton und Kupfer vervollständigen den Eindruck von natürlichen Materialien.

Die Natürlichkeit setzt sich in der gesamten Praxis mit dem bewusst gewählten Holzfußboden, den zum Teil in Naturstein belassenen Wänden bis hin zu den Kleiderständern aus Birkenholz im Wartebereich fort. Eine warme Stimmung schaffen hier drei von einem Freund gestaltete Be-

tonleuchten, die das Logo der Praxis aufgreifen und bereits auf reges Interesse gestoßen sind. Geschmackvolle Dekorationen unterstützen die Wohlfühlatmosphäre. „Ich möchte mit diesem Ambiente meinen Patienten ein positives Gefühl vermitteln, das ihnen die oftmals mit ei-

nem Zahnarztbesuch verbundene Anspannung nimmt“, sagt Dr. Shafé. Bei dem Raumkonzept hat er bewusst auf sein Gefühl vertraut, gepaart mit seinem Anspruch für Ästhetik. In der transparenten und offenen Gestaltung spiegelt sich auch seine Vision für die Behandlungen wider.

Der Empfangsbereich vermittelt einen schwebenden Eindruck.



Eine neue Vision und die richtige Erfahrung

Die ersten zwei Jahre nach dem Studium haben den Zahnarzt aus Berlin geprägt. Bei seinem ersten Arbeitsplatz in einer kleinen Praxis nahe Charlottenburg lag der Fokus auf der persönlichen Betreuung und einer qualitativen Behandlung. Diese Erfahrung legte den Grundstein für seine heutige Arbeitseinstellung: „Ich nehme mir viel Zeit für meine Patienten, um über ihre Bedürfnisse zu sprechen. Mir ist wichtig, dass sie sich bei uns wohl-, sicher und gut aufgehoben fühlen“, erklärt Dr. Shafé.

Unterstützung findet er dabei durch die Behandlungseinheiten von XO CARE. Bei dem Behandlungskonzept des Herstellers aus Dänemark ist der Instrumententräger über der Brust des Patienten platziert. Dadurch haben Zahnarzt und Assistenz kurze Greifwege und können sich

„DAS ERKLÄRTE ZIEL DES ZAHNARZTES MIT PERSISCHEN WURZELN IST ES, PERFEKTE BEHANDLUNGEN ZU GARANTIEREN UND SEINEN WERTEN STETS TREU ZU BLEIBEN.“

ohne aufzublicken auf die Mundhöhle des Patienten konzentrieren. „Ich kann mit der XO Einheit auch sehr gut solo arbeiten und mich auf den Patienten konzentrieren. Das schafft eine sehr ruhige und entspannte Atmosphäre“, freut sich Dr. Shafé. Diese wird auch durch die Musikauswahl des Patienten erreicht, wenn er den Behandlungsraum betritt.

Das erklärte Ziel des Zahnarztes mit persischen Wurzeln ist es, perfekte Behandlungen zu garantieren und seinen Werten stets treu zu bleiben. Er ist überzeugt, dass seine Patienten den Unterschied merken und ihn zu schätzen wissen.

Ausblick

Für die Zukunft wünscht sich Dr. Shafé, dass seine Praxis klein bleibt, denn das ist für ihn die Voraussetzung dafür, dass er seinem Anspruch an eine qualitative Versorgung mit einer persönlichen Betreuung treu bleiben kann. Der Patient soll sich sicher und wohlfühlen – als wäre er bei Freunden zu Besuch.

KONTAKT

Zahnarzt Dr. Parham Shafé

Goethestraße 80
10623 Berlin
Tel.: 030 94871536
www.zahnarzt-shafe.de

XO CARE A/S

info@xo-care.com
www.xo-care.com

Dr. Parham Shafé (© XO CARE)



mayer
innenarchitektur
möbelmanufaktur

www.mayer-im.de

amalienstraße 4
75056 sulzfeld
tel +49 (0) 7269-91999-0
info@mayer-im.de

räume
realisieren
lassen

// grundrissplanung
// einrichtungs-
entwurf
// elektro-,
sanitärplanung
// lichtkonzeption
// material-,
farbgestaltung
// beratung bei
raumsuche + miet-
verhandlungen
// bauleitung mit
full-service, zeit-
und kostenplanung
// produktion der
einrichtung
// montage vor ort
// accessoires +
kunst





Manche mögen`s bunt!

Stellt man Kindern die Frage nach ihrer Lieblingsfarbe, wird diese immer schnell beantwortet. Denn Kinder wissen meist sicher, welche Farbe sie momentan am liebsten mögen. Doch später fällt es uns als Erwachsene oftmals nicht mehr so leicht, diese Frage zu beantworten. Und doch verlangt es oft nach einer „farblichen“ Entscheidung ...

Autorin: Helga Stratmann

Bei der Entscheidung in Bezug auf die eigene Garderobe fragt man dann auch gerne mal die Typberatung, und bei einem neuen Auto achtet man auf die neusten Trends. Doch wer unterstützt Sie bei der Farbentscheidung für die Einrichtung Ihrer neuen Praxis? Hier ist es hilfreich, einen kompetenten Praxisplaner als Entscheidungshilfe zu haben, wenn es darum geht, festzulegen, wie bunt es werden soll und welche Farbe zu Ihnen und Ihrer Praxis passt. Denn Farbe kann viel bewirken und ist für ein aussagekräftiges Praxiskonzept entscheidend.

Farbwahl: einfarbig

Die Frage nach der Farbigkeit steht bei einer Beratung durch ein Unternehmen mit Schwerpunkt Innenarchitektur mit im Zentrum der Entwicklung ihrer Praxis. Es bringt immer eine belebende und freundliche Wirkung, in einer Praxis mit einer Akzentfarbe zu arbeiten (Abb. 1 und 2). Bei kräftigen Farben, wie im gezeigten Beispiel, kommt es auf einen sensiblen Umgang mit der Farbe an. Sie wird hier ganz bewusst nur in eini-



Abb. 1: Sitzlounge als Eyecatcher in kräftigem Orange. – **Abb. 2:** Kräftige Farben erzeugen eine fröhliche und angstfreie Atmosphäre.



Abb. 3: Wandschutz in Logofarbe belebt die Einrichtung des Behandlungszimmers. – Abb. 4: Der Empfangsbereich mit farbig gegossenem Bodenbelag.

gen Details und Flächen eingesetzt, sodass die Gesamtwirkung der Praxis nach wie vor ruhig und zeitlos ist. Für eine zeitlose Einrichtung ist es wichtig, die Farbe in „wandelbaren“ Flächen einzusetzen. So kann zum Beispiel die Sitz-lounge, wenn sich der Farbgeschmack oder die Logofarbe im Falle einer Praxisübernahme geändert hat, in einer neuen Farbe bezogen werden. Ebenso besteht die Möglichkeit, ein Wand-schutzelement auszutauschen. Um eine solche Option zu nutzen, sollte Ihr Praxisplaner die Einrichtung selber produzieren, dann ist so ein „Facelifting“ der Praxis nach einiger Zeit ohne Probleme machbar.

Farbwahl: bunt

Je nach Ausrichtung der Praxis darf es aber auch mal kräftig bunt sein. Gerade bei Praxen mit einem hohen Anteil an Kindern und Jugendlichen, wie zum Beispiel in der Kieferorthopädie, erzeugen viele Farben eine angstfreie und fröhliche Atmosphäre (Abb. 3 und 4). In dem Beispiel der kieferorthopädischen Praxis wirkt die Farbe über dem gegossenen Bodenbelag sehr intensiv. Durch die individuell gefertigte Einrichtung in zurückhaltendem Weiß hat

der farbige Boden viel Raum, um zu wirken, und es entsteht ein modernes Ambiente.

Farb-mutig!

Der Einsatz von Farbe in der Praxis liegt sicherlich im Trend. Schaut man auf die Entwicklung bei den internationalen Einrichtungsmessen, ist der „Mut zur Farbe“ deutlich erkennbar und entspricht dem Zeitgeist. In einem Interview im SZ-Magazin (14/2018) über Farbe, sagt Hella Jongerius, u.a. Art Direktorin bei Vitra: „Tatsächlich ist aber spürbar, dass Kunden wieder offener für Farben werden. Sie wollen ihre eher nüchternen Interieurs (...) mit etwas Knalligem aufpeppen.“ So gehört es zu einem ganzheitlichen Einrichtungskonzept, dass die Beratung auch Accessoires mit einbezieht, die Farbigkeit erzeugen.

Farbe als Funktionsmarker

Die Farbe kann aber neben dem Design auch eine Funktion übernehmen. Sie dient oft als Orientierungshilfe in der Praxis. So vermittelt die mehrfarbige Thekengestaltung (Abb. 5) einen Eindruck der Vielseitigkeit der Praxisleistungen. Jeder der über LED-Technik farbig beleuchteten

Streifen in der Rezeptionstheke symbolisiert hier einen Funktionsbereich und kehrt in den Räumen im Möbel und auf den Türen in der Folierung wieder und gibt so Orientierung (Abb. 6). So vereint die Farbe Praxisdesign mit Funktionalität.

Ausblick

Die neue Farbigkeit in der Praxisgestaltung bringt viele und überaus spannende Akzente und wird von erfahrenen, trendbewussten Einrichtern gekonnt eingesetzt. Das Ergebnis sollte immer so sein, dass die gesamte Ausstrahlung der Praxis Ihre Individualität widerspiegelt – mit einem erfahren Planer an ihrer Seite ist der Weg dahin leichter.

KONTAKT

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



Abb. 5: Rezeptionstheke mit Beleuchtungsfugen in farbigem LED-Technik. – Abb. 6: Die Farbe der Rezeptionstheke hilft bei der Orientierung in der Praxis.

Der Profi



an Ihrer Seite

Eine gute Beratung ist das A und O im Vorfeld der Praxiseinrichtung. Damit aus kreativen Ideen kein Luftschloss wird, begleitet das Dentaldepot dental bauer Praxisinhaber Schritt für Schritt. Im Interview erläutert Corina Krauß, Niederlassungsleiterin für die Standorte Nürnberg und Regensburg, worauf Kunden bei der Auswahl ihres Einrichtungspartners achten sollten und was eine qualitative Beratung ausmacht.

Autorin: Corina Krauß

Welchen Stellenwert hat das Thema Praxiseinrichtung bei dental bauer?

Die Praxiseinrichtung ist eines unserer Hauptbereiche im klassischen Depotgeschäft und somit die dazugehörige Beratung eine der primären Aufgaben des Fachberaters bei dental bauer. Zwei weitere Säulen bilden dabei der Materialvertrieb in Form von Beratung und Produktneuvorstellungen sowie der technische Service mit dem Einsatz unserer Servicetechniker bei Reparaturen, Montagen, Umzügen und Planungen. Darauf abgestimmte Dienstleistungen runden das Portfolio ab. Alle Segmente greifen bei dental bauer ineinander und bilden somit für unsere Kunden eine perfekte Symbiose.

Wenn wir somit heute das vielschichtige Segment der Praxiseinrichtung aus Sicht von dental bauer betrachten, hat der Kunde Zugriff auf die Kompetenzen aus allen Fachbereichen. Verkäufer, Innenarchitekt, Spezialisten, Planer und Technikpate sind vernetzt und unterstützen das „Einrichtungsprojekt“ gemeinsam.

Wie ist eine fundierte Beratung aufgebaut?

Eine qualitative Beratung ist ein vielschichtiger Prozess. Zum Beispiel beschäftigt sich ein etablierter Zahnarzt bereits über einen längeren Zeitraum mit der Modernisierung seiner Praxis. Aufgrund hoher Ausfallzeiten und dem Ärger mit altersschwachen Geräten ist mit einer „Nachrüstung“ zu rechnen.

Einstieg in die Beratung ist in diesem Fall ein gemeinsamer Blick von Fachberater und Kunde in die jährlich erstellte „Premiaauswertung“ von dental bauer. Diese Auswertung gibt Aufschluss über die Reparaturkosten jedes einzelnen Gerätes und über die Technikeinsätze eines gesamten Jahres. Mit diesem Wissen kann ein Berater über Neuinvestitionen mit dem Kunden fundiert und gezielt sprechen. Ein guter Berater betrachtet aus unserer Sicht nicht nur die technische Seite, sondern sieht die Zahnarztpraxis im Gesamtkontext.

Daraus ergeben sich weitere Fragen: Entspricht das Konzept den gesetzlichen Anforderungen und Richtlinien hinsichtlich Hygiene,

Arbeitsschutz und Arbeitsstättenrichtlinien? Stehen die Umgestaltung von Ambiente und Raumkonzepten im Vordergrund? Dann ist die Gestaltung einer modernen Zahnarztpraxis nach dem Motto „Pimp my Praxis“ ein Thema. Welches Budget steht zur Verfügung? Hat der Kunde bestimmte Ansprüche an Geräte, Technologien, Raumkonzepte und können diese gemeinsam definiert werden? Diese und weitere Aspekte müssen Berücksichtigung finden. Je frühzeitiger Praxisinhaber also wissen, wohin die Reise jetzt und in Zukunft geht, desto zielgerichteter können vorbereitende Maßnahmen in die Planung einfließen.

Alle Antworten werden in der sogenannten Bedarfsanalyse gebündelt. Was genau kann man sich darunter vorstellen?

Für eine intensive Bedarfsanalyse und der Entwicklung von Ideen ist es wichtig, alle Projektpartner, intern und extern, gut zu vernetzen. Hierbei „muss“ nicht alles sofort in einer Großbaustelle enden. Allerdings passiert es immer häufiger, wie auch in unserem konkreten Bei-

Sichern Sie sich diese limitierte Behandlungseinheit zu
speziellen Konditionen!

CLESTA II Limited Edition

- Spezieller Polsterbezug in „Hightech Mountain Grey“
- Speifontäne in der Farbe „Silver Metal“



Clesta II mit
DENTAL LEUCHE
900

Ausstattung

- Clesta II Holder
- Luzzani 6-F Arztspritze
- Turbinenanschluss mit Licht
- Dürr Platzwahl- und Speischalenventil
- höhenverstellbarer Assistenzarm
- Luzzani 3-F Helferinspritze
- Speischale aus Porzellan
- kleiner Sauger und großer Sauger mit Kugelgelenk

Sonderausstattung Limited Edition 900

- Bien Air MX2 LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MX2 LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron Lux LED
- Metasys Wasserentkeimung, DVGW konform
- OP Leuchte 920-U, LED
- Softpolster für Patientenliege

Sonderausstattung Limited Edition 300 (ohne Bild)

- Bien Air MCX LED, 1. Motor, kollektorlos
- Bien Air MCX LED, 2. Motor, kollektorlos
- Satelec ZEG Newtron ohne Licht
- Bottle System (DCI)
- OP Leuchte 320-U, LED

CLESTA II
Limited Edition

Partner von:

spiel, dass schon der angedachte Austausch einer Behandlungseinheit eine Digitalisierung der Praxis und die Umsetzung eines neuen Raum- und Lichtkonzeptes mit sich bringt. Ziel dieser Bedarfsanalyse ist es, zu erfahren, was möchte der Praxisbetreiber, wie sieht sein Behandlungskonzept für die nächsten Jahre aus und wohin soll die Reise gehen? Sind seine Vorhaben zukunftsfähig? In vielen Fällen können wir aus der Erfahrung bereits im Vor-



Info

Checkliste für eine zeitgemäße und qualitative Beratung:

- schlüssige Bedarfsanalyse mit Zukunftsperspektiven
- gemeinsames Erarbeiten und Erfragen der Kundenwünsche und Priorisierung sowie Festhalten der Zukunftsvisionen
- Bedürfnisse des Praxisteams, des Behandlers und der Behandlungsweise
- Produktfunktionen und Marktkenntnisse, Vorstellung unterschiedlicher Geräte/ Alternativen
- Anforderungen aufgrund des Praxiskonzeptes
- rechtliche, bauliche und architektonische Fragen
- Budget
- Vermieter, Hausverwaltung etc.
- Partner aller Gewerke, TÜV, Röntgenabnahme etc.
- fundierte Investitionsplanung
- zuverlässige Projektplanung und Realisierung der Vorstellungen

feld Vorbereitungen für zukünftig geplante Maßnahmen empfehlen. Eine vollumfängliche Beratung bezieht hier den Technikpaten von dental bauer, den Innenarchitekten und meistens das gesamte Praxisteam mit ein. Teil einer Bedarfsanalyse und Bestandteil einer guten Beratung ist es, auch den Mietvertrag zur Hand zu nehmen. Bei einer Modernisierung

empfehlen wir immer, den Vermieter mit ins Boot zu holen. In vielen Fällen können hier erhebliche Kosten für Installation und Instandhaltung an den Vermieter übertragen werden.

Zum Abschluss und natürlich für den Kunden wichtigster Teil der Entscheidung ist die Frage, welche Kosten sind zu erwarten?

Wie man erahnen kann, geht eine vollständige Investitionsplanung weit über ein Angebot für Geräte wie Autoklav, Behandlungseinheit oder Röntgengerät hinaus. Kosten für Sanitär- und Elektroinstallationen, IT, Bodenbeläge und Lichtkonzepte, gegebenenfalls bis hin zum Marketing sollten in einer Investitionsplanung transparent dargestellt sein. Diese ist Bestandteil der Finanzierungsanfrage bei der Bank, dient aber auch als Überblick des gesamten Projektes sowie als Fahrplan für das Zeitmanagement, um böse Überraschungen zu vermeiden. Aus der Erfahrung kann ich berichten, dass erfolgreiche Einrichtungsprojekte, egal ob Nachinvestitionen von Behandlungseinheiten, Neuinstallationen von Geräten oder Renovierungen im Allgemeinen, meist nicht das günstigste Angebot ausschlaggebend für die Entscheidung ist, sondern das „beste“.



Corina Krauß
[Infos zur Autorin]

dental bauer
[Infos zum Unternehmen]

KONTAKT

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
Fax: 07071 9777-50
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



50%
GRÖßERE
LINSE
(12 MM)



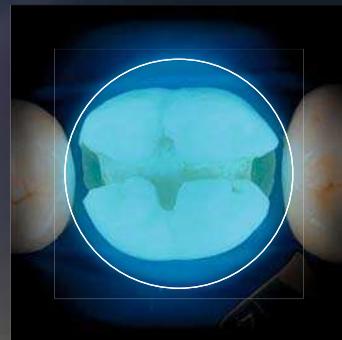
ZWEITE
ON/OFF
TASTE

VALO[®]

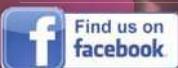
GRAND

LED-POLYMERISATIONSLEUCHE

DIE NEUE DIMENSION



MIT DEM GRÖßEREN
AUSLEUCHTBEREICH WIRD EINE
VOLLSTÄNDIGE MOD-FÜLLUNG
AUF EINEM 10-MM-MOLAREN
IN EINEM DURCHGANG
AUSGEHÄRTET.



Ultradent Products Deutschland

40 YEARS
1978-2018

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT.COM/DE

Familienpraxis überzeugt in naturnaher Optik

Jacqueline Koch
[Infos zur Autorin]



Unter dem Motto „Schöne Zähne für die ganze Familie“ behandelt eine Leipziger Zahnärztin ihre Patienten in einer neu gegründeten Praxis im Südwesten der Kunst- und Kulturstadt Sachsens.

Autorin: Jacqueline Koch

Als die Zahnärztin das Design ihrer neu gegründeten Praxis plante, standen naturnahe Materialien ganz oben auf der Wunschliste. Eine echte Wohlfühlatmosphäre mittels natürlicher, wertiger Materialien sollte es werden. Der Innenausbau war deshalb ein Auftrag mit viel Liebe zum Detail. Alles rund um das Thema Innenausbau und Möbelbau realisierten die Praxisspezialisten der Geilert GmbH. Die Zahnärztin entschied sich bereits nach dem ersten Gespräch für das Team aus der Nähe von Leipzig. Das umfassende Fachwissen beim Thema Innenausbau und Praxisedesign überzeugte sie schnell. Die neue Praxis in der Leipziger Südvorstadt ist der beste Beweis.

machte auch die Zusammenarbeit effektiv und angenehm“, beschreibt Jörg Geilert, Geschäftsführer der Geilert GmbH, das Projekt. Die klaren Vorstellungen beinhalteten unter anderem Naturstein. Das war ein gestalterisches Muss. Natürliche Optik und eine warme Anmutung war der Zahnärztin wichtig, ebenso wie eine elegante, zeitlose Optik – die perfekten Argumente für Naturstein. Die Zahnärztin selbst investierte viel Zeit in die Suche nach dem richtigen Stein und wurde schließlich fündig. Die Entscheidung fiel auf „Granit Shivakashi“ von Just Naturstein. Der dunkel anmutende Stein passt perfekt zum restlichen Design – vom Tresen bis zum Wartebereich.

Im Sichtfokus der eintretenden Patienten steht der Tresen: Ein kubusartiges Design, das mit warmem Olivenholz, klarem Weiß und Naturstein beeindruckt. Der weiße Monolith mit vier Metern Länge ist komplett auf Gehrung gearbeitet und wirkt deshalb absolut harmonisch. Das weiße Element dient als Tresenkörper und hält, ähnlich wie eine Spange, den „Einschub“ in Olivenholzoptik. Der weiße Kubus „schwebt“ über dem Boden, während der Sockel des Einschubs umlaufend mit einem LED-Band beleuchtet wird; der schwebende Eindruck wird so noch verstärkt. Der Tresen bietet viel Platz für die Empfangsmitarbeiterinnen. Der olivenholzfarbige Einschub fungiert einerseits als

Bitte, kein gewöhnliches Material!

„Unsere Kundin hatte klare Vorstellungen, wie ihre neue Praxis aussehen sollte, und so kam es auch zu einer schnellen Entscheidungsfindung, das erleichterte unsere Arbeit sehr und



Abb. 1: Der Empfang besteht aus kubusartigem Design mit Olivenholz, klarem Weiß und Naturstein. – **Abb. 2a, b:** Im Behandlungszimmer befindet sich die Dentalzeile GK10 im klassischen Weiß und warmer Holzoptik. Der Fußboden besteht aus dunklem Vinyl in Steinoptik.

Sichtschutz für die Unterlagen der Mitarbeiter, andererseits als Schreib- und Ablagefläche für die Patienten. Für diese Oberfläche wurde der Naturstein genutzt. Eine edle Ergänzung im Designunikat „Tresen“. Direkt dahinter wurde ein hochfunktionales Backoffice eingerichtet. Eine dezente Glastrennwand sichert das ungestörte Arbeiten.

1

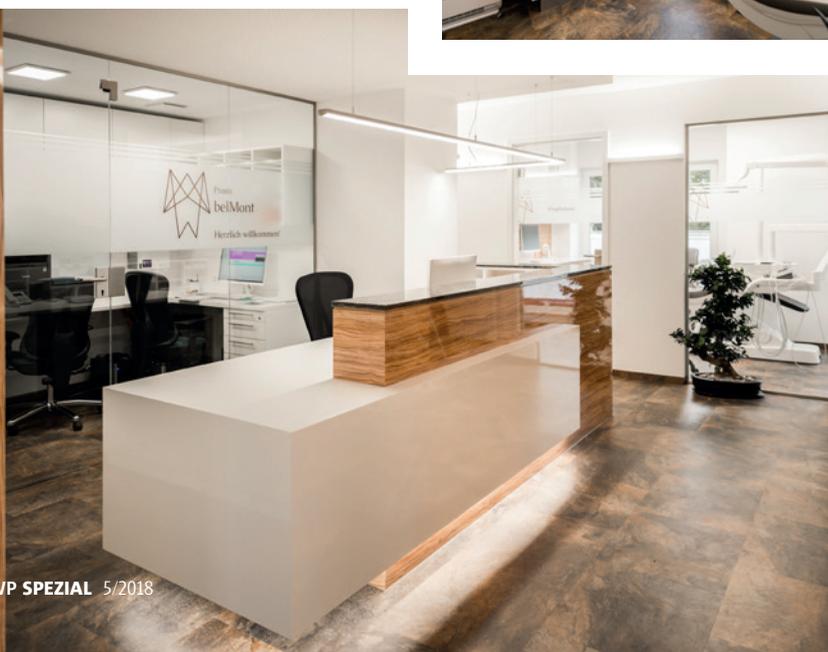




Abb. 3: Empfang und Wartezimmer werden mit einem Multifunktionsmöbel getrennt. – **Abb. 4:** Im Steri-Raum unterstützen die verschieden farbigen Rückwände die Trennung reiner und unreiner Bereiche.



Bereits beim Betreten der Praxis fällt das Thema Naturstein ins Auge. Die Wand, direkt gegenüber des Empfangs, wurde mit unzähligen 3 x 20 cm großen Riemchen aus Naturstein verkleidet. Elegant und natürlich. Ergänzend dazu, ein dunkler Vinylboden in Steinoptik. Eine harmonische Farbkombination, die Eindruck hinterlässt.

Großzügigkeit dank Individualmöbel

Zwischen Empfang und Wartezimmer schirmt ein Multifunktionsmöbel die wartenden Patienten ab und sichert gleichzeitig den großzügigen, offenen Raumcharakter, den die Zahnärztin bevorzugt. Das Möbel fungiert als Garderobe und Ablagefläche sowie inzwischen auch als Platz für einen voll integrierten Flachbildfernseher. Direkt gegenüber findet sich ein schmales Sideboard mit integriertem Waschplatz und Platz für allerlei Zeitschriften, Kinderbücher & Co. Auch hier wurde die Oberfläche aus dem Stein, der sich auf dem Tresen befindet, realisiert. Braune Kunstlederstühle unterstreichen das gewählte Farbschema – Stein und Holz. Glänzendes Olivenholz findet sich auch in den einzelnen Behandlungszimmern wieder. Die obere Schubladenseite der Dentalzeile GK10 aus dem Hause Geilert wurde statt in klassischem Weiß ebenfalls in dieser warmen Holzoptik gefertigt. Ebenso wie die Nischenrückwand. So zieht sich auch dieses Material wie ein roter Faden durch die gesamte Praxis. Die Behandlungszimmer mit der Technik von GERL bieten ebenso wie der Rest der Praxis ein harmonisches Gesamtbild aus braunen und weißen Farbtönen und einem klaren, wertigen Stil.

Die Dentalzeilen selbst beruhen auf jahrelangen Erfahrungen im Möbelbau für Zahnarztpraxen und fügen sich optimal in die Räumlichkeiten ein. Persönliche Vorlieben, wie z.B.

Rechts- oder Linkshändergriffe, werden berücksichtigt. Jedes Zahnärzteteam nutzt eine bestimmte Routine, um an benötigtes Material oder an die verschiedenen Instrumente zu gelangen. Die Handschuhe beispielsweise sind nach unten herausziehbar und die im Oberschrank hängenden Abformlöffel sind mit nur einem Handgriff erreichbar – ohne Tausende Behälter und das typische Ablagechaos. Besonders tiefe Auszüge bieten zusätzlichen Stauraum. „Diese individuelle Anfertigung unserer Einbauelemente und Auszüge unterscheidet uns von vielen anderen“, bestätigt Jörg Geilert. Ein besonderes Highlight der Behandlungszeile ist der verwendete Mineralwerkstoff für die Arbeitsplatte und das Waschbecken. Dank höchster Resistenz, Homogenität, Formbarkeit und maximaler Hygiene ist dieses Material nach RKI perfekt für den Einsatz im Praxisumfeld geeignet. Auch ein klassischer Steri-Raum, eingerichtet nach genauer Ablaufreihenfolge nach RKI, wurde realisiert. Verschieden farbige Rückwände unterstützen die Trennung reiner und unreiner Bereiche. Funktionsmöbel im Röntgenraum zählen ebenso zum Auftragsumfang.

Fotos: © René Jungnickel

KONTAKT

Geilert GmbH
Tel.: 034321 622000
info@geilert-gmbh.de
www.geilert-gmbh.de

CATTANI - TURBO-SMART

Absaugung: trocken, nass oder in „Kombination“

- ✓ Schnelle und unproblematische Installation durch den Techniker
- ✓ Grundsätzlich immer mit Hydrozyklonabscheider (ohne bewegliche Teile)
- ✓ Geringe Baugröße und Gewicht
- ✓ Bedarfsgesteuerte Saugleistung durch Frequenzmodulation (85 - 110Hz)
- ✓ TURBO-SMART A: für bis zu 2 Behandler gleichzeitig
- ✓ TURBO-SMART B: für bis zu 4 Behandler gleichzeitig
- ✓ Leistungssteigerung ohne Gerätewechsel jederzeit möglich (Version A auf B)
- ✓ Lieferung inkl. Zubehör: Schalldämpfer + Schlauchset
- ✓ DIBt-zugelassener Amalgamabscheider
- ✓ TÜV-geprüfter Amalgamabscheider

2 Jahre
Garantie



Weitere Infos unter:
04741 - 18 19 8 - 0

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

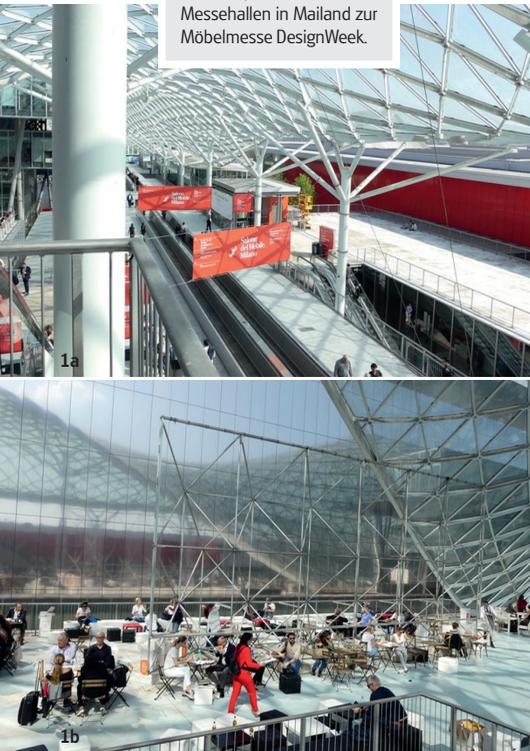
CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Nordholz
Scharnstedter Weg 34 - 36
D - 27639 Wurster Nordseeküste

Tel.: +49 (0) 4741 - 18 19 8-0
Fax: +49 (0) 4741 - 18 19 8-10

eMail: info@cattani.de
Internet: www.cattani.de



Abb. 1a, b: Eindruck der Messehallen in Mailand zur Möbelmesse DesignWeek.



Die neuesten Design Trends in die Praxis adaptieren

Die Möbelmesse in Mailand sowie die dazugehörige DesignWeek sind Jahr für Jahr das Ereignis, wenn es um die neuesten Trends in Sachen Einrichtung geht. Besucher aus aller Welt finden in den Messehallen und den vielen Showrooms in der Innenstadt die spannendsten Neuerungen des Jahres, und die großen Möbelfirmen stellen ihre Innovationen vor. Für ZWP war Innenarchitekt Rudi Kassel von herzog, kassel + partner hier unterwegs und hat uns die neuesten Trends aus Mailand mitgebracht.

Autor: Rudi Kassel

Trend 1: Mehr Glamour

Waren in den letzten Jahren vor allem Weißtöne, helle Hölzer und ein klarer, skandinavischer Style gefragt, ist heute wieder Glamour angesagt. Der Raum wird durch ausgefallene

Leuchten und Produkte wieder deutlich inszeniert. Einer der Vorreiter hier ist die holländische Firma Moooi. Stilisierte Kronleuchter, goldene Stühle, spielerische Tischleuchten, kleine, originelle Tischchen und vollkommen individuelle Teppichdesigns (Abb. 2a-e), die für jeden

Kunden nach seinen Vorgaben speziell gefertigt werden können, erlauben die Schaffung einer äußerst individuellen Atmosphäre. Sinnvoll in Praxen einsetzen lassen sich solcherlei Produkte vor allem im Empfangsbereich und in Wartelounges.

Trend 1

Abb. 2a-e: Es kommt wieder Glamour in die Räume, wie beispielsweise die aufwendige Beleuchtung und goldene Stühle von Moooi. (Fotos 2a, b: Kassel, Fotos 2c-e: Moooi)





3a



3b



3c

Trend 2

Abb. 3a: Kombination von mehreren Farben: Bunte Sessel von Moroso. (Foto: Kassel) – **Abb. 3b:** Spaghetti-Chair von Pedrali. (Foto: Kassel) – **Abb. 3c:** Neuauflage der legendären italienischen Spaghetti-Stühle. (Foto: Pedrali)

Trend 2: Ausdrucksstarke Farben

Dunkles Violett, Smaragdgrün, leuchtendes Gelb, Pink, Orange, Petrol und Rosa – die Zeit der Zurückhaltung bei Farben ist definitiv vorbei. Die Welt wird wieder bunter, und es wird zudem unbekümmert gemixt. Hersteller wie Moroso (Abb. 3a) kombinieren teils mehrere Farben und Stoffe in einem Möbelstück. In der Praxis lassen sich Farben natürlich vielseitig verwenden. Vor allem in der Wandgestaltung bieten sie sich an. Gemusterte Tapeten aller Couleur erleben hier eine deutliche Renaissance, auch in ganz neuen Bereichen. So stellt die italienische Firma Wall & Deco auch wasserfeste Tapeten für Nassbereiche oder Behandlungszimmer her. In Wartezonen lassen sich Farben natürlich aber auch sehr gut in Form von Teppichen oder Vorhängen sowie als ausdrucksstarker Farbkontrast auf Stühlen einsetzen. Pedrali beispielweise zeigt in diesem Jahr eine Neuauflage der legendären italienischen Spaghetti-Stühle in Farben wie Meeresblau und Koralle sowie Flamingorosa – mixen erlaubt (Abb. 3b und c).

Trend 3: Metallische Oberflächen

Glänzend kupferne Oberflächen waren in den letzten Jahren sehr angesagt. Sie werden nun abgelöst von matten Messingoberflächen, die nicht nur bei Leuchten, sondern auch als Tischbeine, Stuhlbeine oder Tischchen Verwendung finden (Abb. 4a und b). Das matte Gold wird gerne mit Farben wie Violett oder Smaragdgrün kombiniert und wirkt dadurch nicht protzig, sondern sehr edel. Anklänge an die amerikanischen Villen der 1960er- und 1970er-Jahre sind gewollt. Zudem fanden sich auf der Messe viele Stühle in glänzender Metalloptik: VITRA

präsentierte den Panton Chair zum ersten Mal in Chrom, bei Kartell gab es sehr viele Modelle in Gold zu sehen und auch bei EDRA glitzerten die Stühle in metallisch anmutenden Kunststoffen (Abb. 4c). Auch bei Tischchen war vieles mit metallischen Oberflächen zu sehen. In der Praxis einsetzen lässt sich dieser Trend natürlich bei Leuchten, aber auch bei Besucherstühlen oder Tischchen sowie Accessoires in Wartebereichen.

Trend 4: Dunkles Holz, tiefes Schwarz, Naturstein und getönte Spiegel

Statt heller und fast weißer Töne setzen die großen italienischen Edelmarken heute ganz klar auf dunkle Hölzer. Ob bei Poliform (Abb. 5a-c), Minotti oder Poltrona Frau im Möbelbereich, Varenna oder Boffi in der Sektion der Küchen – überall finden sich dunkle Möbel mit äußerst aufwendigen Details aus Naturstein, Leder und hochwertigen Lackoberflächen. Auch getönte Spiegel sind jetzt wieder da. Diesem Trend lässt sich in Praxen bei allen Schrank- und Kastenmöbeln im Empfangsbereich, aber auch in den Behandlungszimmern folgen. Denn innovative, äußerst unempfindliche Materialien in perfekter „natürlicher“ Optik ermöglichen es, Möbel mit edlem Natursteinlook zu entwerfen und zu bauen, die von echtem Naturstein kaum unterscheidbar sind. Zudem gibt es auch neue Ma-

Trend 3

Abb. 4a, b: Matte Messingoberflächen aus Gold sind angesagt. (Foto: Punt) – **Abb. 4c:** Bei der Fa. EDRA glitzerten die Stühle in metallisch anmutenden Kunststoffen. (Foto: Kassel)



4a



4b



4c

Trend 4

Abb. 5a-c: Dunkle Möbel mit äußerst aufwendigen Details wurden auf der Messe vorgestellt. (Foto: Poliform)



Materialien für Tischplatten, die selbst in Schwarz vollkommen unempfindlich gegen Fingerspuren sind und Kratzer per Schmutzradierer ver-

schwinden lassen. Sie eignen sich beispielsweise hervorragend auch für Social Tables in Sozialräumen.

Fazit zur Mailänder Möbelmesse

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die Zeiten völlig „cleaner“ und neutraler Interiors vorbei zu sein scheinen. So sehen es alle wichtigen Hersteller in Mailand, und ich bin sicher, dass sich dieser Trend in den nächsten Jahren auch überall durchsetzen wird. Vielleicht ist es ja einfach die Lust, wieder individueller zu sein und sich damit auch für andere unterscheidbarer zu machen. Kein schlechter Ansatz jedenfalls, gerade auch bei der Planung von Praxen.

KONTAKT

herzog, kassel + partner
innenarchitekten, architekten,
ingenieure

Kaiserallee 32
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721 831425-0
Fax: 0721 831425-20
info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

Rudi Kassel
[Infos zum Autor]



ANZEIGE

ENTDECKEN SIE XO FLEX

Besuchen Sie xo-care.com oder treffen Sie uns auf einem XO DENTAL DIALOGUE Event und erfahren Sie mehr über die Vorteile Ihrer neuen XO FLEX Behandlungseinheit.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



Der Aufbereitungsraum:



Das **A und O** in Sachen Hygiene

Der Aufbereitungsraum oder auch AEMP (Aufbereitungseinheit für Medizinprodukte) ist ein Thema, über das bei der Praxisgründung oder Erneuerung nur selten gesprochen wird. Oft wird dieser Bereich der Praxis etwas vernachlässigt oder in den Hintergrund gerückt. Denn der Patient hält sich in diesem Raum nicht auf, keiner bekommt diesen Raum zu Gesicht. Doch auch hier ist Aufklärung wichtig.

Autorin: Christiane Theurer

Aber warum? Der Aufbereitungsraum ist der Mittelpunkt jeder Praxis. Hier beginnt und endet jede Behandlung, jede Untersuchung und jede Operation. Oft spricht man auch vom Zentralraum, da sich die Aufbereitung möglichst zentral in der Praxis befinden sollte. Die Nähe zu den Behandlungsräumen ist wichtig. Denn kurze Laufwege sparen nicht nur Zeit, sondern sind auch sicher. Der Transportweg der Instrumente sollte so kurz wie möglich gehalten werden.

Richtlinienkonformität

Das RKI (Robert Koch-Institut) empfiehlt Richtlinien zum Ablauf der Aufbereitung. Jede Praxis ist zur Führung eines Qualitätshandbuchs verpflichtet, in dem die einzelnen Schritte der Aufbereitung dokumentiert sein müssen. Bei jedem einzelnen Schritt muss festgehalten werden, welche Person mit welchen Geräten, an welchem Tag und zu welcher Uhrzeit diesen festgehalten hat. Es gibt zwar keine offiziellen

Gesetze zu Ablauf und Lagerung, jedoch sollte man sich an diese Richtlinien halten, um bei der Begehung durch die Hygienebeauftragten eine Praxisschließung zu verhindern.

Die Lagerung von sterilen Instrumenten im Sterilisationsraum ist laut des RKI nicht erlaubt. Gelagert werden sollen nur Dinge, die für die Arbeit während der Aufbereitung benötigt werden. Ein separates, zentrales Lager in der Nähe des Aufbereitungsraums wird empfohlen.

Planmeca Sovereign® Classic

So individuell wie Sie

Linkshändig



Rechtshändig



NEU:

Planmeca PlanID™

Eine Kartenbewegung,
alle persönlichen
Einstellungen

5 Jahre
Garantie*

optionale
Garantieerweiterung
des Herstellers

- Im Handumdrehen: von Rechts- auf Linkshänder eingestellt
- Eine Behandlungseinheit, mehrere Behandler
- Vielseitige und intuitive Instrumenteneinstellungen
- Vollständig modular und zukunftssicher
- Kompromisslose Ergonomie, maximaler Freiraum
- Bequemer Zugang, angenehmes Patientengespräch

* Produktregistrierung und regelmäßige Wartungen vorausgesetzt

PLANMECA

Planmeca Vertriebs GmbH Nordsternstr. 65, 45329 Essen, Tel. +49 201 316 449 0, info@planmeca.de, www.planmeca.de





Saubere Aufbereitung spiegelt sauberes Arbeitsumfeld wider

Sauberkeit und Hygiene sind im Medizin- und Dentalbereich das „A und O“. Dies beginnt mit der Aufbereitung. Ein geordnetes und sauberes Arbeitsumfeld sorgen für ein gutes Ergebnis. Und dies spielt vor allem in diesem Raum eine wichtige Rolle. Darum sollte die AEMP in einer Praxisplanung niemals vernachlässigt werden. Modernes, schlichtes Design sollte nicht nur in den öffentlichen Bereichen gezeigt werden, sondern auch in der Aufbereitung. Qualitativ hochwertige Arbeit ist nur mit qualitativ hochwertigen Produkten möglich. Farbliche Abtrennung zwischen unreinen und reinen Bereichen helfen nicht nur zur Orientierung während der Arbeit, sondern schaffen auch einen angenehmen Arbeitsplatz, den man selbstbewusst Patienten zeigen kann. Denn eine saubere Aufbereitung gibt jedem Patienten das Gefühl, in guten Händen zu sein.



Effektiver Workflow

Um auch den Arbeitsprozess während der Aufbereitung so effektiv wie möglich zu gestalten, empfiehlt sich mit Kassetten zu arbeiten. Die Instrumente werden in den Kassetten nach der Behandlung geschlossen in Containern in den Aufbereitungsraum transportiert. So ist ein sicherer Transport gewährleistet. Das Arbeiten mit Kassetten hat noch weitere Vorteile. Während des kompletten Reinigungsprozesses bleiben die einzelnen Instrumente in den Kassetten. Von der Reinigung im Thermodesinfektor bis hin zur Sterilisation im Autoklaven bleiben alle Instrumente sicher verschlossen in den Kassetten. Somit werden die Instrumente während des ganzen Ablaufs geschont. Außerdem bleiben die Instrumente sortiert und geordnet und müssen nach dem Reinigen nicht wieder neu sortiert werden. Auf den ersten Blick scheint die Anschaffung von Kassetten eine große Investition zu sein, doch diese lohnt sich. Ein reibungsloser Ablauf während des Transports, der

Aufbereitung und Lagerung sorgen für einen perfekten Ablauf der Behandlungen. Und das ist das tägliche Ziel in jeder Praxis.

KONTAKT

KAPPLER MED + ORG GmbH

Gottfried-Joos-Straße 24
72285 Pfalzgrafenweiler
Tel.: 07445 18581
www.kappler.de



DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS



JETZT BEWERBEN!

EINSENDESCHLUSS:

1.7.2018



DESIGNPREIS.ORG

Licht – Gutes Licht – Natürliches Licht: Es lebe der **Unterschied**

Die Natur nachzubilden gehört zu den herausfordernden Aufgaben eines Zahnarztes. Denn Patienten wünschen sich heute Restaurationen, die sich nicht mehr von natürlichen Zähnen unterscheiden. Um dieses Ziel zu erreichen, ist unter anderem auch eine gute Ausleuchtung Grundvoraussetzung. Zahnarzt Dr. Gerhard Werling aus Bellheim schwört deshalb nicht einfach auf Licht oder gutes Licht, sondern auf natürliches Licht in seinen Behandlungsräumen, denn dieser vermeintlich kleine Unterschied hat große Auswirkungen, wie im folgenden Interview zu erfahren ist.

Redaktion



Dr. Gerhard Werling, Zahnarzt aus Bellheim.

Herr Dr. Werling, was verbinden Sie als Zahnarzt mit dem Begriff „Natürlichkeit“?

Natürlichkeit bedeutet für mich „ursprüngliche Beschaffenheit“. In unserem Beruf ist mit diesem Begriff das Bestreben verbunden, bei der Herstellung von Restaurationen identische Replikate der Natur zu erreichen oder zumindest anzustreben. Der Anspruch an ein gesundes, natürliches Gebiss ist heute sehr hoch – bei Patienten ebenso wie bei uns Zahnärzten. Mit einer Vielfalt von Restaurationsmaterialien und gutem, möglichst natürlichem Licht können wir diese hohen Anforderungen erfüllen.

Was ist für Sie „natürliches Licht“, und was ist das Besondere daran?

Natürliches Licht hat die Qualität von Tageslicht. Es stellt die Dinge unverfälscht in ihrer natürlichen Struktur und Farbe dar. Das Besondere daran ist, dass nur Objekte, die von natürlichem Licht beleuchtet werden, nicht nur natürlich wirken, sondern es auch zu hundert Prozent sind. Das wird in der Fotografie besonders deutlich. Ein Porträtfoto können Sie mit den besten Blitzgeräten und höchster Präzision ausleuchten – das Gesicht wird nie so natürlich wirken, als wenn Sie das Foto bei Tageslicht und unter freiem Himmel aufgenommen hätten.

In welchen Lebenslagen bereichert Sie natürliches Licht?

Sie werden es ahnen: bei meinem Hobby, der Fotografie. Aber natürlich vor allem bei meiner täglichen Arbeit in der Praxis.

„FÜR MICH IST ES ELEMENTAR, MEIN ARBEITSGEBIET, SPRICH: DEN MUND MEINER PATIENTEN, IN SEINER URSPRÜNGLICHEN BESCHAFFENHEIT ZU SEHEN.“

Wie bedeutsam ist es für Sie, natürliches oder naturnahes Licht für die zahnärztliche Behandlung zu nutzen?

Für mich ist es elementar, mein Arbeitsgebiet, sprich: den Mund meiner Patienten, in seiner ursprünglichen Beschaffenheit zu sehen. Das kann nur ein möglichst naturnahes Licht leisten. Es versetzt mich in die Lage, optimal arbeiten und rekonstruieren zu können.

Was genau können Sie mit natürlichem Licht sehen, das in anderem Licht ungesehen bleibt oder nur schwer zu erkennen ist?

Unter natürlichem Licht erkenne ich genau Struktur, Farbe und Transluzenz der Zähne. Damit werden die Voraussetzungen geschaffen für die Wahl des richtigen zahnärztlichen Materials und für eine möglichst naturnahe, ästhetisch hochwertige Rekonstruktion.

Nun ist aber eine Behandlungsleuchte keine natürliche Lichtquelle. Wie kann diese künstliche Lichtquelle dem natürlichen Licht denn so nahekommen?

Geräte mit moderner LED-Technologie und entsprechenden Funktionen zur Regelung von Farbtemperatur und Lichtintensität schaffen es, das natürliche Licht perfekt zu imitieren. In diesem Bereich hat sich technisch wirklich viel getan. Das hilft uns im Praxisalltag sehr, denn das Licht aus einer Behandlungsleuchte kann man natürlich viel leichter und bequemer steuern und auf die eigenen Bedürfnisse anpassen. Zum Beispiel, wenn der Lichteinfall des Tageslichts nicht optimal ist: Die Leuchte an meiner Behandlungseinheit ermöglicht es mir, den Mundraum des Patienten so auszuleuchten, dass ich optimale Sicht auf alle Bereiche und Strukturen habe. Sie gibt mir eben nicht nur einfach Licht oder gutes Licht, sondern nahezu natürliches Licht.



Jederzeit optimales Licht, ohne nachjustieren zu müssen: LEDview Plus.

Arbeiten Sie ausschließlich mit dem natürlichen Licht der Behandlungsleuchte oder nutzen Sie die Kombination aus Leuchte und Tageslicht?

Wir nutzen in der Praxis jetzt nur noch die Behandlungsleuchte. Vorher sind wir mit den Pa-

tienten immer ans Fenster gegangen, um beispielsweise die richtige Farbe für eine Restauration zu bestimmen. Aufgrund kalibrierter Lichtverhältnisse zwischen Praxis und Labor ist das heute nicht mehr nötig. Mit der Behandlungsleuchte ist man auch nicht mehr abhängig von Schwankungen beim Tageslicht, sondern hat immer gleichbleibende Lichtverhältnisse.

Welche Lichtquellen nutzen Sie in den Behandlungsräumen Ihrer Praxis? Haben Sie bei der Einrichtung der Praxis auf den Lichtaspekt besonders geachtet und eventuell einen Innenarchitekten zurate gezogen?

Wir haben uns umfassend von den Mitarbeitern des Dentalhandels beraten lassen. Die Entscheidung fiel auf zwei Lichtquellen: Wir nutzen die empfohlenen Deckenleuchten zur Ausleuchtung des Behandlungszimmers und arbeiten zusätzlich mit einer LED-Behandlungsleuchte.

Nehmen Sie in bestimmten Behandlungsschritten manchmal weitere Lichtquellen

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service



Hygieneschränke „Nicole“ und „Stefanie“

Vorteilsaktionen aus dem Sortiment können Sie gern direkt bei uns erfragen!



Design&Funktion

- Maße „Nicole“: 1000 x 450 x 320 mm
Maße „Stefanie“: 1000 x 350 x 320 mm
- Hochlifttür mit Alurahmen mit satiniertem Glas, Spiegel, farbigem Glas, Fotoglas oder Stahltür in RAL Farbe
- „Nicole“: seitliche Öffnungen zur Entnahme von Einmalhandschuhen und Desinfektionstüchern
- „Stefanie“: seitliche Öffnungen zur Entnahme von Einmalhandschuhen
- Schiene zum Einhängen von berührungsfreien Desinfektionsmittel- und Seifenspendern, Becherspender und Rollenhalter
- herausnehmbare Einsätze für Papierhandtücher, Mundschutz und Einmalhandschuhe
- Einlegeböden zur Lagerung in verschiedenen Breiten



Farbenvielfalt

Schaffen Sie sich Ihr eigenes Ambiente. Wählen Sie aus 180 RAL Farben Ihre Lieblingsfarben aus und das nur bei uns ganz ohne Aufpreis.

Telefonisch erreichen Sie uns unter:
03 69 23/8 39 70

Le-iS Stahlmöbel GmbH | Friedrich-Ebert-Str. 28a | D-99830 Treffurt

Tel: 03 69 23/8 39 70 | Fax: 03 69 23/83 97 11 | E-Mail: service@le-is.de | Web: www.le-is.de

„NATÜRLICHES LICHT HAT DIE QUALITÄT VON TAGESLICHT. ES STELLT DIE DINGE UNVERFÄLSCHT IN IHRER NATÜRLICHEN STRUKTUR UND FARBE DAR.“



Auch in seiner Freizeit möchte Dr. Gerhard Werling die Dinge ins perfekte Licht rücken.

hinzu – zum Beispiel das Licht einer Lupenbrille?

Nein, das machen wir grundsätzlich nicht. Wie beschrieben gibt es nur eine primäre Raumausleuchtung und eine Arbeitsleuchte. Auch auf unseren Lupenbrillen gibt es keine zusätzlichen Lichtquellen. Die blenden die Patienten und das Personal oft. Weil dieses Licht am Kopf befestigt ist, entsteht durch den sich bewegenden Lichtkegel außerdem eine gewisse „Nervosität“. Zudem wird durch die Kombination verschiedener Lichtquellen ein Mischlicht erzeugt. Diese Umstände und die Tatsache, dass diese Leuchten für mich oft zu hell sind, führen bei mir zu einer Ermüdung der Augen.

Wo und wie setzen Sie Tageslicht in Ihrer Praxis ein, und wie kombinieren Sie es ggf. mit anderen Lichtquellen?

Natürliches Licht von außen nutzen wir in unserer Praxis vor allem zur Akzentuierung. Indem wir Lichtstimmungen im Wartegang oder Eingangsbereich setzen, wollen wir für unsere Patienten eine freundliche Atmosphäre schaffen und ihre Stimmung positiv beeinflussen. Dass die Patienten sich in unseren Praxisräumen wohlfühlen, ist uns sehr wichtig. Im Behandlungszimmer spielen natürliche Lichtquellen, außer als Zusatzbeleuchtung, zwar keine Rolle. Aber das naturnahe Licht der Behandlungs-

leuchte wird ebenfalls von Behandler und Patient als sehr angenehm empfunden.

Hintergrund: Tageslichtleuchten

Das natürliche Licht der Sonne vom Weltraum aus gesehen – also ohne die filternde Wirkung der Erdatmosphäre – hat eine Farbtemperatur

„GERÄTE MIT MODERNER LED-TECHNOLOGIE UND ENTSPRECHENDEN FUNKTIONEN ZUR REGELUNG VON FARBTEMPERATUR UND LICHTINTENSITÄT SCHAFFEN ES, DAS NATÜRLICHE LICHT PERFEKT ZU IMITIEREN.“

von 5.778 Kelvin. Lichtquellen, die ein naturnahes Kunstlicht mit einer Farbtemperatur von 5.300 bis 6.500 Kelvin erzeugen, bezeichnet man als Tageslichtleuchten. Die künstliche Lichtquelle muss dabei nahezu das gesamte für den Menschen sichtbare Lichtspektrum abdecken, um ein naturnahes Licht erzeugen zu können. Dazu gehört auch die Behandlungsleuchte von Dentsply Sirona LEDview Plus, bei der sich drei unterschiedliche Farbtemperaturstufen einstellen lassen. Auf diese Weise steht

für jede Behandlungssituation eine optimale Farbwiedergabequalität zur Verfügung. Tageslichtleuchten sind dem natürlichen Sonnenlicht so ähnlich, dass sie außer im medizinischen und zahnmedizinischen Bereich auch zu therapeutischen Zwecken, beispielsweise zur Behandlung saisonaler depressiver Störungen, eingesetzt werden. Leuchten, die naturnahes Licht abgeben, kommen auch an Büroarbeitsplätzen immer häufiger zum Einsatz. Sie sollen die Konzentrationsfähigkeit verbessern und Augenreizungen und -ermüdungen verhindern.



KONTAKT

Dr. med. dent. Gerhard Werling
 Hauptstraße 172
 76756 Bellheim
 Tel.: 07272 1040
 www.zahnarzt-bellheim.de

dental bauer – das dental depot

Der Maßstab für perfektes Hygienemanagement

dental
bauer



PROKONZEPT®

designed by dental bauer

Das richtige Werkzeug für das Hygienemanagement
und die behördliche Praxisbegehung.



INOXKONZEPT®

designed by dental bauer

Die richtige Lösung für alle professionellen Aufbereitungsräume.

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

Kapazitäten der Dentalgeräte erkennen und sinnvoll auslasten

Bauchgefühl war gestern: Wirtschaftliche Prozesse sind Kopfsache. Einleuchtend, aber wer weiß schon genau, wie rentabel die eigene Praxiseinrichtung wirklich ist? Für alle, die ihre unternehmerischen Entscheidungen auf repräsentative Daten stützen möchten, gibt es jetzt eine komfortable Lösung: Der neue webbasierte Analysedienst Planmeca Romexis® Insights liefert interaktive Ansichten zum Status und zur Auslastung der Dentalgeräte – jederzeit und überall. Dieses Wissen eröffnet eine völlig neue und digitale Sicht auf die eigene Praxis. Wer die Praxiseinrichtung rentabel und die Abläufe effizient gestaltet, hat langfristig die besten Chancen auf unternehmerischen Erfolg!

Autorin: Dr. Bianca Backasch

Im Zuge des digitalen Wandels sind mittlerweile viele Elemente der Praxiseinrichtung smart: vom digitalen Röntgen, über digitale Behandlungseinheiten bis zur CAD/CAM-Schleifmaschine. Digitale Einrichtung macht die Zahnarztpraxis zu einem intelligenten Arbeitsplatz. Für digitale Behandlungspläne und Workflows verknüpft eine Software die Dentalgeräte in einer virtuellen Umgebung. Sie erlaubt dem zahnärztlichen Team deren Steuerung per Mausklick. Die vernetzte Zahnarztpraxis ist längst Realität und birgt großes Potenzial.



1

Abb. 1: Guter Überblick über die Praxis: Romexis Insights liefert Nutzungsstatistiken aller Dentalgeräte von Planmeca. – **Abb. 2:** Zugriff auf operative Daten direkt aus der Praxis oder von unterwegs dank webbasiertem Analysedienst.

Internet of Things in Zahnarztpraxen

Wird diese Vernetzung zwischen „intelligenten“ Praxiskomponenten auf das Internet ausgeweitet, ist der erste Schritt in Richtung Internet of

Things in Zahnarztpraxen getan. Unter „Smart Home“ können sich mittlerweile schon viele etwas vorstellen. Ein Komplettpaket für den zahnärztlichen Bereich bietet der finnische Dentalgerätehersteller Planmeca. In seiner bewährten



Abb. 3: Übersichtliche Dashboard-Ansichten für Status, Trends und Nutzungsmuster von Behandlungseinheit und Co.

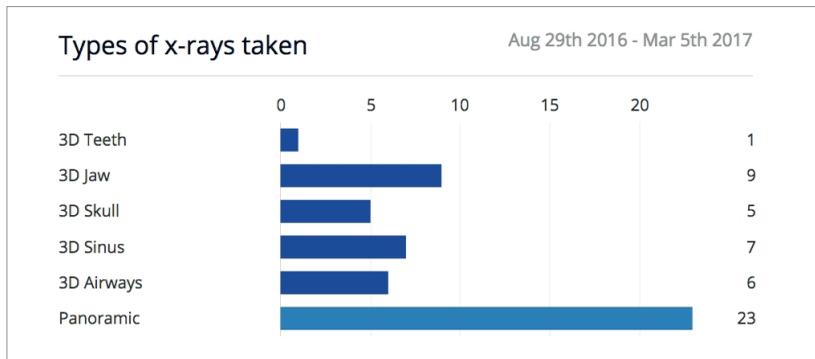


Abb. 4: Nutzungsstatistiken offenbaren, wie fleißig das eigene Röntgengerät ist.

All-in-one-Software Planmeca Romexis können Behandler/-innen nicht nur Arbeitsabläufe digital planen, sondern nun auch die Nutzung und den Status von Geräten analysieren – mithilfe des webbasierten Dienstes Romexis Insights für Zahnkliniken und Zahnarztpraxen. Vernetzte Praxen können zukünftig wichtige Entscheidungen im Praxismanagement und betriebliche Planungen auf intelligente Analysen stützen.

Sind alle Ressourcen ausgeschöpft?

Verschiedenste Parameter sorgen für rentable Praxisprozesse. Deutliches Verbesserungspotenzial liegt meist in freien Kapazitäten und der maximalen Auslastung der Dentalgeräte – gerade bei Investitionsgütern wie DVT und CAD/CAM-Systemen. Auch die zeitlichen und personellen Ressourcen sowie die Anzahl der vorhandenen Behandlungszimmer samt Behandlungseinheiten spielen eine große Rolle. Deren wirtschaftliche Nutzung bzw. volle Auslastung versprechen die maximale Wertschöpfung.

Praxisinhaber sehen sich bei der Suche nach der Zimmerauslastungsquote etc. mit verschiedensten Fragen konfrontiert: Wie viele Patienten sitzen täglich auf dem Behandlungsstuhl? Wie oft lief das Röntgengerät gestern, und welche Aufnahmemodi wurden verwendet? Wie viele In- oder Onlays fertigt das Schleifgerät jeden Tag und in welcher Zeit? Die zur Beantwortung solcher Fragen nötigen Kennzahlen liefert die neue Softwarelösung Planmeca Romexis Insights.

Volle Transparenz voraus!

Einen Zugang zu intelligenten Praxisdaten bekommen die Anwender in Form von interaktiven, verständlichen Ansichten: Auf einen Blick offenbart sich die tatsächliche Nutzung der Dentalgeräte im Zeitverlauf. Neben Nutzungsstatistiken sind Gerätestatus und -meldungen jeder-

zeit einsehbar. Bei Planmeca Behandlungseinheiten werden beispielsweise über Sensoren die Stuhlbelegung minutengenau registriert, die Reinigungszyklen dokumentiert sowie nützliche Hilfen und Fehlermeldungen angezeigt. So lassen sich die anstehenden Wartungen besser planen. Auch bei der Arbeit mit externen Dienstleistern ergeben sich neue Möglichkeiten: Wenn gewünscht, können die Daten mit dem eigenen Dentaldepot geteilt werden, um die Abstimmung zu Serviceleistungen und Wartungen zu vereinfachen.

Mit Romexis weiß der Chairside-Anwender genau, wann die Krone fertiggeschliffen ist und welchen Zahnersatz er mit seiner Planmeca Schleifmaschine in bestimmten Zeitrahmen gefertigt hat. Ergeben sich bei Schleifeinheit, Röntgengerät oder Behandlungseinheit freie Kapazitäten, ist das eine Gelegenheit, um über andere Nutzungsmodelle mit größerem wirtschaftlichen Potenzial nachzudenken und die geringe Auslastung zu kompensieren.

Schon ausprobiert?

Mit dem vollen Überblick über Leistungen, Muster und Trends in der eigenen Zahnarztpraxis, behalten Führungskräfte die Rentabilität ihrer Investitionsgüter selbst an mehreren Standorten immer im Blick. Eine Kostprobe der neuen Sicht auf die Praxis gibt die Livedemo von Romexis Insights unter www.insights.planmeca.com

KONTAKT

Planmeca Vertriebs GmbH

Nordsternstraße 65
45329 Essen
Tel.: 0201 316449-0
Fax: 0201 316449-22
info@planmeca.de
www.planmeca.de



RÄUME FÜR IDEEN.



GÖKE PRAXISKONZEPTE



Ergonomischer **Sattelsitz**:

Was bei Rückenschmerzen wirklich hilft



Der Beruf des Zahnmediziners erfordert viel Konzentration und Präzision. Das eingeschränkte Arbeitsumfeld Mund zwingt nicht selten in eine unnatürliche und steife Arbeitshaltung. Zahnärztin Dr. Deborah Horch aus Düsseldorf erläutert im Folgenden, wie der Bambacher Sattelsitz (Hager & Werken) dieses Problem erkannt und gelöst hat, und so nachhaltig Entspannung für ihren Rücken garantiert.

Autorin: Dr. Deborah Horch

und das Körpergewicht wird durch die Wirbelsäulenstrukturen getragen. Die Muskeln entspannen sich, aber der intradiskale Druck erhöht sich. Im Klartext: Man nimmt eine ungesunde Sitzhaltung ein.

Zudem fördert der Bambach Sattelsitz eine gute Durchblutung des Gewebes und der Muskulatur. Weiterhin verursacht langes und undynamisches Sitzen Stauungen im venösen und lymphatischen System bzw. im Gewebe. Dieses führt zu einer Druckerhöhung, welche auf Dauer zu einer gesteigerten Aktivität der Schmerzrezeptoren führen kann. Langes Sitzen senkt die HDL-Werte (high-density lipoproteins), lässt den Cholesterinspiegel ansteigen (van der Ploeg et al. 2012) und fördert somit auf lange Sicht die Bildung von Arteriosklerosen bzw. Thrombosen.

Daher sollte der Arbeitssitz so ergonomisch wie möglich gestaltet sein, um eine bestmöglich gesunde Arbeitshaltung einnehmen und gewährleisten zu können.

Der Bambach Sattelsitz hat dieses Problem clever gelöst und ist zudem auch sehr praktisch in seiner Handhabung.

Der Sitz ist nicht nur höhenverstellbar, sondern auch in seinem Neigungswinkel individuell verstellbar. Hier-



durch hält der Sitz das Becken nach vorne gekippt, ohne dabei die Knie durch das Körpergewicht zu belasten, und vermeidet somit eine ungesunde Schonhaltung. Eine Sitzposition mit nach vorne gekipptem Becken erleichtert eine Aufrechterhaltung der natürlichen Lendenwirbelkrümmung und reduziert somit den Bandscheibendruck. Studien mit Kindern und Rehabilitationspatienten wiesen nach, dass das Sitzen mit nach vorne gekipptem Becken die Funktion der oberen Extremitäten erleichtert. Eine zahnärztliche

Nach aufwendigen oder diffizilen Behandlungen hatte ich früher immer schnell Rückenschmerzen, die aus einer Schutzfunktion des Körpers auf die unnatürliche Sitzposition resultierten. Wussten Sie, dass ein vorgebeugtes Sitzen den gleichen Bandscheibendruck verursacht wie das Heben schwerer Gewichte? In sitzender Haltung verändern sich die Anforderungen an unser muskuloskeletales System enorm. Grundsätzlich versuchen wir hier eine (Schon-)haltung einzunehmen, in der das Becken zur Kompensation der Anspannung der Oberschenkelmuskulatur nach hinten gekippt wird. Hierdurch entlordosiert sich die Lendenwirbelsäule





Studie (Ganadavadi et al. 2005) legt nahe, dass sich auch die Fehlerquote in einer Sitzposition mit nach vorne gekipptem Becken reduziert und gleichzeitig die Geschicklichkeit erhöht.

Noch viel wichtiger ist jedoch, dass wir nach einem langen Arbeitstag ohne Rückschmerzen den Arbeitsplatz verlassen können und auch langfristig unseren Rücken schonen. Schon heute verbringen wir durchschnittlich 70 Prozent des Tages in sitzender Haltung und viele Kollegen leiden an chronischen Rückschmerzen. Ein guter Sattelsitz kann die arbeitsbedingten Erkrankungen des Bewegungsapparates reduzieren. Dieses hat die Erfinderin des Bambach Sattelsitzes, Mary Gale, eine australische Ergotherapeutin, bestens erforscht und in vielen Studien belegt. Nicht nur der Neigungswinkel, sondern auch die einzigartige hintere Sattelformwölbung unterstützt eine gesunde Sitzhaltung.

Obwohl viele andere Sattelsitze äußerlich ähnlich aussehen, so gibt es doch feine Unterschiede, die erst auf den zweiten Blick erkennbar sind und eine große Auswirkung auf das muskuloskeletale System haben. Auch männliche Kollegen, die dem Sattelsitz aufgrund ihrer speziellen Anatomie zunächst mit Skepsis gegenüberstehen, sind meist schnell begeistert. Dieses ist nicht verwunderlich, aber man denke an die Vielzahl der Hobby- und Profireitsportler, die ohne Probleme und Schmerzen auf einem Sattel nicht nur sitzen, sondern auch reiten können.

Ich nutze den Bambach täglich, und er ermöglicht mir einen schnellen Positionswechsel, ohne dabei eine entspannte Sitzposition

aufgeben zu müssen. Ein hygienisches Aufstehen und Hinsetzen ohne Handkontakt ist jederzeit möglich. Das atmungsaktive Echtleder vermeidet selbst bei längeren Behandlungen eine unangenehme Wärmeentwicklung. Bei der Zusammenstellung meines Bambachs wurde meine individuelle Körpergröße mit der passenden Säulenhöhe festgelegt, und meiner Beckenbreite wurde aufgrund der Cutaway-Sattelform Rechnung getragen. Selbst der Wunsch, den Stuhl in unserem eigenen Praxisleder beziehen zu lassen, war möglich. Fairerweise muss ich jedoch darauf hinweisen, dass wie bei einem neuen Sport der Körper auch beim Sattelsitz eine kurze Eingewöhnungsphase benötigt. Zu Anfang müssen vernachlässigte Muskelgruppen erst einmal trainiert und aufgebaut werden, bis sich das optimale Sitzgefühl einstellt. Doch danach überzeugt der Bambach Sattelsitz auf ganzer Linie.

Dr. Deborah Horch
[Infos zur Autorin]



Hager & Werken
[Infos zum Unternehmen]



KONTAKT

Dr. Deborah Horch
Scheibenstraße 31
40479 Düsseldorf
de.horch@gmx.de

IDEEN FÜR RÄUME.



GÖKE PRAXISKONZEPTE

Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Telefon 0211 8628688
goeke-praxiskonzepte.de

Praxisfotografie: Eine Dienstleistung, die in qualifizierte Hände gehört

Eine auf Implantologie spezialisierte Praxis kann grundsätzlich auch klassische zahnmedizinische Leistungen abbilden. Andersherum sieht es schwierig aus. Ein Fachzahnarzt für Kieferorthopädie besitzt aufgrund der zahnärztlichen Ausbildung auch umfassende Kenntnisse in allen Bereichen der Zahnmedizin. Dies trifft auf den regulären Zahnarzt umgekehrt keineswegs so zu. Identisch gestaltet sich dies im Bereich der Praxisfotografie – auch diese Kompetenz will gelernt sein.

Redaktion

Wir alle sind stark visuell veranlagt und Entscheidungen über Gefallen oder Nichtgefallen werden innerhalb weniger Sekunden getroffen. Und das im besten Falle zu unseren Gunsten. Nicht selten wird heute ein erster Eindruck dabei durch ein Bild hervorgerufen, sei es durch den Besuch der Praxiswebsite, einen ausgelegten Praxisflyer

oder durch die Imageanzeige im Wochenblatt. Die Herausforderung dabei: mittels ansprechender Bilder Interesse generieren, Neugier wecken, Aufmerksamkeit sowie Sichtbarkeit erzeugen, sich von Wettbewerbern abgrenzen und im Bestfall die Chance erhalten, den ersten visuellen Eindruck persönlich nachzubereiten.

Patientenbedürfnisse im Bereich Bildsprache

Wer bei der Innen- und Außendarstellung genauso qualitativ aufgestellt sein möchte wie in seinem Leistungsspektrum, der sollte ganz klar auf ein professionelles Praxisfotoshooting setzen (auch wenn die eigene Cousine sehr gute Bilder auf Familienfeiern macht oder der beste Freund Hobbyfotograf ist). Denn Praxisfotografie ist echte Maßarbeit und keine Dienstleistung von der Stange. Kein potenzieller Neupatient möchte Ihre Website besuchen

und eine Reihe zahnärztlicher Instrumente aus unterschiedlichen Perspektiven zu sehen bekommen. Auch das Blumenarrangement auf dem Empfangstresen oder das Bällebad im Wartezimmer sind nicht unbedingt die Zugpferde für einen Praxisbesuch. Ebenso ungeeignet sind fertige Lizenzmotive aus sogenannten Stockbilddatenbanken – denn im schlechtesten Fall arbeiten nicht nur Sie mit den Motiven, sondern auch der Kollege von nebenan.

Vielmehr geht es darum, dem Betrachter durch ansprechende, emotionale Bildsprache einen positiven ersten Eindruck der Praxis zu vermitteln sowie Empathie und Sympathie auszu-

Szenario 1

Bild rechts: Der Hintergrund ist unruhig, der Vordergrund wird von Schläuchen und Instrumenten dominiert. Die gezeigte Situation erweckt den Eindruck des „Ausgeliefertseins“. – **Bild unten:** Das Motiv transportiert Emotionalität und positive Stimmung, der Betrachter kann sich vorstellen, selbst auf dem Stuhl Platz zu nehmen.





© sirtravelalot/Shutterstock.com



© Oliver/Shutterstock.com

Szenario 2

Bild links: Die Praxis wirkt leer und wenig einladend, der Faktor Mensch fehlt. Das Bild besitzt weder Emotion noch Aussagekraft. – **Bild oben:** Motiv und Perspektive ermöglichen eine einladende Darstellung des Wartebereichs.

strahlen. Je besser er sich vorstellen kann, selbst auf dem Behandlungsstuhl Platz zu nehmen und sich von Ihrer Prophylaxefachkraft mit einer PZR verwöhnen zu lassen, desto eher wird er Neupatient. Emotionen transportieren, Werte vermitteln und Begehrlichkeit wecken – all das kann Bildsprache.

„VIELMEHR GEHT ES DARUM, DEM BETRACHTER DURCH ANSPRECHENDE, EMOTIONALE BILDSPRACHE EINEN POSITIVEN ERSTEN EINDRUCK DER PRAXIS ZU VERMITTELN SOWIE EMPATHIE UND SYMPATHIE AUSZUSTRAHLEN.“

Mein Praxisshooting – kein Tag wie jeder andere

Hat man sich für die professionelle Variante entschieden, gilt es zunächst, einen Termin zu fixieren und diesen konzeptionell vorzubereiten. Wofür werden die Fotos benötigt? Welche Werbemittel möchte ich damit gegenwärtig und zukünftig bestücken? Wie wird der Bildeinsatz auf meiner Website optisch sein – brauche ich Hochformat oder eher Querformat? Von welchen Leistungsbereichen benötige ich Bildserien für Spezialflyer? Und welche Motive eignen sich für meine Social-Media-Kanäle? Sie sehen – es gibt im Vorfeld eine Vielzahl an Fragen zu klären. Empfehlenswert ist es, neben Ihnen eine weitere Praxisperson als Hauptverantwortliche festzulegen. Erforderliche Abstimmungsprozesse lassen sich so oftmals effizienter abwickeln und der Gesamtüberblick bleibt besser bewahrt.

Steht das Grundgerüst für das Shooting, gilt es nun entsprechende Statisten zu finden und diese zeitlich einzutakten. Auch bei der Aufstellung eines geeigneten Ablaufplans hilft Ihnen idealerweise direkt der Fotograf. Planen Sie mindestens einen halben Praxistag ein (noch besser ist

MinutenWipes Jumbo 50

für eine schnelle Reinigung und
Desinfektion von Oberflächen
von Medizinprodukten

**Aldehyd- und phenolfreie
Schnell-desinfektion auf
Basis einer Kombination
aus Alkoholen, QAV
und Alkylaminen**

70 Tücher in
„Cotton touch“
Qualität



**Bakterizid inkl. TBC, MRSA und
geeignet zur Hospitalismusprophylaxe**

Levurozid

Begrenzt viruzid PLUS

**Wirkstofflösung - VAH/DGHM
zertifiziert – Flächendesinfektion**



ALPRO®
ALPRO MEDICAL GMBH
Sicher. Sauber. ALPRO.



© coldwaterman/AdobeStock.com

Szenario 3

Bild rechts: Unruhe entsteht durch den Blick hinter den Tresen, das Motiv wirkt kühl durch die sich weggedrehte Person. – **Bild oben:** Die dargestellten Personen vermitteln den Eindruck eines herzlichen Empfangs, von Sympathie, Empathie und positiver Stimmung.

ein ganzer), an dem – ganz klar – keine Patienten einbestellt werden. Sprechen Sie Freunde, Familienmitglieder und insbesondere Patienten an. Ist die Hemmschwelle bei den Patienten am höchsten, werden Ihnen diese den größten Dank aussprechen – denn auch für sie ist ein Shootingtag ein ganz besonderes Erlebnis, was die Bindung zur Praxis nachhaltig prägen wird.

Denken Sie bei der Planung am besten direkt in Motiven: Soll das Bild für die Prothetik am Nachmittag gemacht werden, Sie haben zu diesem Zeitpunkt aber nur junge Menschen einbestellt, könnte die authentische Darstellung schwierig werden. Achten Sie zudem auf ein Gleichgewicht von männlichen und weiblichen Statisten und planen Sie auch Servicesituationen und Stilleben ein. Schließlich gibt es auf Ihrer Website auch eine Vielzahl von Menüpunkten außerhalb der klassischen Leistungen.

Haben Sie auch an alles gedacht?

Im Vorfeld eines Shootings ist an vieles zu denken. Kein Problem mit professioneller Unterstützung. Dies beginnt bei Kleinigkeiten wie einem

„ACHTEN SIE INSBESONDERE DARAUF, VON JEDEM FOTOMODELL (AUCH VON IHREM PRAXISTEAM) EINE UNTERZEICHNETE ABTRETUNGSERKLÄRUNG ZU ERHALTEN ...“

Kleidungsbriefing an alle Beteiligten, über die Besorgung von Blumendekoration und Accessoires bis hin zur Pausenverpflegung und einem kleinen Dankeschön für Ihre Statisten. Achten Sie



© yana_virmikova/AdobeStock.com

insbesondere darauf, von jedem Fotomodell (auch von Ihrem Praxisteam) eine unterzeichnete Abtretungserklärung zu erhalten – nichts ist schlimmer als tolles Bildmaterial, das nur wenige Wochen nutzbar ist, weil ein Mitarbeiterwechsel stattfindet und Ihnen die Nutzung aller Motive mit ebendieser Person untersagt wird.

Rechtliche Regularien beachten

Neben den Abtretungserklärungen für die Rechte am Bild sind weitere rechtliche Gegebenheiten zu beachten. Allen voran das Heilmittelwerberecht: Nicht-invasiv sollen gezeigte Bilder sein, ein Vorher-Nachher-Fokus ist untersagt und jegliche Form der Produktwerbung zu unterlassen – Letzteres

erhielt zusätzliche Stärkung durch das neue Antikorruptionsgesetz. Ihr Praxisfotograf wird folglich für Sie darauf achten, keine plakativen Firmennamen, gebrandete Implantatmodelle o.Ä. abzubilden, diese in die Unschärfe setzen beziehungsweise nachträglich retuschieren.

Fazit

Der erste Eindruck verläuft heute primär über Bildsprache – sei es im Rahmen des Onlinearketings, via Printwerbemittel oder klassischer Pressearbeit. Die Qualität der Praxis sollte sich folglich immer auch in den Praxisfotos widerspiegeln, sodass man schlussendlich genau die Patienten erhält, die zum Konzept der eigenen Praxis passen. Wer gefunden und wahrgenommen werden will, der muss auch sichtbar sein. Der Weg zu guter Sichtbarkeit geht heute über ein professionelles Praxisshooting – eine Investition, die sich auszahlt und Nachhaltigkeitswert hat.

Info

Unter anderem auf Praxisfotografie spezialisiert ist Michael Alfen. Ansässig in Aschaffenburg, wird das ortsansässige Studio bereits seit 1988 in dritter Generation geführt und kann namhafte Kunden wie das Klinikum Aschaffenburg oder die Privatklinik MMC vorweisen. Dank mobiler Ausrüstung rückt der Fotografenmeister deutschlandweit Praxen ins richtige Licht und lässt ausdrucksstarke Bildserien für den multimedialen Einsatz entstehen. Jedem Shooting geht eine intensive Vorbesprechung voraus, die entweder vor Ort oder fernmündlich stattfinden kann. Sein Tipp für perfekte Bilder: „Trotz detaillierter Planung sollte auch der Spaßfaktor nicht zu kurz kommen, denn gute Laune und Motivation sieht man den fertigen Bildern immer an. Begeistern Sie Ihr Praxisteam für das Shooting und lassen Sie es von Anfang an der Planung teilhaben – so wird der Shootingtag für alle Seiten ein positives Erlebnis und bleibt noch lange in Erinnerung.“

KONTAKT

Foto Alfen

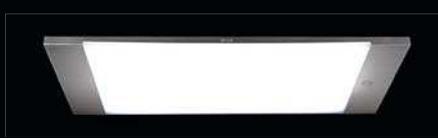
Alexandrastraße 1
63739 Aschaffenburg
Tel.: 06021 23807
info@foto-alfen.de
www.foto-alfen.de



zenium

Es geht um Licht.
Es geht um Sehen.
Mehr. Besser. Gesünder.

LED-Beleuchtungssysteme für die Zahnarztpraxis



PRISM



ORA



CHROM NT

ZENIUM S.A.S.

Dynapôle, 100 Rue Édouard Michelin – F-54710 Fléville-devant-Nancy – www.zenium.fr – Vertrieb Deutschland: Tel.: +49 7851 8986926 – E-Mail: kontakt@zenium-beleuchtung.de
Informationen und weitere Produktdetails finden Sie über Ihr Dentaldepot & ZENIUM S.A.S.



Vor lauter Bäumen die Geräte erst richtig sehen!

Erstes unabhängiges Angebotsportal für Dentalgeräte

Messebesuche, Eigenrecherche, viele Gespräche mit Kollegen und dem Fachhandel – der Entscheidungsweg bei der Anschaffung von größeren Dentalgeräten kostet Zahnärzte viel Zeit und Nerven. Bis zu 30 Stunden bringt ein Zahnarzt dafür auf, vernünftige Angebote für Praxisgeräte wie Behandlungseinheiten oder Röntgengeräte zu erhalten. Der Praxisalltag sollte jedoch reibungslos weiterlaufen, sodass Zahnärzte für die Suche nach neuen Dentalgeräten nicht selten ihre wertvolle Freizeit opfern. Das Bielefelder Start-up-Unternehmen Zahnarzt-Helden hat nun mit dem ersten Angebotsportal für Dentalgeräte eine digitale Lösung zugunsten einer deutlichen Verkürzung dieses aufwendigen Prozesses gefunden.

Autorin: Lea Feldkämper

Im Laufe der Zeit stehen alle Zahnärzte – unabhängig davon, ob es sich um die erste eigene Praxis, eine Übernahme oder bereits praktizierende Zahnmediziner handelt – vor der gleichen Herausforderung. Welche Dentalgeräte sind für meine Praxis die besten, und welcher Anbieter macht mir einen fairen Preis? Das im Dezember 2017 gegründete Start-up-Unternehmen Zahnarzt-Helden ermöglicht Zahnärzten nun, schnell und einfach an individuelle Angebote für kostspielige Dentalgeräte zu gelangen. Ob in der Mittags-

Die Gründer der Zahnarzt-Helden
(v.l.n.r.): Martin Wertgen, Philip
Pieper und Carsten Janetzky.





pause oder abends vom Sofa aus, mit einem Zeitaufwand von nur fünf Minuten können mehrere Anbieter gleichzeitig angefragt werden. Auf der Webseite zahnarzt-helden.de klickt sich ein Zahnarzt durch einen intelligenten Fragebogen, der alle Details behandelt, die sonst mit einem Fachberater vor Ort besprochen werden müssen. Anschließend vermitteln Zahnarzt-Helden an die passenden Fachhändler und der Zahnarzt erhält nach wenigen Tagen geeignete Angebote, die er miteinander vergleichen kann. „Auf dieser Basis lässt sich viel einfacher entscheiden, mit welchen Fachhändlern der Zahnarzt in weiterführende Gespräche gehen möchte“, erklärt Martin Wertgen, Leiter Product & Marketing. Zahnarzt-Helden sorgen also für mehr Transparenz und preisliche Fairness für den Endkunden. Gleichzeitig hilft das Angebotsportal den Fachberatern, ihren Job effizienter zu machen.



Jede Idee hat einen Ursprung

Die Idee für Zahnarzt-Helden ist während eines Telefonats zwischen Carsten Janetzky, einem der Gründer von Zahnarzt-Helden, und seinem Bruder Stefan entstanden. Stefan ist Medizinprodukteberater und erzählte frustriert davon, dass er bei seinen Kunden immer zum falschen Zeitpunkt auftaucht. Ständig scheint er zu stören, da die Ärzte sich während ihrer Arbeitszeit natürlich viel lieber um ihre Patienten kümmern, als mit einem Fachberater über komplizierte Produktdetails zu sprechen. Dentalgeräte werden bislang aber genau auf diese Art und Weise verkauft. Der persönliche Kontakt zwischen Vertriebler und Zahnarzt ist für Mediziner neben Fachmessen die einzige Möglichkeit, Informationen zu neuen Produkten zu erhalten. Carsten Janetzky war überzeugt, dass es für diesen Vertriebsweg eine effizientere Lösung geben muss, und konnte seine zukünftigen Mitgründer Philip Pieper und Martin Wertgen mit seiner Euphorie anstecken.

Zahnarzt-Helden ziehen erste Bilanz

Das mittlerweile siebenköpfige Team der Zahnarzt-Helden ist besonders stolz darauf, dass innerhalb von vier Monaten etwa 200 Zahnärzte ihren Service für die Suche nach Angeboten von Dentalgeräten genutzt haben. „Das hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen“, berichtet Philip Pieper, Leiter Operations & Key-Account. Zudem generieren die Zahnarzt-Helden seit März eigene Umsätze, sodass insbesondere die Ressourcen für das Onlinemarketing weiter ausgebaut werden können. Doch geht es nach den Zahnarzt-Helden, ist das erst der Anfang – zukünftig möchte sich das junge Start-up-Unternehmen zum größten Vermittler zahnmedizinischer Geräte in Europa etablieren und die Kundenbeziehungen durch weitere Serviceprodukte intensivieren.

KONTAKT

Zahnarzt-Helden GmbH

Obernstraße 44
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 43069938
info@zahnarzt-helden.de
www.zahnarzt-helden.de

ANZEIGE



Wir gestalten Ihre neue Welt

ink+po

Herzog, Kassel + Partner

Innenarchitekten
Architekten

Kaiserallee 32
D-76185 Karlsruhe

Tel. 0721. 83 14 25-0
Fax 0721. 83 14 25-20

info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

Design vermittelt Qualität, Funktionalität und Ästhetik



Abb. 1: Cheerful Patterns: Experimentierfreude, Variantenreichtum und zwanglose Kombinationen kennzeichnen diesen jungen Stilmix. Charakteristisch für diese Trendwelt sind gefällige Designs mit kräftigen Farben. © Praxis Apekian – **Abb. 2:** Honest Materials: Hochwertige natürliche Materialien mit Designanspruch halten bei diesem Trend Traditionelles lebendig. Das Ambiente verbindet progressives, filigranes Design mit authentischen, hochwertigen und langlebigen Materialien. Die Natur ist hier maßgebende Inspiration. – **Abb. 3:** Embellished Elegance: Dieser Stil vereint dekorativ-glamouröse Aspekte und innovatives Produktdesign. Weiße Hochglanzoberflächen stehen neben einer klassisch edlen Wand- und Einrichtungsgestaltung. © Praxis Rostami

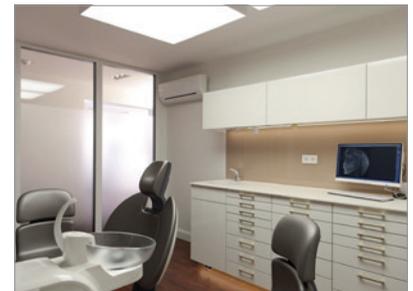
Kaltes Weiß, grelles Licht, langweiliges Linoleum – die Zeiten, da Zahnarztpraxen diesen ersten Eindruck vermittelten, sind lange vorbei. Heute ist der Einrichtungsstil inklusive des zahnärztlichen Equipments ein klares Statement. Welche Rolle dabei das Design, auch der Behandlungseinheit, spielt, erklärt Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements Treatment Centers bei Dentsply Sirona.

Frau Schmidinger, Sie beschäftigen sich schon seit geraumer Zeit mit dem Thema Design von Behandlungseinheiten. Warum ist das Ihrer Meinung nach so wichtig?
Die Behandlungseinheit ist das Herzstück der Zahnarztpraxis. An erster Stelle steht natürlich die Funktion – Was ist wichtig, um eine besonders ergonomische und anwen-

derfreundliche Lösung für den Zahnarzt zu bieten? In Bezug auf den Patienten ist es wichtig, Komfort für verschiedene Altersgruppen und Bedürfnisse von Patienten zu bieten. Dies umfasst einerseits das Wohlbefinden während der Behandlung und natürlich auch die Patientenkommunikation. Sind diese Faktoren erfüllt, beginnt die ästhetische Umsetzung. Design hat eine Überzeugungskraft, die auf verschiedenen Ebenen wahrgenommen wird. Aus diesem Grund ist es wichtig, mit jedem noch so kleinen Detail – das beginnt schon beim Polster – ein qualitatives Statement zu setzen. Nur so entsteht ein ästhetisch harmonischer Gesamteindruck: Der Patient fühlt sich wohl, und die behandelnden Zahnärzte arbeiten gerne und motiviert an ihrer Behandlungseinheit.

Was macht das Design der Behandlungseinheiten Ihres Hauses unverwechselbar?
Behandlungseinheiten kaufen Sie als Zahnärztin nicht ständig neu, daher ist die Langlebigkeit eine wichtige Anforderung. Dazu gehört auch ein „zeitloses“ Design, das auch morgen all Ihren Ansprüchen an Qualität, Funktionalität und Ästhetik genügt. Wir haben eine Grundlinienführung entwickelt und etabliert, die gekennzeichnet ist durch fließende Formen, dynamische Linienführung, durch glatte, hochglänzende Oberflächen, durch wenig formal unruhige Elemente. Damit setzen wir auf eine entwicklungsfähige Formensprache als Grundlage für ein nachhaltiges, langlebige Design.

Bei Design geht es nicht nur um Formen und Funktionen, auch Farben und Materialien spielen hier eine Rolle. Wie finden Sie dazu aktuelle Trends, und welche sehen Sie derzeit in den Zahnarztpraxen?



Der Stil besticht durch architektonische Klarheit und intelligente, konsequente Produktlösungen. Die Atmosphäre ist puristisch, durchdacht, raffiniert, klar ruhig und funktional.

Zum einen hören wir sehr aufmerksam zu – vor allem unseren Kunden. In intensiven Gesprächen erfahren wir vieles über Wünsche und Ziele, die sie für die Zukunft haben, und integrieren diese in unsere Überlegungen. Aus dieser direkten Zusammenarbeit entstehen Produktdesigns und aufeinander abgestimmte Lösungen. Zum anderen recherchieren wir kontinuierlich globale Trends und Besonderheiten, spüren lokale Einflüsse in Architektur und Inneneinrichtungen auf.



Susanne Schmidinger, Leiterin des Produktmanagements Treatment Centers bei Dentsply Sirona.

**Dentsply Sirona –
The Dental Solutions Company™**
Tel.: +43 662 2450-0
www.dentsplysirona.com

Werden Sie „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018

Nach dem Teilnehmerrekord im vergangenen Jahr und einer Gewinnerpraxis mit Piazza und Olivenbaum, suchen wir auch 2018 wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Überzeugen Sie unsere Jury von Ihrem Konzept und bewerben Sie sich bis 1. Juli 2018 um den ZWP Designpreis.

Etwa acht Jahre unseres Lebens verbringen wir bei der Arbeit und damit in öffentlichen Räumlichkeiten, die im Idealfall Form, Funktion und Mensch stimmig zusammenführen sollten. Denn ein durchdachtes, ästhetisch ansprechendes und smartes Interior Design erhebt den Arbeitsplatz zu einem Ort, an dem sich gesund, entspannt und mit Potenzial nach oben agieren lässt, der auch entsprechend nach außen wirkt und zum Wohlfühlen einlädt.

Sie haben mit Ihrer Praxis genau solch einen Ort für sich, Ihr Personal und Ihre Patienten geschaffen – dann zeigen Sie es uns und bewerben sich um den ZWP Designpreis 2018! Präsentieren Sie uns Ihre Praxis im Detail – hier können besondere Materialien und Raumführungen, einzigartige Lichteffekte oder außergewöhnliche Komponenten eines harmonischen Corporate Designs hervorgehoben werden – und als individuelles Gesamtkonzept. Die Gewinnerpraxis erhält als „Deutschlands schönste Zahn-



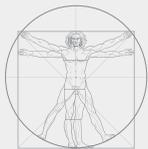
arztpraxis“ 2018 eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausclick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive. Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli. Zu den erforderlichen Unterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussage-

kräftige Bilder. Das Bewerbungsformular, die Teilnahmebedingungen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org. Wir freuen uns auf Ihre zahlreichen Zusendungen!



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-120
www.designpreis.org

ANZEIGE



strohm+maier
dental & medical e.k.

Praxiskonzepte
für **hohe**
Ansprüche

Hochwertig
und
modern



wir beraten sie gern, kontaktieren sie uns:

ihr strohm + maier team

fon +49 (0)9077 95730-29

fax +49 (0)9077 95732-3

mail info@strohmundmaier.de

web www.strohmundmaier.de



© Herbert Stolz

Produktdesign mit zeitloser Ästhetik

Die Firma Karl Baisch plant und fertigt individuelle Raumlösungen für die medizinische Praxis und Klinik. Prozesse ergonomisch abzubilden, hygienischen Anforderungen gerecht zu werden und darüber hinaus die Investition durch nachhaltiges Design zu sichern, das sind wesentliche Grundsätze der entworfenen Konzepte. Seit Jahrzehnten beliefert das niederbayrische Unternehmen Zahnarztpraxen und Krankenhäusern mit hochwertigen, praxistauglichen Produkten und ist so zu einer festen Größe bei der Planung und Installation medizinischer Einrichtungen geworden. Neben der Funktionalität und den vielen Detaillösungen, welche die tägliche Arbeit des Zahnarztes erleichtern, sind es vor allem zwei Eigenschaften, die den Baisch-Produkten zu dauerhafter Popularität verhelfen: höchste Qualität und innovatives Design. Zudem garantiert die Karl Baisch GmbH im Bereich Service eine höchste Kundenorientierung bei Planung, Installation und darüber hinaus.

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

Praxis- und Labormöbel: Individuell und hochwertig

Jahrzehntelange Erfahrung im Bereich medizinischer Praxis- und Labormöbel machen Ziegler Design zu einem Spezialisten bei der Planung und Umsetzung ganzheitlicher Praxis- und Laborkonzepte. Dabei bietet das Unternehmen für sämtliche in Praxen und Laboren vorkommenden Räume nicht nur entsprechend gefertigte Individualmöbel an, sondern unterstützt das Praxisteam ganzheitlich, von der persönlichen Beratung über die Konzeption im firmeneigenen Planungsbüro bis hin zum professionellen Einbau der – mit meisterlicher Handwerksqualität und modernen, computergesteuerten Maschinen – maßgefertigten Komplettlösung. Ziegler Design ist der Experte für den individuellen Innenausbau.



© Herbert Stolz

Ziegler Design
 Tel.: 0991 99807-0
www.ziegler-design.de

Beleuchtungssysteme zum Schutz der Sehkraft

Der französische Hersteller Zenium® SAS hat sich auf medizinische Beleuchtungen für den Behandlungsplatz des Zahnarztes spezialisiert. Dabei bietet Zenium hochgenaues Tageslicht, das die Augen des Zahnarztes und damit seine auf ein überaus kleines Behandlungsfeld gerichtete Arbeit optimal unterstützt und so auch der bestmöglichen Qualität der Behandlung dient. Vom Design

der ganzen Welt. Das stetig wachsende Portfolio umfasst die LED-Beleuchtungssysteme PRISM, AVISIO, ORA, NANO, Ka-Ray, und ZYO sowie Zeniums neueste Deckenleuchte CHROM NT LED, die eine besonders hohe Ausleuchtung des Behandlungsfeldes und somit des gesamten Behandlungszimmers bietet. Alle Zenium® Beleuchtungen wurden entsprechend den Anforderungen der Europäischen Norm EN- 12464-1 entwickelt und sind somit genau den zahnärzt-

lichen Bedürfnissen angepasst. Dabei sind auch alle Zenium® Beleuchtungen mit der Norm IEC 62471 zur photobiologischen Sicherheit konform: auf die Anforderungen dieser Norm wurden sie von einem anerkannten Metrologielabor geprüft und gemäß diesem Messbericht in die RISIKOFREIE GRUPPE eingestuft, was bedeutet, dass eine Schädigung der Retina durch Blaulicht ausgeschlossen ist. Sie bieten deshalb eine vollkommene Sicherheit für Arzt und Patienten.



bis zur Fertigung entwickelt Zenium seine Hochleistungsbeleuchtungen in Frankreich und vermarktet diese via Dentaldepots auf



Zenium SAS
 Tel.: 07851 8986926
www.zenium-beleuchtung.de

Neuer papierloser Wiederaufbereitungscontainer

Mit dem revolutionären SALUS-Wiederaufbereitungscontainer, der den Bedarf von Sterilisationsverpackungen unnötig macht, bietet SciCan eine effiziente, kostengünstige und zuverlässige Alternative zu der sonst aufwendigen Sterilisation, Organisation und Lagerung dentaler Instrumente. SALUS kann in Ultraschall- und Reinigungsgeräten, Thermodesinfektoren und Dampfsterilisatoren aufbereitet werden und bietet somit eine praktische Mehrfachfunktion. Es besteht ebenfalls die Möglichkeit, Chargenüberwachungsindikatoren zu integrieren. Damit bietet der weltweit erste papierlose Sterilcontainer für Hygieneinstrumente, bestehend aus Gehäuse und Einschub, eine neue Effizienz, Wirtschaftlichkeit, Transparenz und Sicherheit. Mit SALUS müssen Instrumente nicht mehr in Beutel verpackt oder Sterilisationsfolie benutzt werden, um den heutigen Hygienerichtlinien zu entsprechen. Die Instrumente können in der Praxis einfach und sicher im SALUS Sterilcontainer transportiert werden, ein zusätzlicher Transportbehälter wird nicht benötigt. Dies erhöht die Produktivität in der Praxis und minimiert das potenzielle Risiko für Verletzungen und menschliches Versagen. SALUS kann in der Praxis für bis zu 2.500 Zyklen verwendet werden. Durch den Einsatz des neuen Sterilcontainers sparen Sie über die Lebensdauer des Containers die kompletten Kosten für Sterilisationsverpackungen und minimieren gleichzeitig die Arbeitszeit. SALUS wurde speziell für die Praxis entwickelt und ist deshalb transparent, sodass die Instrumente für Anwender auch durch die Hülle sichtbar sind. Auswechselbare,



farbige Markierungen und Steriltutiketten verbessern zudem die Zuordnung. Die Sicherheitsverriegelung des SALUS-Containers wird durch die Sterilisationstemperatur aktiviert, sodass sichergestellt werden kann, dass der Container in einem Dampfsterilisator aufbereitet wurde. Die harte Hülle des Sterilcontainers schützt sowohl die Instrumente als auch den Benutzer und schließt das Risiko einer Infektion durch punktierte Folie oder Stichverletzungen durch lose Instrumente aus. Tests mit SALUS bestätigen, dass das Sterilgut für bis zu 30 Tage gelagert werden kann.

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



Praxiskonzepte mit hohen Ansprüchen



Friedrich Ziegler GmbH
Am Weiherfeld 1 - 94560 Offenberg/OT Neuhausen
Tel. (09 91) 9 98 07-0 - E-Mail: info@ziegler-design.de

LED-Polymerisationsleuchten: Für höchste Lichtanforderungen im Dentalalltag

Seit 40 Jahren versorgt Ultradent Products, das US-Familienunternehmen mit Sitz in South Jordan/Utah, Zahnärzte und Patienten auf der ganzen Welt mit dentalen Innovationen. Ziel ist es, gemäß Gründer und CEO Dr. Dan Fischer, die Mundgesundheit nachhaltig zu verbessern, immer mit dem Fokus auf den Schutz der naturgegebenen Zahnschubstanz. Und nicht zuletzt gilt es, eine große Vision zu verfolgen: Karies und Zahnerkrankungen eines Tages der Vergangenheit angehören zu lassen. Aktuell beinhaltet das Portfolio knapp 1.500 Produkte – und ständig kommen neue hinzu. So reicht die Produktpalette von Abform- und Bissregistrierungsmaterialien, über Hilfsmittel für Adhäsivtechnik und Applikation, für Blutstillung und Retraktion, für Endodontie und Finishing über Instrumente und Materialien für Kronen und Brücken, für Prophylaxe und Restauration sowie für die professionelle Zahnaufhellung. Noch immer werden die meisten Ideen hausintern erforscht, entwickelt, produziert und schließlich international vertrieben. Ein weltweites Expertenteam steht dem Unternehmen beratend zur Seite. Das verbindet höchste Qualität mit dem Zeitgeist. Bestes Beispiel hierfür sind die Lasergeräte aus dem Hause Ultradent Products oder die LED-Polymerisationsleuchten der VALO® Produktfamilie, die für jede Anforderung



derung das Richtige bieten. Die integrierten Breitband-LEDs der VALO® mit hoher Lichtenergie und optimal gebündeltem Lichtstrahl sorgen für die zuverlässige, vollständige und gleichmäßige Aushärtung aller Dentalmaterialien. Drei Polymerisationsmodi bieten Behandlungskomfort und Flexibilität. Zudem ermöglicht die ergonomische Form den problemlosen Zugang zu allen Kavitäten. Die VALO® LED-Polymerisationsleuchte ist neben der Corded Version auch in der kabellosen Variante als VALO® Cordless und in verschiedenen Farben erhältlich. Eine gelungene Weiterentwicklung ist die VALO® Grand als neuestes Mitglied der VALO® Familie. Denn neben den bekannten Vorzügen und einem zweiten An-/Ausschalter auf der Unterseite ist diese mit einer 12 mm – und damit um 50 Prozent erweiterten – Linse ausgestattet. Das macht die Polymerisation auch für größere Molaren von 10 bis 11 mm Durchmesser in nur einem Aushärtezyklus sicher, effizient und angenehm – und ist im gewohnt elegantem Design eine gelungene Ergänzung des Praxisequipments.

Ultradent Products
Tel.: 02203 3592-15
www.ultradent.com



Kunstblumen und -pflanzen für die Praxis

Gräser im Gefäß Cigar, Strelizien im Gefäß Loft: Die Grünpflanzen vom Premiumanbieter Blütenwerk haben nichts mit dem gängigen Ficus Benjamins oder der Yucca-Palme im Terracotta-Topf zu tun. Die Namen lassen schon vermuten, wie edel Kunstpflanzen aussehen können, wenn sie entsprechend arrangiert sind: Schlanke, üppige Gräser und grünblättrige Exoten präsentieren sich in modernen Schalen und Gefäßen, die durch stilvolle Formen und glamouröses Material überraschen. Die Kreationen sind Hingucker am Empfang und schaffen eine einladende Atmosphäre im Wartezimmer. Und: Wer bislang auf grünen Charme verzichtet hat, weil die Pflanzenpflege



zu aufwendig ist, findet hier seine Alternative. Denn bei den Blütenwerken handelt es sich um Kunstpflanzen, die ganz ohne Gießen und Düngen auskommen. Den Unterschied zur natürlichen Vorlage kann man nur durch Anfassen feststellen, optisch sind sie absolut identisch. Auch für Blumenarrangements am Empfang oder in den Wartezimmern bietet Blütenwerk täuschend – echt aussehende Alternativen, die auf Wunsch den Saisons entsprechend ausgetauscht werden können. So wirds nicht nur grüner in der Praxis, sondern mit Sicherheit auch nicht langweilig.

Blütenwerk – Cologne
Rethmann & Rinsche OHG
Tel.: 0221 29942134
www.bluetenwerk.de

Hochwertige Designlösungen für den Dental- und Laborbereich

Erfüllen Sie sich den Traum von einer maßgeschneiderten Praxis! Als einer der führenden Hersteller von Praxis- und Laboreinrichtungen bietet Strohm+Maier Dental Medical e.K. innovative Praxiskonzepte für hohe Ansprüche. Alle Produkte sind aus hochwertigen Materialien gefertigt, die Funktionalität und ästhetische Optik spielerisch vereinen und so

strohm+maier
dental & medical e.k.



einen unverwechselbaren Mix aus Form und Material hervorbringen. Im räumlichen Zusammenspiel garantiert das Portfolio des schwäbischen Unternehmens nachhaltige Lösungen für eine moderne zahnmedizinische Versorgung. Die Praxiseinrichtungen von Strohm+Maier bestehen aus schimmerndem Aluminium, glänzendem Glas, irisierenden Oberflächen oder warm wirkendem Holz. Die Behandlungszeilen Lola, Ron, Preciso und Duetto stehen exemplarisch für die moderne Funktionalität des gesamten Praxismobiliars von Strohm+Maier. Ebenso bringen die Produktlinien für die Empfangstheke, tondo, aura, linea und segno, diese hohen Designansprüche zum Ausdruck und bieten gleichzeitig unendliche Aufstellungs- und attraktive Stilvarianten. Darüber hinaus bietet der Designexperte modulare Einrichtungs-elemente für die zahn-technische Laboreinrichtung, die sich durch klare Formen, spannungsreiche Akzente mit einer unverwechselbaren Technik, einer cleanen Eleganz und last, but not least einer Liebe zum Detail auszeichnen.

Strohm+Maier Dental Medical e.K.

Tel.: 09077 95730-29

www.strohmundmaier.de

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

INFORMATION AN ALLE M1-BESITZER: WIR HABEN ERSATZTEILE. DAUERHAFT. VERSprochen.

SECONDLIFE-EINHEITEN FÜR IHRE PRAXIS

- + Wertebeständige, nachhaltige Produkte
- + Grundlegende Revision jeder Einheit
- + Umfangreicher ReFit-Service
- + Individuelle Konfiguration
- + Bundesweite Montage
- + Großer Preisvorteil gegenüber Neuinvestitionen
- + Ersatzteile dauerhaft verfügbar
- + rdv-Garantie als Selbstverständnis

rdv Dental GmbH
Zentrale
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler

Tel. 02234 - 4064 - 0
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de

rdv Dental München
Service | Vertrieb
Fürstenrieder-Straße 279
81377 München

Tel. 089 - 74945048
info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de



Die nächste Generation der Speicherfolienscanner

x-on® spark von orangedental wurde entwickelt, um als erster Speicherfolienscanner direkt griffbereit im Behandlungszimmer zu stehen. Wie Sensoren auch, ist der Scanner im Handumdrehen einsatzfähig, wobei die flexiblen Speicherfolien in unterschiedlichen Größen das Verfahren für den

eine Lösung für die Probleme bisheriger Scanner zu finden. In der Entwicklung optimierten wir vier wichtige Aspekte: Größe, Strahlenbelastung, Bildqualität und Geschwindigkeit. Zahnärzte können x-on® spark aufgrund seiner kompakten Größe direkt neben dem Behandlungs-

stuhl positionieren. Die Strahlendosis von x-on® spark ist ausgesprochen niedrig: Bei Verwendung der speziellen HD-Speicherfolien liegt diese bei lediglich 80 mSv.

x-on® spark benötigt drei Sekunden für das Scannen einer Speicherfolie und bietet eine hervorragende Bildqualität mit einer Auflösung von 35 lp/mm. Zahnärzte werden die Leistung und Effektivität von x-on® spark zu schätzen wissen – Patienten die angenehme Handhabung.

x-on® tube AIR ist bestechend klein, leicht und mit der neuesten DC-Technologie ausgestattet. Das Bedienfeld ist komplett im Röntgenkopf integriert und intuitiv bequem erreich- und bedienbar. Der extrem leichte und kleine Kopf im ergonomischen Design ist optimal für eine stabile und sichere Positionierung geeignet. Der Anwender kann die Belichtungszeit manuell einstellen oder die automatische Werkseinstellung wählen.



Patienten erheblich erleichtert. Dieser hat ab sofort kein unangenehmes, sperriges Gerät mehr im Mund – und natürlich auch keine Metallschiene.

x-on® spark vereint die Vorteile der beiden aktuell existierenden Methoden in einem System. Dank der patentierten Line-Stream-Scanning-Technologie (LSS) gelang es uns,



orangedental
[Infos zum Unternehmen]



Eine weitere automatische Röntgenzeit wird bestimmt durch den eingestellten Winkel. Die Belichtungszeit variiert zwischen 0,05 und 0,5 Sek. Speziell für Sensoren und Speicherfolien hat x-on® tube AIR eine Röhrenspannung von 65kV bei 3mA. Drei verschiedene Armlängen von 450 bis 900 mm sind verfügbar.

orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: 07351 47499-0

www.orangedental.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 **ZWP** ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 0341 48474-0, kontakt@oemus-media.de, www.oemus.com

Chefredaktion Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
(V.i.S.d.P.)

Redaktion Antje Isbaner Tel.: 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
Marlene Hartinger Tel.: 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

Anzeigenleitung Stefan Thieme Tel.: 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz Josephine Ritter Tel.: 0341 48474-144 j.ritter@oemus-media.de

Druck Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel



OEMUS MEDIA
WM-TIPPSPIEL

sponsored by

SDI



Werde zum WM-Propheten

Die FIFA Fußball-WM 2018 tippen
und tolle Preise gewinnen

© Roman Samborskyi/Shutterstock.com



JETZT
REGISTRIEREN
tippspiel.oemus.com



NON PLUS ULTRA

>> GREEN^{nxt} 12 / GREEN^{nxt} 16 <<<

2 Modi: GREEN Modus + TOP Auflösung für orangedental dentflow™

PaX-i3D GREEN^{nxt} 12
PaX-i3D GREEN^{nxt} 16

offener
3D/4D
Workflow

Fast Scan CEPH
1,9 Sek.
Weltrekord

NEU

3D Umlauf
4,9 Sek.
Weltrekord

NEU

NEU!

x-on[®] tube^{AIR}

- >> 0,4 mm Brennfleck für max. Schärfe mit absolut neuartiger Nanotube
- >> Deshalb nur 2,4 kg Leichtgewicht für einfachste Positionierung
- >> Ergonomische Kopfsteuerung

byzz^{®nxt}
byzz^{®nxt} 3D

- >> Offene Integration von 2D/3D Formaten (z.B. STL, DICOM, XML, Obj.) auf einer Software-Plattform.

x-on[®] spark

- >> Mit 3 Sek. Auslesezeit schnellster und kleinster Scanner auf dem Markt. Low dose Modus bei HD-Speicherfolien sowie High Definition Modus mit bis zu 35 lp/mm dank neuartiger Nadel-Speicherfolien. Kaum Verschleißteile oder Tasten - somit störungsarm.

Freecorder[®] BlueFox

- >> Präzise Bewegungserfassung für die Herstellung passgenauer Prothetik mit der neuen Software OpTra[®]Dent. **NEU!** 2018 Update 4.0

www.orangedental.de / info 0049 7351 474 990

Fragen Sie Ihren orangedental Fachhändler.

orangedental
premium innovations

