





Eurotec Dental GmbH  
Tel.: 02131-1 333 405  
Fax: 02131-1 333 580  
info@eurotec-dental.info

## Dürfen wir vorstellen: A-dec 300

A-dec 300™. Eine weitere erstklassige Wahl des führenden Herstellers von zahnärztlichen Behandlungseinheiten aus den Vereinigten Staaten. Stilvoll und kompakt, A-dec 300 ist ein komplettes System, welches sowohl in enge Räume als auch zu kleinen Budgets passt.

Mit einem robusten Design, großartigem Zugang und minimalen Wartungsaufwand, wird der A-dec 300 außerdem von A-dec's legendärem Service und Kundendienst unterstützt. Genau das Angebot welches Sie verlangen.



a healthy NEW choice for dentistry

Finden Sie heraus, warum der NEUE A-dec 300 eine gute Wahl für Ihre Praxis ist. Kontaktieren Sie Ihren autorisierten A-dec Händler oder besuchen Sie: [www.a-dec300.com](http://www.a-dec300.com)

**a dec**®

# Kritik ist **wichtig**

Kritik ist wichtig – insbesondere, wenn es um das Erscheinungsbild der eigenen Praxis geht! In Zeiten, in denen Patienten zu Zuzahlungen gezwungen sind, gereicht eine gestaltete Praxis ganz eindeutig zum Wettbewerbsvorteil.

Machen Sie den Selbstversuch! Gehen Sie wachen Auges durch Ihre Praxis, setzen Sie sich selbst aufmerksam in Ihr Wartezimmer, und üben Sie Kritik! Sind die Bilder, vor 10 bis 15 Jahren ausgesucht, heute noch aktuell? Sind die Praxisinformationen interessant dargestellt? Lose Blätter und Kopien von Fachartikeln an der Wand? Wie sieht der Boden aus, wie die Wände? Verstaubte Kunstpflanze in der Ecke? Ist Discretion zum Empfang gewahrt?

Die wichtigste Frage: Fühlen Sie sich selber wohl? Eine Frage, deren Antwort entscheidend ist! Die wichtige Zeit des Patienten noch vor der eigentlichen Behandlung, der Aufenthalt in einer freundlichen, entspannten Atmosphäre, einem angenehmen Ambiente, verschafft Ihnen einen ganz gehörigen Kompetenzvorsprung. Der Patient urteilt und schafft sein eigenes „Wohlfühlempfinden“ noch vor dem eigentlichen Arztkontakt. Der erste Eindruck zählt! Wesentliche Faktoren für eine optimale,

gelungene und individuelle Gestaltung Ihrer Praxis sind neben den Anforderungen an die funktionsbedingten Abläufe schlüssige Konzepte in Bezug auf Farbgebung, Beleuchtung und Einrichtung.

Es müssen nicht die teuren Designprodukte sein, die diesen Anspruch erfüllen! Allzu oft sind es geschickt gewählte Farbtupfer in Form eines Bildes, einer farbigen Wandfläche oder aber eine unaufdringliche, harmonische Beleuchtung, die Ihrem Patienten helfen, die Zeit vor einer womöglich unangenehmen Behandlung zu verbringen, in einer Atmosphäre, die Ängste vergessen lässt und Ihrem Patienten das Gefühl von Geborgenheit und Wertschätzung vermittelt!

**In diesem Sinne: Kritik ist wichtig!**

Beim Durchsehen des vorliegenden Heftes ZWP *spezial* wünsche ich Ihnen eine Fülle positiver Eindrücke und Anregungen!

Hartwig Göke  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA  
Inhaber der Firma  
Hartwig Göke Praxiskonzepte  
Düsseldorf  
[www.goeko-praxiskonzepte.de](http://www.goeko-praxiskonzepte.de)



Hartwig Göke  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA  
Inhaber der Firma  
Hartwig Göke Praxiskonzepte  
Düsseldorf

Wenn man sich versucht klarzumachen, dass ein Objekt in 3-D darzustellen bedeutet, dass jeder Punkt dieses Objektes und seine Position im Raum mit drei Vektoren abgebildet wird, die die Koordinaten im dreidimensionalen Raum festlegen, erahnt man, welche große Bedeutung diese Entwicklung für die moderne Diagnostik in der Zahnmedizin hat.

# 3-D: die Revolution in der Röntgendiagnostik

Autor: Dr. Robert Schneider

Eine hohe Anzahl wissenschaftlicher Publikationen belegt, dass die rasante technologische Weiterentwicklung der digitalen Röntgentechnik hin zur 3-D-„low dose“-Bildgebung nicht nur die medizinische, sondern auch die zahnmedizinische Röntgendiagnostik revolutioniert hat. Als Meilenstein ist in diesem Zusammenhang die Entwicklung der Spiral-Computertomografie 1989 zu sehen, mit der es erstmals möglich war, definierte Volumendatensätze eines Untersuchungsobjektes schnell und unkompliziert zu erhalten, um daraus mithilfe mathematischer Algorithmen überlagerungsfreie transaxiale Schnittbilder, multiplanare Sekundärrekonstruktionen sowie 3-D-Oberflächendarstellungen

und Dental-CTs zu generieren. In den vergangenen Jahren hat sich mit der Digitalen Volumentomografie (DVT, Cone-Beam-CT) speziell für die zahnmedizinische Praxis ein neues dentales Volumen-



Das PaX-Uni3D von orangedental besteht aus einem Volumentomografen, der einen 3-D-Datensatz mit einem Volumen von 50 x 50 mm aufnimmt, einem OPG mit einem separaten 2-D-Sensor und einem one-shot CEPH mit einem großflächigen Flat-Panel-Sensor (264 x 325 mm).

aufnahmeverfahren etabliert, das auf den Prinzipien der Cone-Beam-Technologie basiert. Dabei zählen die geringe Patientendosis moderner DVT-Systeme (effektive Dosis: 15  $\mu$ Sv bis 100  $\mu$ Sv, je nach System), die geometrietreue Abbildung anatomischer Details und die direkte Einsetzbarkeit in der zahnärztlichen Praxis zweifellos zu den großen Vorteilen dieser innovativen Technologie. Nachteile der Technik sind die schwache Weichgewebisdifferenzierung, auch wenn diese in der Oralchirurgie und Implantologie von eher untergeordneter Bedeutung ist, und die unzureichende Kalibrierung der CT-Werte, welche die quantitative Auswertung der Knochendichte erschwert.

Obwohl die DVT seit ihrer Einführung in Europa bislang in erster Linie für Fragestellungen aus der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und der Implantologie angewendet wurde, gilt die CBCT-Technologie in den USA bereits seit 2003 als Goldstandard in der kraniofazialen Bildgebung. In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass die Bildqualität der „Cone-Beam-Technologie“ trotz erheblicher technischer Verbesserungen zurzeit die Bildqualität der „MSCT Technologie“ (Medical Spiral CT) noch nicht vollständig erreicht hat. Zudem wird, abhängig vom jeweiligen DVT-System, gegebenenfalls ein zu kleines FOV (Field of View) erfasst, was die Weiterverarbeitung der DVT-Volumendaten möglicherweise einschränkt.

Die auf dem Markt befindlichen Geräte unter-



Das Aufnahmeformat  $\varnothing$  80 x H 80 mm des 3D Accutomo von J. Morita erlaubt die Darstellung des kompletten Mundraums.

scheiden sich grundsätzlich durch die Sensorart, Voxelgröße und dem Field of View (FOV). Es gibt zwei verschiedene Sensorarten: Halbleiter-Flachbilddetektoren (Flat Panel) oder Bildverstärker-Sensoren, wobei die Flat Panel-Sensoren verzerrungsfreiere und exaktere Bilder aufgrund ihrer einstufigen Bildausgabe ohne geometrische Verzerrung ermöglichen. Außerdem müssen sie weitaus seltener rekaliert werden als die Bildverstärkersensoren.

Die Voxelgröße und die damit verbundenen Linienpaare pro Millimeter sind maßgebend für detailgetreue und artefaktfreie Aufnahmen. Das FOV bestimmt die Größe des Bereichs, welcher abgebildet werden soll. Günstigere Geräte haben ein FOV von nur ca. 3 x 4 cm oder 5 x 5 cm, leistungsfähigere Geräte bis zu 20 x 20 cm. Auf der diesjährigen IDS wur-

# VistaScan

## Lassen Sie Licht in Ihre Dunkelkammer



DRUCKLUFT  
ABSAUGUNG  
BILDGEBUNG  
ZAHNERHALTUNG  
HYGIENE



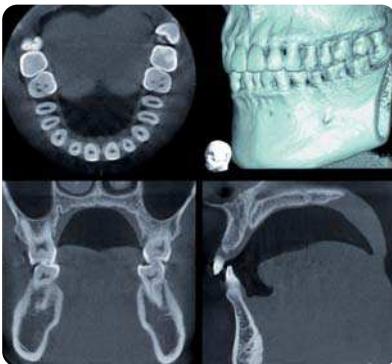
Mit den digitalen Speicherfolien-Scannern VistaScan Plus oder Perio schaffen Sie die Dunkelkammer in Ihrer Praxis endgültig ab – und damit auch die Nasschemie. Ihre bestehende Röntgenanlage nutzen Sie weiter wie bisher. Einfach VistaScan an einem beliebigen Standort aufstellen und die Speicherfolien ähnlich handhaben wie Ihre bisherigen Röntgenfilme. Der größte Unterschied: Bis zum digitalen Röntgenbild dauert es nur wenige Sekunden. Und die digitale Bildqualität? Ist besser als bei Ihrem bisherigen Röntgenfilm! Mit 16 bit Graustufen, mehr als 20 LP/mm effektiver Auflösung und einer Software unterstützten Diagnose. Jetzt umsteigen auf digital unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)

 DÜRR  
DENTAL

den zum einen Geräte mit einem sehr kleinen FOV zu erschwinglichen Preisen und zum anderen Geräte mit einem sehr großen FOV für spezielle Einsatzzwecke gezeigt.

Die sogenannten Kombigeräte stellen eine Weiterentwicklung auf dem Markt dar. Mit ihnen ist es möglich, sowohl DVT als auch FRS und PSA zu erstellen. Es besteht zwar die Möglichkeit, aus den DVT-Daten eine PSA oder eine FRS zu „errechnen“ (wenn das FOV groß genug ist), doch die Ergebnisse sind immer noch schlechter wie echte PSA oder FRS.

Im Vergleich zur konventionellen Röntgendiagnostik bieten die DVT-basierte und die MSCT-basierte 3-D-Bildgebung erhebliche Vorteile für die röntgenologische Differenzialdiagnostik komplexer Situationen in der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und der Implantologie. Voraussetzung ist allerdings, wie für jede Röntgenaufnahme, dass eine rechtfertigende Indikation besteht (Rechtfertigungsgrundsatz der Röntgenverordnung vom 30. April 2003) und dass die „medizinische Strahlenexposition einen hinreichenden Nutzen erbringen muss“. Somit muss unabhängig von Aspekten der Dosis primär der Nutzen für den Patienten in Diagnostik, Therapieplanung und Therapiekontrolle abgewogen und jeweils das geeignete Verfahren für eine aussagekräftige diagnostische Bewertung gewählt werden. Medizinische Indikationseinschränkungen gegenüber der konventionellen Röntgendiagnostik bestehen durch die erhöhte Strahlenbelastung, die insbesondere bei Kindern und Jugendlichen unbedingt Berücksichtigung finden muss. Somit gilt auch für den Einsatz moderner 3-D-Technologien der Grundsatz der strengen und zurückhaltenden Indikationsstellung. Durch die zunehmende Zahl an Implantationen und deren Komple-



Bereits während des Aufnahmevorgangs errechnet das System von CEREC AC eine optimierte 3-D-Vorschau.

xität bedarf es jedoch einer umfangreicheren Diagnostik nicht nur aus forensischen Gründen. Auch die von den Patienten immer mehr geforderten minimalinvasiven Eingriffe benötigen eine sehr aussagekräftige und exakte röntgenologische Diagnostik. Die Industrie ist uns hier wieder einen Schritt voraus: Zum Beispiel digitale Produktentwicklung, die wie in der Automobilindustrie den Firmen die Möglichkeit bietet, das gesamte Produkt virtuell zu erfassen, bevor es tatsächlich hergestellt wird, sodass entsprechende Prüf- und Optimierungsprozesse eingebaut werden können.

Mit einer Weiterentwicklung der bekannten Kamera des CEREC-Systems (CERECAC) eröffnet Sirona auf der diesjährigen IDS die Möglichkeit, einen gesamten Kiefer digital abzutasten. Auch 3M ESPE stellt mit dem C.O.S., dem Chairside Oral Scanner, ein Gerät vor, mit welchem man den gesamten Kieferbogen sozusagen in einem „Durchgang“ digital scannen kann. Damit könnte in absehbarer Zeit der absolute Durchbruch für CAD/CAM in der Zahnmedizin erfolgen, wenn NUR noch relativ einfache digitale Scans der Kavitäten, Pfeiler und Abutments für die Konstruktion und Herstellung des Zahnersatzes notwendig sind. Das heißt, keine Abformmaterialien, keine Desinfektion von Abformungen, keine Modellherstellung usw.

Ein kleiner Blick in die (hoffentlich nahe) Zukunft sei gestattet: Der Patient kommt zum Zahnarzt, die Kavitäten werden präpariert, digitale Abformung, die Daten werden online an das Labor versendet. Das Labor konstruiert und stellt den Zahnersatz her (CAD/CAM), der Zahnersatz wird an den Zahnarzt versendet und dem Patienten in der nächsten Sitzung eingesetzt. Vorteile: Kostenreduktion durch Einsparung an Material/Zeit und zufriedene Patienten durch Wegfall der „geliebten“ Abformung. Zusätzlicher Vorteil: Sollte der Zahnersatz, aus welchen Gründen auch immer, frakturieren, kann anhand des digitalen Datensatzes einfach ein neuer Zahnersatz ohne weitere Maßnahmen wie Abformung, Farbnahme usw. hergestellt werden.

Das absolute Ziel in dieser Art von Diagnostik und Therapie ist natürlich die Verbindung von 3-D-Röntgen und 3-D-Abtastung: Der virtuelle Patient. Welche mannigfaltigen Möglichkeiten sich dadurch dem Zahnarzt/Zahn-techniker erschließen werden, kann heute noch nicht einmal annäherungsweise geschätzt werden.



Die Sensoren IQ-C von Dürr Dental aus Carbon sind angenehm für den Patienten und liefern ein detailreiches und gut diagnostizierbares Bild.

### 3-D-Röntgen und 3-D-Scannen ist die Zukunft

Die digitale Volumetomografie ist das erste eigene Verfahren in der zahnärztlichen Radiologie zur Darstellung des stomatognathen Systems durch überlagerungsfreie Schnittbilder. Ob und wann das DVT Standard wird, hängt stark von der Industrie und deren Preisvorstellungen ab. In einer finanziell sehr angespannten Zeit müssen die Geräte auch für den „normalen“ Praxisinhaber rentabel und damit attraktiv sein, um eine höhere Marktdurchdringung zu erreichen. Einige Firmen haben bereits reagiert und die Preise der Marktrealität angepasst. Auch die „Abformfreie Praxis“ ist mittels leistungsfähiger oraler Scanner vielleicht schon bald Realität. Die Krönung des Ganzen ist natürlich die Verbindung aus 3-D-Röntgen und 3-D-Scannen. ◀

## autor

Dr. med. dent. Robert Schneider  
M.Sc., Master of Science in  
Oral Implantology  
Zertifizierter Implantologe (DGI)  
Tätigkeitsschwerpunkt  
Implantologie

## kontakt

Dr. med. dent. Robert Schneider  
Tannenstr. 2, 73491 Neuler  
Tel.: 0 79 61/92 34 56  
Fax: 0 79 61/92 34 55  
E-Mail:  
r.schneider@zahnarzt-neuler.de  
www.zahnarzt-neuler.de

**EINFACH MEHR MÖGLICHKEITEN**

# 3D-Aufrüstoption für ORTHOPHOS XG 5 und XG<sup>Plus</sup>

Der perfekte Zeitpunkt für den Einstieg in die 3. Dimension mit DVT Geräten von Sirona ist jetzt! Nie war unsere Auswahl größer, nie unsere Angebote günstiger. Mit der 3D-Aufrüstoption für ORTHOPHOS XG 5 und XG<sup>Plus</sup> nutzen Sie schon heute alle Vorteile der beliebtesten Panoramaröntgengeräte der Welt und steigen morgen in die Welt des 3D Röntgens ein. Und für alle, die Ihre Praxis direkt in die DVT-Welt bewegen möchten, bieten wir mit GALILEOS Comfort und GALILEOS Compact zwei maßgeschneiderte Lösungen. Egal für welches Produkt Sie sich entscheiden, die hervorragende Bildqualität bei geringster Dosis und perfektem Workflow ist allen gemein – von der Aufnahme über die Diagnose bis hin zur ganzheitlichen Implantatplanung mit CEREC. Selbst hochpräzise, unschlagbar preiswerte Bohrschablonen von SICAT\* sind nur noch einen Mausklick entfernt. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**



[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

\*A Sirona company – [www.sicat.de](http://www.sicat.de)

The Dental Company

**sirona.**

Akzeptanz und Image einer zahnärztlichen Praxis sind von vielen Faktoren abhängig – maßgeblich sind Kompetenz des Zahnarztes, Verhalten des Teams und die Aufenthaltsqualität für Patienten in den Räumlichkeiten der Praxis. Das Thema Diskretion spielt dabei eine sehr entscheidende Rolle.

# Diskretion im Praxisalltag

Autor: Ute Sölch

Welchen enormen Stellenwert der Faktor „Diskretion“ im Patientenbefinden einnimmt, zeigt eine Studie des unabhängigen Landesentrums für Datenschutz Schleswig-Holstein (25. Tätigkeitsbericht des ULD vom 19.02.2003). Befragt zu diesem Thema, wollen 95,3 % der Patienten ihre Privatsphäre gewahrt wissen, 88,6 % würden eine Behandlung in einer indiskreten Praxis ablehnen und 50,1 % der Befragten gaben an, in einer Arztpraxis Daten Dritter mitbekommen zu haben.

Der Umgang mit Patientendaten im Vorfeld zurechtlichen Behandlung ist im Praxisalltag oft mit Schwierigkeiten verbunden. Jedoch ist das sensible Arbeiten des Praxisteams mit vertraulichen Patientendaten verhaltensabhängig und damit veränderbar. Die bauliche Qualität, die bauliche Grundstruktur und ihre Räumlichkeiten aber sind statisch und damit eine vorgegebene Grundlage für die Effektivität und die Sensibilität der Arbeitsabläufe. Mängel in den räumlichen Gegebenheiten lassen sich nur schwer und mit erhöhtem Organisationsaufwand ausgleichen.

Die Diskretion in der (Zahn)Arztpraxis umfasst dabei alle Patientendaten – Personalien, Krankenversicherung, Grund des Arztbesuches, Vorbefunde bzw. vorausgegangene Behandlungen. Diskretion beginnt schon mit Betreten der Praxisräume und damit bereits an der Rezeption. Diskretion bedeutet optische und akustische Wahrung der

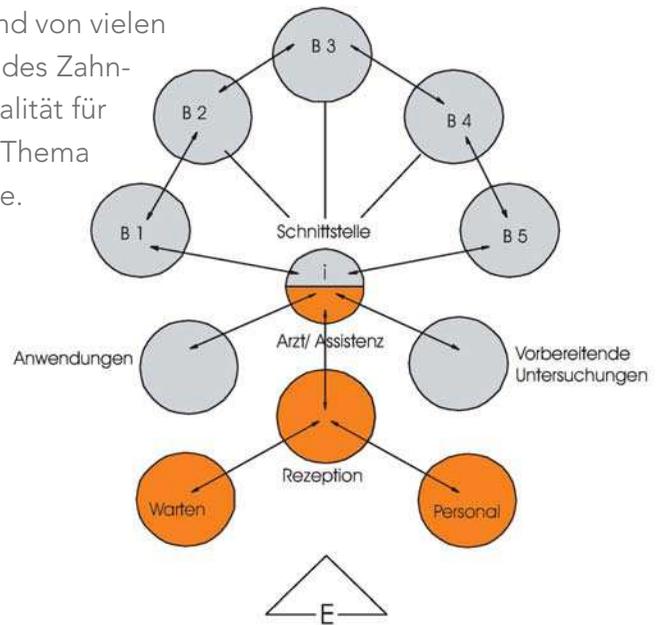
Privatsphäre des Patienten. Voraussetzung, um dies funktionierend in Einklang zu bringen, ist eine durchdachte auf beide Aspekte abgestimmte Planung. Fehler in der Raumplanung „verbauen“ von Anfang an vor allem die akustische Diskretion in einem Praxisgefüge.

## Durchdachte Raumplanung als Voraussetzung

Um die Diskretion im Praxisalltag in seinen vielfachen Funktions- und Arbeitsabläufen zu gewährleisten, ist eine genaue Analyse der Vorgänge zwingender Bestandteil der Raumplanung.

Welche Aufgaben haben die Räume zu erfüllen, wie ist die Wegeführung in der Praxis? Wo entstehen Funktionsüberschneidungen und dadurch Konfliktzonen?

Dem Bereich Empfang kommt eindeutig eine Schlüsselfunktion zu: Er ist DIE Schnittstelle Patient–Personal und Personal–Arzt, ein hochkommunikativer Bereich, in dem dennoch Diskretion gewahrt werden soll. Hochsensibel und mit Mehrfachfunktionen belegt. Planerisch kann dem Rechnung getragen werden, indem ganz einfach auf diese Ansprüche reagiert und „Platz“ für die jeweiligen Arbeitsabläufe geschaffen wird. Die Schnittstelle kann räumlich definiert werden – sie ist Vorbereitungsbereich zur



Raumfunktionsschema Arztpraxis

- Behandlung / medizinischer Bereich
- Empfang / Verwaltungsbereich

Abb. 1

Arztinformation und Aufnahmebereich für Erstpatienten (Abb. 1).

Es gilt, die möglichen Diskretionsfallen Rezeption, Warten und Zwischenwarten durch durchdachte Raumkonzepte zu entschärfen. Planerisch bieten sich hier verschiedene Möglichkeiten an. Zum einen die konsequente Trennung zwischen Patientenaufenthalts- und Behandlungsbereich oder auch die Entkopplung der Funktionswege innerhalb der Praxisräumlichkeiten.

Der Rezeption als ersten Anlaufpunkt kommt ein besonderer Stellenwert zu. Patienten sollen ihre Daten bzw. Beschwerden vortragen können, ohne dass Dritte mithören können.

Die in einigen Praxen eingerichteten sogenannten Diskretionszonen mit Begrenzungslinien im Bodenbelag vor der Empfangstheke oder Hinweisschilder mit der Bitte um „Diskretionsabstand“ können diesen Anspruch nicht vollständig wahren. Um ein Gespräch wirklich nicht mithören oder verstehen zu können, müsste diese Zone einen Radius von vielen Metern aufweisen. Diskretionszonen in dieser Form bieten, wenn überhaupt, optischen Schutz.



## Das unverwechselbare Dentaldepot!

### Alles unter einem Dach: dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



## Eine starke Gruppe

[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)

Eine bewährte Gliederung dieses Raumbereiches ist daher die offene Empfangstheke als Auftakt und im Anschluss ein abgetrennter Raum – das back office – in dem vertrauliche Daten diskret aufgenommen werden können. Gleichzeitig können hier redaktionelle Arbeiten erledigt werden, die ohnehin einer erhöhten Konzentration bedürfen. Großzügiger – falls der Raumbedarf dies zulässt – wirkt ein an den Empfangsbereich und das back office angebundenes Beratungszimmer (Abb. 2). Hier kann das Personal in einem persönlichen, vertraulichen Rahmen alle Patientendaten aufnehmen oder auch beraten. Dieser Raum bietet zudem den Patienten die Möglichkeit, ihren Anamnesebogen vor neugierigen Blicken geschützt auszufüllen. So entsteht ein „Servicebereich Rezeption“ der alle Ansprüche – auch den nach Diskretion – erfüllt. Nahezu unabdingbar ist diese Lösung vor allem bei Planungskonzeptionen, in welchen Empfangs- und Wartebereich ineinander übergehen, keine räumliche Trennung aufweisen und offen gestaltet sind.

### Die interne Wegeführung beachten

Ein weiterer Aspekt, der in die Raumplanung einbezogen werden muss, ist die Analyse der Wegeführung innerhalb der Praxis. Ist eine konsequente räumliche Trennung zwischen kommunikativem und Behandlungsbereich nicht machbar, sollten die internen Wege entkoppelt werden. Eine Überschneidung zwischen Patienten- und Arztwegen ist zu vermeiden oder zumindest zu reduzieren, d.h. es ist die bauliche Voraussetzung dafür zu schaffen, dass Behandler- und Patientenwege möglichst kreuzungsfrei erfolgen können.

Auch bei diesem Ansatz kommt der Rezeption eine Schlüsselposition zu. Sie wird zu einer „Insel“ innerhalb der umgebenden Räume und ermöglicht auch ohne Platzverlust eine parallele Wegeführung. Im Beispielgrundriss Abbildung 3 führen die Patientenwege zur Theke, von hier zum Wartezimmer, von hier in den Behandlungsbe-

reich. Das angeschlossene back office dient der Vorbereitung und der Arztinfo. Es ist gleichzeitig interner Verbindungsbereich für das Personal. Die sich gegenüberliegenden Behandlungs- und Funktionsräume können auf kurzem Weg erreicht werden, ohne den Patientenflur zu nutzen.

Eine weitere Diskretionsfalle „Zwischenwarten“ kann vermieden werden, indem man den evtl. Bedarf im Vorfeld bereits konkretermittelt, um dann auch einen Platz dafür auszuweisen. Sind Zwischenwartezonen erforderlich, z.B. vor Röntgenräumen oder Besprechungsräumen, sollten diese auch unmittelbar zugeordnet werden, außerhalb der patientenfrequentierten Flurzonen. Die häufig noch praktizierte Methode einige Stühle im Flur zu platzieren, blockiert nicht nur die freie Durchgangsbreite und damit einen ungehinderten Praxisablauf. Sie erschwert es auch Diskretion zu wahren.

### Bauteilqualität und Schallschutz

In der Regel werden Räume nach den anerkannten Regeln der Technik gebaut, wobei schallschutztechnisch Mindestanforderungen nach DIN vorgegeben sind. Diese Mindestanforderungen orientieren sich an der geplanten Nutzung. Für Arztpraxen wird gemäß Norm ein erhöhter Schallschutz – Schallschutzklasse II – gefordert. Innerhalb der Praxis betrifft dies z.B. die Trennwände zwischen Behandlungsräumen, und zwischen Behandlungsräumen und Fluren. Diese sind in Qualität und Detail so auszuführen, dass eine akustische Beeinträchtigung durch benachbarte Räume vermieden wird. Gleiches gilt auch für die Qualität der Raumtüren. Ganzglastüren sind optische Elemente, für Schallschutz oder -abschirmung lediglich begrenzt geeignet. Ungewollte Schallübertragung bzw. Schallentwicklung ist vor allem – bedingt durch den Geräteeinsatz – in Zahnarztpraxen ein nicht zu unterschätzender Fakt. Auch sollte das Gefühl der Vertraulichkeit eines Behandlungsraumes gegeben sein, wenn allerdings Gespräche aus dem benachbarten Raum mitgehört werden können, ist diese Vertraulichkeit nicht mehr gewährleistet. Dabei ist nicht nur auf eine entsprechende Materialqualität der Bauteile zu achten, auch die Bauteilverbindungen oder -durchdringungen können Schwachstellen bilden, indem sie Schallne-

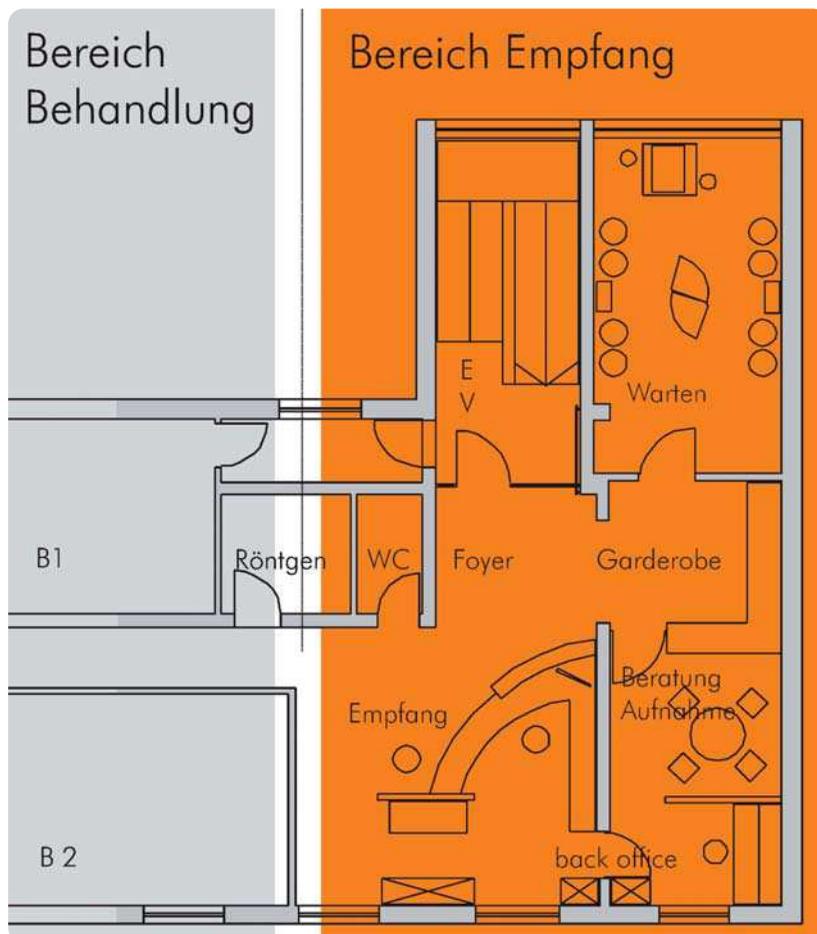


Abb. 2

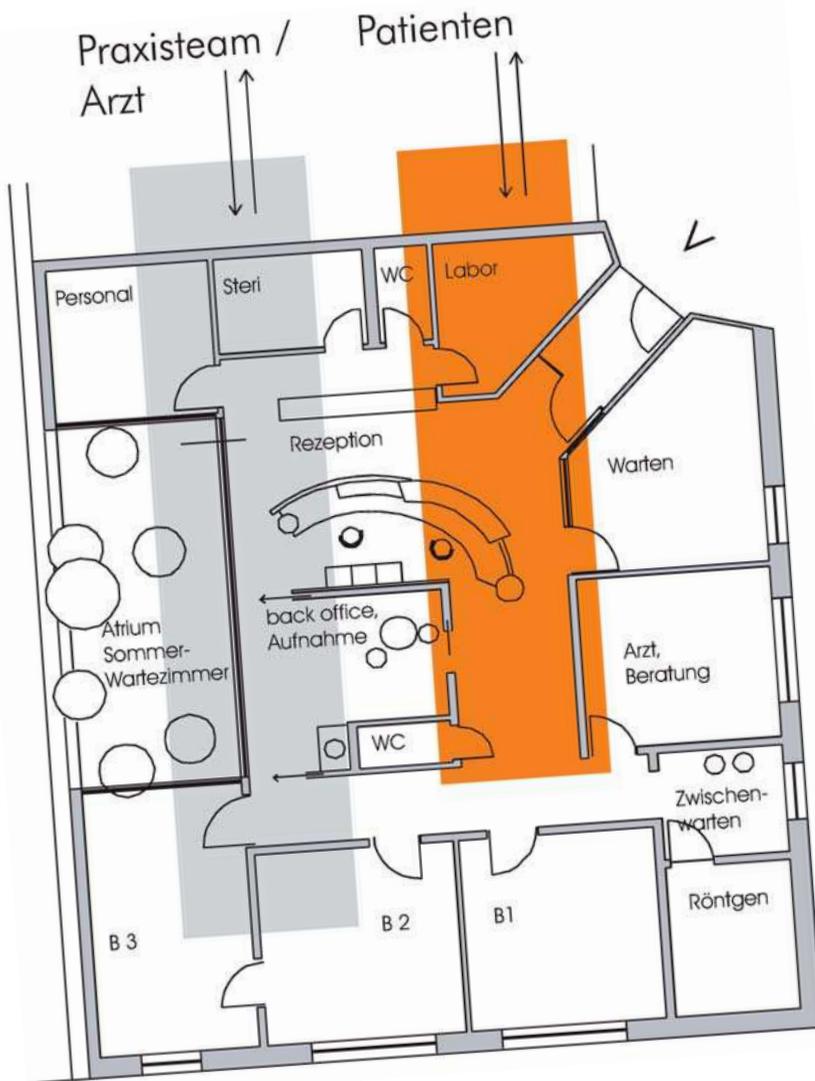


Abb. 3

benwegübertragungen ermöglichen. Werden z.B. Kabelkanäle von Raum zu Raum geführt, so sind die Bauteildurchdringungen entsprechend abzuschotten.

### Diskretionsbeschallung für beengte Rezeptionen

Bestehende Praxisräumlichkeiten lassen häufig keine baulichen Verbesserungen ohne hohen Kostenaufwand zu oder sind räumlich so beengt, dass eine Trennung der Funktionszonen im Bereich Rezeption nicht umsetzbar ist. Für diese Situation bietet sich ein technisches Mittel an, welches ursprünglich für Schalter und Diskretionszonen in Bankhäusern entwickelt wurde: die Diskretionsbeschallung.

Diese technische Einrichtung erzeugt um das Patientengespräch am Empfang einen akustisch isolierten Raum. Dabei wird ein in der Nähe wartender Patient beschallt, während das Gespräch Patient/Rezeptionsassistentin

ungestört bleibt. Die Geräusche dieser Beschallungsanlage – regelbare dezente Hintergrundgeräusche und Musik – werden vom Wartenden nicht bewusst wahrgenommen. Das Hintergrundgeräusch entspricht dem Geräuschpegel im Empfangsbereich. Das menschliche Ohr wird getäuscht – es kann das Hintergrundgeräusch nicht vom Patientengespräch unterscheiden. Diskretionsbeschallung bildet akustische Schutzräume.

Die dafür erforderlichen Lautsprecher und Richtmikrofone lassen sich mit relativ geringem Aufwand in eine vorhandene bauliche Situation integrieren. Sie eignen sich durchaus auch für Praxen, in welchen Wartebereich und Rezeption als offene Raumfolge angelegt sind.

### Diskretion – ein Qualitätsmerkmal

Eine durchdachte Grundrissplanung ist noch keine Garantie für ein diskretes Praxisambiente. Aber sie wird die Problematik im Praxisalltag entschärfen helfen. Zahnarzt und

Team werden die vielfältigen Arbeitsvorgänge erleichtert. Wenn Arbeitsplätze in Funktion und Lage eindeutig definiert und geordnet werden, minimiert sich die Möglichkeit un guter Überschneidungen. Im Grunde aber bedingen sich Verhalten und Raumvorgabe: beide profitieren nur, wenn sie bewusst und konsequent eingesetzt werden. Eine Wohlfühlpraxis, in der rundum alles stimmt, in welcher alle Faktoren Berücksichtigung finden – Kompetenz, Ambiente, Behandlung – ist wohl das „diskreteste“ Marketinginstrument. ◀

## autor



„Die Idee bringt den Effekt, nicht allein das Budget“ – nach diesem

Motto plant und realisiert Ute Sölch die Raumkonzeptionen interdisziplinär, Innenausbau und Grafikdesign aus einer Hand und bietet Designberatung als markenunabhängige Beratung. Das Büro wurde mit internationalen Designpreisen ausgezeichnet und kann auch auf eine erfolgreiche Teilnahme am ZWP Designpreis der Deutschen Zahnarztpraxen verweisen.

## kontakt

Ute Sölch  
Architektin + Innenarchitektin dwb  
Schulgasse 21  
92637 Weiden  
Tel.: 09 61/4 70 14 26  
Fax: 09 61/4 70 10 24  
E-Mail: utesoelch@t-online.de  
www.praxisdesign-online.de  
www.arcidee.de



In Ihrer Praxis sollen sich die Menschen wohlfühlen, von einem angenehmen Ambiente und aufmerksamen Personal empfangen werden – das ist doch Ihr Ziel. Die Patienten haben die freie Arztwahl, aber haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, ob jeder Patient, der gerne zu Ihnen kommen möchte, Sie auch erreichen kann?

# Ein ganz „normaler“ Arztbesuch

Autor: Dr. Sabine Jaschinski

Völlig „normal“ ist die freie Arztwahl heutzutage – für Patienten, die mobil sind und nicht durch einen Rollstuhl oder eine Gehhilfe eingeschränkt sind. Für Patienten mit Behinderungen, aber auch für den Sportler, der seit gestern ein Gipsbein hat, oder für Eltern mit Kinderwagen und ihrem Nachwuchs, der das Laufen noch erlernen muss, sind Treppenstufen und zu enge Durchgänge ein nervenaufreibendes Unterfangen im Alltag. Zu klein geschriebene Hinweisschilder und zu kleine Klingelknöpfe bringen den Sehbehinderten oder

den Rheuma- oder Parkinsonpatienten zur Verzweiflung. Diese heterogene Patientengruppe verbindet eine Gemeinsamkeit: Sie wollen, ohne auf fremde Hilfe angewiesen zu sein, „ein ganz normales Leben führen“. Diese Patienten können sich aber leider nicht immer den Arzt ihres Vertrauens aussuchen, sondern müssen bei der Auswahl ihrer Arztpraxis nämlich darauf achten, dass eine Praxis barrierefrei erreichbar und nutzbar ist. Dies ist heutzutage erst in 10 bis 20 Prozent der Arztpraxen der Fall. Eine gute medizinische Versorgung wird zur Heraus-

forderung – und das obwohl die freie Arztwahl ein Grundrecht für alle Versicherten der gesetzlichen Krankenkassen und als solches in § 76 des Sozialgesetzbuches 5 verankert ist.

## Eine Investition in die Zukunft

Vielleicht werden Sie denken, dass Sie ja sowieso nicht so viele Patienten mit Behinderungen behandeln. Wie denn auch, wenn sie kaum oder gar nicht die Möglichkeit haben Ihre Praxis zu betreten? Die Patienten

Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

# CLESTA II



**CLESTA II Holder, ab € 20.400,00\***

**Mit Multimedia, ab € 23.400,00\***

\* ohne MwSt.

Fordern Sie noch heute Ihr individuelles Angebot an.  
Die Lieferung erfolgt über unsere Fachhandelspartner  
zu deren Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de) · Internet: [www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)

können sich vielleicht gar nicht für Sie entscheiden. Aber wer behandelt denn dann eigentlich die fast 10 Prozent der Bundesbürger? Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lebten Ende 2007 nämlich 6,9 Millionen Menschen mit Behinderungen in der Bundesrepublik. Ein hoher Anteil von ihnen (52 Prozent) sind ältere Menschen über 65 Jahre. 84 Prozent der Behinderungen sind durch Krankheit, zwei Prozent durch Unfall erworben.

Behinderung heißt nicht nur Trisomie 21, Rollstuhl oder Unterbringung in einem Pflegeheim. Menschen mit Behinderungen nehmen mehr oder weniger am „ganz normalen“ Gesellschaftsleben teil.

Von einer Behinderung spricht man bei individuellen Beeinträchtigungen eines Menschen, wenn dessen körperliche Funktion, geistige Fähigkeit oder seelische Gesundheit mit hoher Wahrscheinlichkeit länger als sechs Monate von dem für das Lebensalter typischen Zustand abweichen (Sozialgesetzbuch IX, §2 Abs. 1).

Abgesehen von der Erleichterung für alle, die das Betreten einer barrierefreien Zahnarztpraxis mit sich bringt, ist sie auch im Hinblick auf die demografische Entwicklung eine gute Investition in die Zukunft.

Entgegen der vielfach vertretenen Auffassung, dass eine barrierefreie Bauweise bei Neubauten und Umbaumaßnahmen die Kosten stark erhöhen würden, zeigen Projekte erfahrener Planer von barrierefreien Bauten, dass durch eine rechtzeitige und

kompetente Planung und durch standardisierte, teilweise zertifizierte Bauprodukte Mehrkosten auf ein Minimum verringert werden können.

### An welche Bedürfnisse müssen wir denken?

Eine barrierefreie Praxis sollte es Rollstuhlbewertern, Gehbehinderten, Blinden, Sehbehinderten, Hörgeschädigten, Menschen mit sonstigen Behinderungen, älteren Menschen, Kindern und klein- und großwüchsigen Menschen ermöglichen, unabhängig von fremder Hilfe zu sein.

Die Patienten erreichen die Praxis stufenlos und erleben dort neben der hellen und freundlichen Ausstattung, einem Wartebereich mit unterschiedlichen Sitzgelegenheiten, Platz für mindestens zwei Rollstühle und einer Kinderecke eine äußerst angenehme Atmosphäre. Eine ruhige Ausstrahlung, Freundlichkeit und Aufmerksamkeit allen Patientinnen und Patienten gegenüber sollte generell zum Selbstverständnis des gesamten Praxisteam gehören. Und natürlich wollen sie dort auch einen hohen Anspruch an Fachlichkeit und menschliches Einfühlungsvermögen spüren.

Patienten mit Gehbehinderungen sind dankbar, wenn die Hilfe beim Umsetzen auf den Behandlungsstuhl nicht zum besonderen Ereignis wird. Angenehm ist es, wenn eine langfristige Behandlung auf nur wenige Praxisbesuche reduziert wird, um den Aufwand für die Patienten so gering wie möglich zu halten. Auch an die Verrichtung menschlicher Bedürfnisse muss gedacht werden: Ihre Toilette sollte auch für Gehbehinderte und Rollstuhlfahrer nutzbar sein.

Alles in allem wird fast in jeder Zahnarztpraxis das Gleiche gemacht: es wird gespritzt, es wird gebohrt, es wird gezogen. Aber das positive „Drumherum“ macht für alle Patienten – die Patienten

mit Behinderung wie auch die Patienten ohne Behinderung – den Zahnarztbesuch erträglich. Eine solche Praxis braucht keine Werbung; durch Ihr Engagement und durch Ihre Empathie und indem Sie zeigen, dass Sie an die unterschiedlichsten Menschen mit ihren Bedürfnissen denken, wird Ihre Praxis ein Selbstläufer.

Ideal ist es natürlich, wenn auch die äußere Infrastruktur zu Ihrer Praxis passt: wenn eine S- oder U-Bahnstation oder eine Bushaltestelle in unmittelbarer Nähe und mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen ist. So wird ein Arztbesuch auch für Menschen mit Behinderungen mehr Selbstverständnis als eine Odyssee.

### Wann ist eine Praxis barrierefrei?

Allgemein werden Bauten dann als barrierefrei angesehen, wenn „sie für behinderte Menschen in der allgemeinüblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich sind“ (Bayrisches Behindertengleichstellungsgesetz, Bay BGG).

Die baulichen und technischen Anforderungen an eine Praxis hören nicht bei einem stufenlosen Zugang zur Praxis auf. So ist ein Rollstuhlfahrer auf eine andere Art und Weise eingeschränkt wie ein Patient mit Seh- oder Hörbehinderungen. Kontrastreiche Schilder auf Augenhöhe, gut lesbare Beschriftungen auf Klingeln, ausreichend große Bedienknöpfe am Aufzug und eine gute Beleuchtung helfen allen Menschen, den Weg in die Praxis zu finden.

Bei der barrierefreien Gestaltung der Praxis sind folgende bauliche und technische Anforderungen entsprechend der Behinderungsart zu unterscheiden (folgende Auflistungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit; sie sollen lediglich exemplarisch die Bedürfnisse der Patientengruppen verdeutlichen):





Erfahrung trifft State-of-the-Art-Technik  
– für Praxisdesign mit Stil

**Bauer & Reif**

# – die richtigen Profis für Sie! Praxisplanung mit Wohlfühlfaktor



Skizze



3D-Planung



Ausführung

Eine moderne Zahnarztpraxis steht heute für Hightech und ansprechendes Design. Das Zusammenspiel von Licht, Farben, Materialien, Formen und Hightech gibt jeder Praxis einen persönlichen Charakter und soll die Seele der Praxis widerspiegeln. Oberstes Ziel: Patient und Praxisteam müssen sich wohl fühlen.

Bauer & Reif ist im Bereich Einrichtung und Planung Ihr Ansprechpartner. Wir setzen auf hoch qualifizierte Mitarbeiter und modernste Techniken im Bereich Innenarchitektur.

Beispiel ist die „3D-Raumplanungssoftware“: Wie Ihre Praxisräume später aussehen, wissen Sie bereits in der Planung. So können Sie sicher sein, dass jedes Detail später genau Ihren Erwartungen entspricht. Durch unsere individuelle Beratung stehen wir Ihnen als Partner bei der optimalen Umsetzung Ihrer Vorstellungen zur Seite.

**Sie planen Ihre Praxis?  
Nutzen Sie die Erfahrung der Profis in Beratung und  
Umsetzung – seit über 20 Jahren!**

Jetzt anrufen und Termin für ein unverbindliches, kostenloses Beratungsgespräch vereinbaren: 089.76 70 83-27

**INFOS ZUR BARRIEREFREIEN ZAHNARZTPRAXIS**

Ein voll rollstuhlgerechter Parkplatz ist vorhanden, wenn die Praxis einen offiziell ausgewiesenen Parkplatz mit Breite von 350 cm aufweist.

Ein bedingt rollstuhlgerechter Parkplatz ist ein sich vor der Praxis bzw. in unmittelbarer Nähe befindlicher Parkplatz.

**Die Praxis ist voll behinderten-/rollstuhlgerecht, wenn:**

- die Türbreite mindestens 90 cm ist
- der Zugang stufenlos oder über eine Rampe mit bis zu 6 % Steigung erreichbar ist
- die Gänge mindestens 120 cm breit sind
- das Mobiliar so gestellt ist, dass die Durchfahrt mit einem Rollstuhl möglich ist oder
- die Praxisräumlichkeiten komplett stufenlos sind bzw. durch einen Aufzug erreichbar sind.

Die Praxis ist bedingt behinderten-/rollstuhlgerecht, wenn der Zugang über eine Stufe oder über eine Rampe mit mehr als 6 % Steigung erfolgt und die Eingangstür zwischen 70 und 89 cm breit ist.

Ein Aufzug ist voll behinderten-/rollstuhlgerecht, wenn die Tiefe mindestens 140 cm, die Breite 110 cm und die Türbreite mindestens 80 cm beträgt und die Höhe der Bedienelemente innen und außen höchstens 120 cm hoch ist.

Ein Aufzug ist bedingt behinderten-/rollstuhlgerecht, wenn er von Rollstuhlfahrern nur mit Begleitpersonen benutzt werden kann.

**Ein Behinderten-WC weist die folgenden Merkmale auf:**

- Türbreite mindestens 80 cm
- Zugang stufenlos oder über Rampe mit bis zu 6 % Steigung erreichbar
- Schiebetüren oder Türen vorhanden, die sich nach außen öffnen lassen
- Rechts und links neben der WC-Schüssel mindestens 95 cm Bewegungsfläche
- Haltegriffe rechts und links vorhanden

**Bauliche und technische Anforderungen für gehbehinderte Menschen und Rollstuhlfahrer:**

- Ein Rollstuhlfahrer benötigt einen stufenlosen Zugang zur Praxis; eine Rampe darf die Steigung von 6 % nicht überschreiten.
- Auf dem Parkplatz sind Behindertenparkplätze vorgesehen.
- Türklingeln, Lichtschalter und Öffner von Garagen oder Schranken müssen vom Rollstuhl aus bedienbar sein.
- Türe und Durchgänge müssen 80 – 90 cm breit sein.
- Zum Öffnen und Schließen der Türen muss zum Manövrieren mit dem Rollstuhl ausreichend Platz sein, außerdem müssen die Türen leichtgängig sein.

- Für gehbehinderte Menschen ist ein beidseitiger Handlauf an der Treppe erforderlich.
- Bei einem Aufzug muss sowohl vor als auch in dem Fahrstuhl ausreichend Platz zum Manövrieren des Rollstuhls vorgesehen sein. Außerdem müssen die Bedientasten vom Rollstuhl aus zu betätigen sein.
- Die Rezeptionstheke sollte unterfahrbar sein und auch einem Rollstuhlfahrer oder Kind den Blickkontakt zum Praxispersonal ermöglichen.
- Im Toilettenraum sind Halte- und Stützgriffe vorhanden.
- Der Röntgenraum sollte mit dem Rollstuhl befahrbar sein. Die Röntengeräte sollten bis auf Rollstuhlhöhe höhenverstellbar sein.

**Bauliche und technische Anforderungen für blinde und sehbehinderte Menschen:**

Menschen mit Sehbehinderungen finden sich in einer ihr bekannten Gegend meist gut zu recht, aber in einer fremden Gegend sind sie auf eine gute Ausschilderung und Wegbeschreibung angewiesen. Die Schilder sollten in Augenhöhe angebracht, kontrastreich gestaltet und in gut lesbarer Schrift beschriftet sein. Auch die Beschriftung von Türklingeln, Gegensprechanlagen und Lichtschaltern muss deutlich sein und sollte idealerweise noch tastbar sein (große erhabene Schrift). Selbstverständlich muss auch die Beleuchtung des Außenbereichs, des Treppenhauses, des Eingangs und der Praxisräumlichkeiten gut und blendfrei sein. Eine kontrastreiche und tastbare Markierung auf der ersten und auf der letzten Stufe erleichtert die Orientierung. Große Glasflächen und -türen sollten ebenso mit einer kontrastreichen Markierung versehen werden. In einem Aufzug müssen Anforderungstasten mit großen tastbaren Symbolen und Zahlen beschriftet sein. Außerdem ist eine Stockwerksangabe erforderlich.

**Bauliche und technische Anforderungen für hörbehinderte und gehörlose Menschen:**

Bei Menschen mit Hörbehinderungen stellt die Kommunikation mit Mitmenschen meist ein großes Problem dar. Terminvereinbarungen können statt am Telefon per SMS oder E-Mail getroffen werden. Das Ablesen von den Lippen oder das Erkennen der Gebärdensprache wird durch eine gute Ausleuchtung vereinfacht. ◀

**kontakt**

Dr. Sabine Jaschinski  
 Universität Witten/Herdecke  
 Fakultät für Zahn-, Mund- und  
 Kieferheilkunde  
 Ambulanz für Spezielle  
 Zahnärztliche Betreuung  
 Direktor: Prof. Dr. Peter Cichon  
 E-Mail: sjaschinski@web.de

# LOOK BOOK

Einrichtungsideen –  
Inspiration und Impression

Lassen Sie sich inspirieren von 216 Seiten Design in höchster Funktionalität. Von originellen Einrichtungsideen und überraschend praktischen Detail-Lösungen. In unserem neuen LookBook 6. Das Look Book bietet Ihnen aber viel mehr. Es ist ein wertvoller Ratgeber und ein umfassendes Nachschlagewerk. Richten Sie sich auf Erfolg ein. Profitieren Sie von den Erfahrungen erfolgreicher Berufskollegen und eines führenden Einrichters. Sie sind Praxis-Neugründer oder eine etablierte Praxis mit Lust auf Veränderung? Hier finden Sie Anregungen zu Einrichtung und Gestaltung. Praktische Checklisten. Ideen, wie Sie Ihre Patienten am besten erreichen. Technische Lösungen für hohe Anforderungen. Sie haben weitere Fragen? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Jetzt bestellen: **Kostenlos bis zum 30.6.2009**

Normalpreis: 49,- €



## THOMAS SCHOTT D E N T A L

Maysweg 15 · 47918 Tönisvorst/Krefeld

Tel. 0 21 51/65 1000

Fax 02151/6510049

Weißenfelsers Straße 84 · 04229 Leipzig

Tel. 03 41/200 16 52-0

Fax 0341/2001652-5

www.thomas-schott-dental.de · info@thomas-schott-dental.de

Mit ihrer neuen Praxis „edelweiss“ am Berliner Kurfürstendamm bricht für die Zahnärzte Simone Schauer und Peter Kienzle eine neue Ära an. Sie haben sich einen Arbeitsplatz geschaffen, der von Präzision, moderner Ästhetik und neuester Technik zeugt. Helle Räume, außergewöhnliche Oberflächen und eine raffinierte Beleuchtung kreieren eine exklusive Atmosphäre. Die Gestaltung übernahmen die Architekten „koeppen,leder:märker“ aus Berlin und Leipzig, die sich vor allem in Hotelgestaltung und hochwertiger Innenarchitektur einen Namen gemacht haben.

## Eine zeitlose und elegante Architektursprache

Redaktion

„Ziel war es, den ästhetischen Anspruch moderner Zahnmedizin, die Erwartungen der anspruchsvollen Patientenklientel und den Servicegedanken der Ärzte in eine zeitlose und elegante Architektursprache zu übertragen“, erklärt Architekt Olaf Koeppen. Der Empfangstresen und ganze Wände wurden aus fugenlosem, samtweißen Mineralwerkstoff (LG, HI-MACS) gefertigt. Dessen „Edelweiß“ hebt sich von vornehmen Beigetönen und der mit dunklem Leder (Gaucho, JAB Anstoetz) bezogenen Tresenfront ab.

Die Rückwand des Tresens prägt ein wellenförmig gefrästes Relief (Marotte), das

spannende Lichtreflexe provoziert. Höhepunkt ist der loungeartige Wartebereich: Eine leuchtende, gläserne Vitrine im Zentrum des Raumes, ein innovativer Stehtresen – eingefasst mit weißem Mineralwerkstoff, alles in harmonischer Farbgebung in Grau- und Beige-Tönen. Der Boden wurde aus großfor-

Sessel, Hocker, Sitzkissen und Sofas wurden mit hochwertigem Mikrofaservelours (Glove, Kvadrat) bezogen, der als Porsche-Bezugstoff entwickelt wurde. Bis zur Zeitschriftenablage und der Kinderspielecke geht alles harmonisch ineinander über und begeistert mit eleganter, innovativer Optik. Praktiziert wird in vier Behandlungsräumen mit einem grandiosen Ausblick über ganz Berlin.

Die weißen Behandlungszeilen aus Mineralwerkstoff und Hochglanzfronten sind in die Wände eingebaut und mit Eichenholz gerahmt. Der Boden besteht aus großformatigen Keramikplatten, die geschwungene Heizkörperverkleidung aus weiß lackiertem MDF.

matigen Keramikplatten (Kerlite) gelegt, darauf hochfloriger Teppich (JAB Anstoetz). Alle Möbel wurden von Geilert & Kurth überwiegend in klassischer Handarbeit individuell angefertigt.

Für die Arbeitsplatzbeleuchtung haben koeppen, leder:märker Architekten mit dem Berliner Leuchtenproduzenten Semperlux eine Weltneuheit entwickelt: die Praxisleuchte „Video-Lights“. Sie besteht aus einem Lichtkranz für die notwendige Arbeitsplatzbeleuchtung, darin liegt ein Feld mit einem Monitor. Über den können die Patienten bei langwierigen Behandlungen mit Spielfilmen unterhalten werden.





### Zusammenarbeit in Harmonie

Der gelungene Ausbau ist das Ergebnis einer guten Zusammenarbeit von ambitionierten Ärzten, feinfühligem Architekten, den technischen Kenntnissen des Dentaldepots Henry Schein, des Ausbauunternehmens Baukontor 2000 sowie der Einrichtungsfirma Geilert & Kurth.

Die Praxis fügt sich zudem perfekt in die Architektur des Hauses ein. Das spiegelt die



Handschrift von „koeppen,leder:märker“ wider. Bevor sich die Architekten zu einer Gemeinschaft zusammenschlossen, haben sie im Büro Kleihues + Kleihues bei der Planung des Hochhauses maßgeblich mitgewirkt. Aus ihrer Feder stammt die Planung des Ausbaus des Concorde-Hotels und der darüberliegenden Büro-Aufstockung. Die Hausherrn der Praxis „edelweiss“ sind von dem Ergebnis begeistert: „Gestern Abend wollte ich gar nicht mehr nach Hause, so

wohl fühle ich mich hier“, sagte Zahnärztin Dr. Simone Schauer bei der Eröffnung. ◀

## kontakt

Zahnarztpraxis edelweiss,  
moderne Zahnmedizin und  
-chirurgie

Dr. Simone Schauer  
Master of Science Ästhetisch-  
rekonstruktive Zahnmedizin  
Dr. Peter Kienzle

Fachzahnarzt für Oralchirurgie,  
Implantologie

Joachimstaler Straße 34  
10719 Berlin

Tel.: 0 30/81 82 59 09

E-Mail: willkommen@  
zahnaerzte-edelweiss.de

ANZEIGE

# Flexibilität in Form und Service



### Unsere Möbellinien für Ihre Praxis:

**VERANET** »Schlichte Eleganz«  
Kostengünstig, effektiv & funktionell

**MALUMA** »Innovatives Design«  
Modernes Dekor mit mehr Flexibilität

**FRAMOS** »Hochwertig & funktionell«  
Einzigartige Raumausnutzung

**VOLUMA** »Round & straight«  
Exklusives Design für hohe Ansprüche

### Ihre Vorteile:

- 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- Optimale Platzausnutzung
- Sonderanfertigungen
- Keine Lieferkosten

### Aktionsangebot

Sterizeile **VERANET**  
schon ab: (Zzgl. MwSt.)

**€ 5.686,-**

Verkauf nur über Fachhandel



# Die Premium-Klasse.

Wir bedanken uns bei den vielen Besuchern während der IDS 2009 auf unserem Stand und für das große Interesse an den ULTRADENT Neuheiten.

*Vielen Dank!*





Premium-  
Kompaktplatz  
U 1500

ULTRADENT

Im Bereich Praxiseinrichtungen und Praxisbau gibt es nicht viele Anbieter, die von der ganzheitlichen Planung bis zur schlüsselfertigen Erstellung einer Praxis alle anfallenden Aufgaben komplett durchführen. Denn nicht jeder ist den spezifischen Anforderungen bei Planung und Einrichtung gewachsen und besitzt das dazu notwendige, komplexe Know-how.

# Praxiseinrichtung und Praxisbau aus einer Hand

Redaktion

Auf der IDS Internationalen Dental-Schau 2009 in Köln konnte man in Halle 10.1 eine interessante Entdeckung machen – den Stand der Firma Basten aus Kempen am Niederrhein. Angesichts dessen, was Johannes Basten und sein Team in Sachen Praxiseinrichtungen und Praxisbau zu bieten hatten, fragten sich viele Standbesucher, wieso die größte internationale Dentalschau so lange auf eine solche Bereicherung verzichten musste. Schließlich beschäftigt sich die Firma schon seit über 20 Jahren mit Planung,

Gestaltung, Ausbau und Einrichtung von Praxen für Zahnärzte, Kieferorthopäden sowie Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen. Die Basten-Premiere auf der IDS kann mit Fug und Recht als gelungen bezeichnet werden. Besonders die neuen Behandlungszeilen aus der innovativen LINUX Serie – Linux Pure und Linux Art – sowie die WORKSTATION fanden großes Interesse, sowohl beim deutschen als auch beim ausländischen Fachpublikum. Johannes Basten zeigte sich denn auch rundum zufrieden und sah sein Konzept vom Markt be-

stätigt: „Gestalterische Individualität, Funktionalität und hohe Qualität setzen sich durch – auch gegen den nach wie vor negativen gesamtwirtschaftlichen Trend.“

## Firmenprofil

Das Unternehmen Basten, gegründet 1984 von Dipl.-Ing. Johannes Basten, gliedert sich in zwei Bereiche auf: Basten Praxiseinrichtungen und Basten Praxisbau.

Der Bereich Praxiseinrichtungen arbeitet sowohl national als auch international mit langjährigen Kooperationspartnern in den Niederlanden und seit Kurzem auch mit Partnern in Belgien. „Wir wollen weiter wachsen“, so Johannes Basten, „nicht nur in Deutschland, sondern in Europa. Entsprechende Kontakte werden gerade geknüpft.“ Das Leistungsspektrum des Bereiches reicht von Behandlungszeilen über Labor- und Sterilisationsmöbel, OP-Einrichtungen bis hin zu individuellen Designkonzepten für Rezeption, Sprech- und Wartezimmer. Die Montage erfolgt durch eigene Monteure.

Die Basten Praxisbau ist hauptsächlich in NRW tätig. Das Leistungsspektrum umfasst die Vorplanung und Entwurfsplanung, die Durchführung des Baugenehmigungsverfahrens, die Ausführungsplanung (inkl. Sanitär- und Elektroinstallation, Heizung und Klima) sowie die Planung der Beleuchtung. Basten bietet den kompletten Innenausbau als Generalunternehmer.



Einrichtungsbeispiel Praxis Dr. Eckstein in Mönchengladbach. – Einrichtungsbeispiel Praxis Dr. Lintzen und Dr. Müller in Würselen.



Die neuen Behandlungszeilen aus der LINUX Serie – Linux Pure (Bild oben) und Linux Art stießen bei den IDS-Messebesuchern auf großes Interesse.

Nach seiner Philosophie befragt, macht Johannes Basten schnell klar, um was es ihm geht: höchste Qualität und Zuverlässigkeit – made in Germany. „Genauer gesagt: made in Kempen“, fügt er lachend hinzu. Und was dort in Kempen konzipiert und in eigener Herstellung gefertigt wird, ist in der Tat exzellente handwerkliche Wertarbeit. Ganz gleich, ob Möbelbau, Innenarchitektur oder Innenausbau – Basten entwickelt individuelle Konzepte, die sich als Einheit präsentieren: von der Planung über die Gestaltung und das Bauen bis hin zur Einrichtung. Mit einer Präzision und Qualität, die auf Langlebigkeit ausgerichtet sind. Johannes Basten weist immer wieder darauf hin, dass es sich bei Praxen um komplexe Arbeitsräume handelt. Sein Anspruch ist es,

bau – Basten entwickelt individuelle Konzepte, die sich als Einheit präsentieren: von der Planung über die Gestaltung und das Bauen bis hin zur Einrichtung. Mit einer Präzision und Qualität, die auf Langlebigkeit ausgerichtet sind.

Johannes Basten weist immer wieder darauf hin, dass es sich bei Praxen um komplexe Arbeitsräume handelt. Sein Anspruch ist es,

diese Räume attraktiv und funktional zu gestalten und sie hochwertig und wirtschaftlich zu bauen. Dabei hilft ihm sein langjähriges, profundes Know-how. Beim Design der Möbel folgt er weder modischen Trends noch zeitgeistigen Gestaltungsvorgaben. Die hochwertigen Behandlungsmöbel von Basten sind Funktionselement und optischer Akzent in einem. In intelligentem Design und prägnanter Formsprache. Sie schaffen ein attraktives Ambiente, das sich langlebig, zuverlässig, funktional und individuell präsentiert und keinen Preisvergleich scheuen muss.

### Fazit

Die Zukunft innovativer Praxiseinrichtungen lautet: Profil zeigen. Unter dieser Vorgabe können auch gegen den Trend neue Impulse gesetzt werden. Wir freuen uns schon jetzt auf die zukünftigen Impulse der Firma Basten – auf der nächsten IDS. ◀

## Kontakt

Basten Praxiseinrichtungen

Heinrich-Horten-Str. 8b

47906 Kempen

Tel.: 0 21 52/55 81 30

Fax: 0 21 52/55 81 28

E-Mail:

[info@basten-praxiseinrichtungen.de](mailto:info@basten-praxiseinrichtungen.de)

[www.basten-praxiseinrichtungen.de](http://www.basten-praxiseinrichtungen.de)

ANZEIGE

# DENTA-LED

Die beste Dentalbehandlungsleuchte  
swiss made

## Einzigartige Eigenschaften

Bestes Wärmemanagement auf dem Markt verhindert Wärmeentwicklung geräuschlos:  
Angenehmeres Arbeiten + längere Lebensdauer ihrer Lampe

Ein Filter, der ein- und ausgeschaltet werden kann, zögert die Polymerisation bei jedem Komposit um mindestens 8 Minuten hinaus

Bestes Lichtfeldmanagement: Schattenlose Ausleuchtung des Arbeitsfeldes (16x8 cm) ohne den Arzt oder Patienten zu blenden

Abnehmbare & Sterilisierbare Handgriffe

Qualitativ hochstehendes Stahlgehäuse (kein Plastik): Einfache Pflege u. Desinfektion der Oberfläche garantieren maximale Hygiene

Sensor für bequemes berührungsloses an-/auschalten der Lampe

3-Stufen Dimmung des Lichts



**B-PRODUCTIONS GMBH**  
**DENTAL MOBILITY**  
Dorfstrasse 10 - CH-3673 Linden  
SWITZERLAND

Internet:  
Telephone:  
Telefax:  
e-mail:

[www.b-productions.com](http://www.b-productions.com)  
+41 (31) 771 27 28  
+41 (31) 771 27 18  
[info@b-productions.com](mailto:info@b-productions.com)

Von der Vermittlung geeigneter Praxisräume bis zu Design-Details bietet die dental bauer-gruppe das komplette Leistungsspektrum für Praxis- und Laboreinrichtungen an. Auch Dr. Nina Kuschke aus Baidersdorf ist von dem umfangreichen Angebot des Fachgroßhandels überzeugt. Wir sprachen mit der Zahnärztin über die erfolgreiche Gründung ihrer Praxis mit dental bauer.

# „Meine Vorstellungen wurden optimal umgesetzt“

Redaktion

## Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Praxisgründung und Einrichtung komplett von der dental bauer-gruppe betreuen zu lassen?

Schon kurz nach dem Examen begann ich das umfangreiche Seminarangebot der dental bauer-gruppe anzunehmen. Sämtliche Bereiche der Praxisgründung von der Standortanalyse über die Businessplanung bis zur Innenarchitektur der Praxis wurden hierbei umfangreich vermittelt. Bei dieser Gelegenheit lernte ich die Einrichtungsfachberaterin Corina Krauß von dental bauer persönlich kennen. Auch mit der Innenarchitektin Frau Bitsch-Kanitz sowie mit dem restlichen Team konnte man während der Veranstaltungen direkt in Kontakt treten und Vertrauen aufbauen. Dieses und das professionelle Vorgehen überzeugten mich, meine Existenzgründung mit diesem Unternehmen zu realisieren.

## Können Sie darstellen, wie die Planung Ihrer Praxis im Einzelnen aussah und welche Aspekte für Sie dabei besonders wichtig waren?

Sämtliche Aspekte hier einzeln darzustellen, würde sicherlich den Rahmen sprengen. Neben dem erwähnten Businessplan war es sicher von großer Bedeutung, dass die Innenarchitektin meine Vorstellungen von der Praxisführung und den Wunsch nach einer Praxis mit Wohlühlcharakter sensibel aufnahm und optimal in der Planung umsetzte. Hier-

bei spielte die technische Beratung von dental bauer natürlich auch vor dem Hintergrund der Kostenschere eine genauso wichtige Rolle wie die Auswahl der Baumaterialien, die in Abstimmung und enger Zusammenarbeit mit dem Vermieter in der Praxis verwendet wurden.

## Das Leistungsspektrum der dental bauer-gruppe deckt von der Vermittlung geeigneter Räumlichkeiten bis zu Details der Einrichtung den kompletten Entstehungsprozess einer Praxis ab. Wie beurteilen Sie die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu bekommen?

Schon zum Zeitpunkt der Standortauswahl konnten alle meine Wünsche berücksichtigt werden. Gerade mit Frau Corina Krauß hatte ich zu jedem Zeitpunkt eine Ansprechpartnerin, bei der gewährleistet war, dass sie sich auch um Belange der Praxisgründung kümmerte, die nicht unmittelbar mit dem Kerngeschäft von dental bauer zusammenhängen. Dies war für mich in der zeitintensiven Gründungsphase unverzichtbar. Ich kann mir nicht vorstellen, ohne einen zuverlässigen Partner einen solchen Schritt bewältigen zu können. Erwähnenswert ist meines Erachtens auch die intensive Einbindung der technischen Abteilung der dental bauer-gruppe. Ein Technikpate war von der Installationsplanung bis zur Endmontage mit allen Details vertraut.

## Was würden Sie aus Ihrer heutigen Sicht einem Praxisgründer mit auf den Weg geben? Worauf sollte man unbedingt achten?

Sicherlich muss man sich mit Empfehlungen zurückhalten, da die einzelnen Voraussetzungen sehr unterschiedlich sein können. Jedoch ist es aus meiner Sicht von Vorteil, sich die handelnden Personen genau anzusehen und im Rahmen einer vertrauensvollen Zusammenarbeit eine offene Kommunikation zu pflegen. Die Richtigkeit meiner persönlichen Entscheidung wird unter anderem dadurch dokumentiert, dass die bereits jetzt anstehenden Folgeinvestitionen natürlich wieder mit dental bauer durchgeführt werden.



## kontakt

dental bauer GmbH & Co.KG  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Tel.: 0 70 71/97 77-0  
Fax: 0 70 71/97 77-50  
E-Mail: info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de

## Die neue XO-4 Einheit - Gibt Ihnen ein Vorsprung



Free to Focus ist unser Versprechen an Sie. Die neue XO-4 Einheit lässt Ihnen freien Fokus auf Ihre spezifische Bedürfnisse für klinische Effizienz, professionelle Kompetenz, Ergonomie und Patientenpflege.

Erfahren Sie mehr über die XO-4 Kollektion.  
Fordern Sie unseren neuen Katalog an:

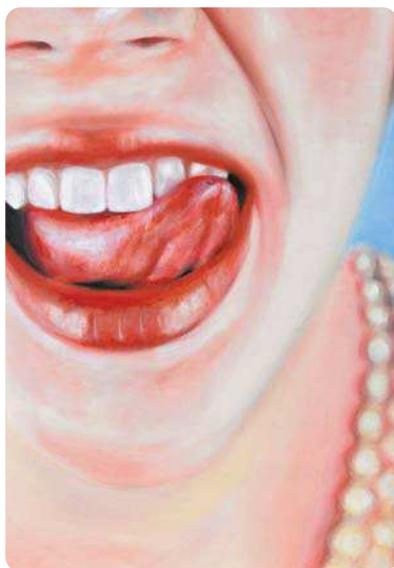
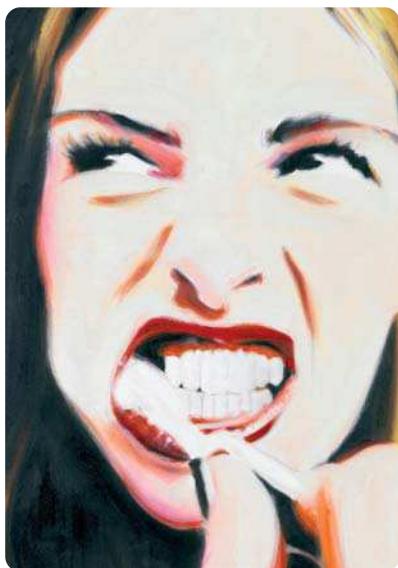
Eurotec Dental GmbH  
Forumstraße 12  
41468 Neuss  
Tel: 02131 - 1 333 405  
[www.eurotec-dental.info](http://www.eurotec-dental.info) / [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info)

**XO**<sup>®</sup>  
Your focus<sup>™</sup>  
Our solution

Erstklassiges Image ist der Ertrag vielseitiger Bemühungen. Bemühungen, die das Bild einer Zahnarztpraxis in ihrer Gesamtheit nach innen und außen spiegeln. Das Bild, das entsteht, ist ein „Praxis-Porträt“, es bleibt Patienten in Erinnerung.

## Ein Praxis-Porträt, das bleibt

Autor: Lucy Niller



Zahnarztpraxen haben heute ein Logo, Recall-Karten, eine Homepage und E-Mail-Adresse, doch nur wenige nutzen den Begriff „ganzheitlich“ in all seinen Facetten. Wahre Identitätsentwicklung entsteht durch regelmäßige und konsequente Kommunikation. Kommunikation, die die Erwartungshaltung und den Anspruch der Patienten formt. Bildsprache, die direkten Kontakt aufnimmt. All das addiert sich zu einem positiven Image, eine Investition in die Zukunft einer Praxis.

Was man kennt, das steht an erster Stelle

Auch bei der Gestaltung der Praxisräume ist es wichtig, den praxiseigenen Stil weiterzuführen und den Wiedererkennungswert zu



fördern. Mit der Zeit lässt sich das positive Erscheinungsbild aus den Köpfen der Patienten nicht mehr wegdenken. Das gesamte Image muss sich wie ein roter Faden durch das Konzept ziehen. Farben müssen gut aufeinander abgestimmt sein. Die Kunst liegt darin, sich positiv ins Gedächtnis der Patienten zu graben. Sich vertraut zu machen, Verlässlichkeit zu symbolisieren und dies immer wieder aufs Neue zu bestätigen. Denn auch im Praxismarketing gilt: Was man kennt, das steht an erster Stelle.

### Kunstreproduktionen schaffen Eindruck

Mit den hochwertigen Kunstreproduktionen der Serie ModernArtDental lässt sich

in der Praxis eine besondere Atmosphäre schaffen, diese wirkt positiv auf die Stimmung der Patienten. Aussagekräftige Bilder an den Wänden tragen entscheidend zu einem optimalen und bleibenden Eindruck bei.

Wichtig ist, dass auch sie zum optischen Erscheinungsbild der Zahnarztpraxis passen. All das prägt das Vertrauen und fördert das Verständnis der Patienten.

Die klassischen, vom Motiv her für die Zahnarztpraxis außergewöhnlichen Kunstwerke entstehen frei nach kreativem Schaffensgeist namhafter Künstler. Besonders ausdrucksstarke Motive werden in unterschiedlichen Formaten von der Künstlerin Andrea Takacs (Signatur Hesselbach) reproduziert. Auf individuelle

Wünsche oder auf eine farbliche Abstimmung mit bestehenden Praxisgegebenheiten geht die Künstlerin ein. ◀

## kontakt

Lucy Niller  
Background KG – Agentur für  
Image und Kommunikation  
ModernArtDental  
[www.modern-art-dental.de](http://www.modern-art-dental.de)  
[www.b-kg.de](http://www.b-kg.de)

Bewerben Sie sich jetzt mit Ihrer Praxis unter:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

Nicht nur, wenn Sie stolzer Besitzer einer neuen oder renovierten Praxis sind, besteht sicherlich der Wunsch, Ihre Praxis in der Öffentlichkeit zu präsentieren. Ästhetisch angesprochen werden wollen auch potenzielle Patienten, die Ihre Anzeige zur Neueröffnung lesen, Ihre Internetpräsenz entdecken, Ihren Praxis-Flyer in der Hand halten oder auch design-interessierte Kollegen, die das jährliche „ZWP spezial Designpreis“ lesen. Ein paar Dinge gilt es bei der Präsentation Ihrer Praxis zu beachten.



# In's rechte Licht gerückt

Autor: Jan Skibba

Das Wichtigste ist, wie in der realen Welt, der erste Eindruck. Dabei kommt es nicht unbedingt auf Details an oder einen Gesamteindruck, sondern auf die Gesamtkomposition – und in diesem Fall weniger die der Innenarchitektur als den spannend gewählten Bildausschnitt.

## Fotografie manipuliert

Damit meint man zunächst die Bildbearbeitung, welche das eigentliche Motiv in brillanteren Farben und Kontrasten darstellt oder auch Retouchierungen, die unwichtiges „verschwinden“ lassen. Es ist das, was der Be-

trachter nicht sieht, weil es außerhalb des gewählten Bildbereichs liegt. Positives zeigen, auf unwichtige oder weniger glückliche Details verzichten. Denken Sie an die Hotelbilder in Reisekatalogen: Baustellen werden – obwohl existent – natürlich nicht gezeigt. Fotografie kann also kaum objektiv sein. Es ist

das subjektive Verständnis des Fotografen, der Ihre Räume ablichtet und damit so interpretiert, wie sie vom Betrachter wahrgenommen werden sollen – vieles ist beeinflussbar. Und genau darin besteht die Chance.

### Wählen Sie Ausschnitte

Auch wenn, dank der verbreiteten Weitwinkeltechnik, möglichst viel auf einem Bild präsentiert werden könnte, sind Aufnahmen, die Details oder Perspektiven der Praxis zeigen, interessanter. Während das Weitwinkelfoto eher „überladen“ und aufgrund der fehlenden Tiefe sehr zweidimensional wirkt, kann bei einer spezielleren Motivwahl dank Blende und Belichtungszeit eine künstlerische Aufnahme mit Schärfe und Unschärfe entstehen. Weniger ist also auch hier mehr. Außerdem sollen die Fotografien neugierig und Lust auf mehr machen! Nicht auf weitere Medien, sondern auf die Realität: Ihre Praxis.

Präsentieren Sie auf jeden Fall den Eingangsbereich und Empfangsbereich sowie die Wartezone.

Auch eine Mundhygiene-Ecke kann vorteilhaft sein, weil sie weniger technisch gestaltet ist. In Behandlungsräumen, die dem aktuellen Stand entsprechen, könnten z. B. die Intraoralkamera mit Monitor und Spenderschränke im Hintergrund gezeigt werden – das vermittelt Fortschritt und Hygiene. Das alltägliche Arbeitswerkzeug kann als Fotografie mit „Kunstwerkcharakter“ spannend sein, ist als realistisches Abbild jedoch unvorteilhaft, weil es Patienten nicht hilft, die Angst zu nehmen.

Die Praxisimpressionen müssen sich nicht auf Möbel und Räume beschränken. Auch eine Außenansicht kann sinnvoll sein – vielleicht wird die Lage oder das Gebäude erkannt oder ein Stil der Gestaltung wird von außen nach innen konsequent fortgesetzt – das fällt positiv auf. Sie dürfen die Praxis auch natürlicher und lebendiger erscheinen lassen, indem das Praxisteam bewusst integriert wird. Patienten, die als Komparsen fungieren, helfen, eine „Szene“ zu kreieren. Erst recht, wenn eine zusätzliche Dynamik mithilfe der längeren Be-

lichtung erreicht wird: unscharfe Personen im Vorder- oder Hintergrund.

Viele Fotografien können für Online- und Printmedien verwendet werden. Ganz nebenbei sind sie (später) eine schöne Erinnerung. ◀



## kontakt

Dipl.-Ing. (FH) Jan Skibba  
Tel.: 0 51 36/8 04 82 82  
Mobil: 0170/5 55 04 51  
E-Mail: [fotografie@skibba.eu](mailto:fotografie@skibba.eu)  
[www.design-beratung-fotografie.de](http://www.design-beratung-fotografie.de)

ANZEIGE

# PRAXIS - BEHANDLUNGSZEILE GK10/Z+S

Die Praxis - Behandlungszeile „GK10/Z+S“ von Geilert & Kurth verbindet Form und Funktion. Das schlichte Design unterstreicht den architektonischen Gesamteindruck und belastet die Raumarchitektur nicht. Ob schwebend an der

Wand montiert oder mit zurückgesetztem Sockel fasziniert sie Arzt und Patient zugleich. Als Antwort auf die Anforderungen an die Reinheit kommt eine hygienisch optimale Oberfläche zum Einsatz. Der Mineralwerkstoff LG Hi-Macs® erfüllt

die strengen Hygienerichtlinien bestmöglich, so werden z.B. Becken und Wischleiste fugenlos verarbeitet. Innovative Details wie Edelstahlgriffe und Einzugsdämpfung gehören bei der Behandlungszeile „GK10/Z+S“ zur Standardausführung.



Digitale Volumentomografie (DVT) wird in Zukunft fester Bestandteil der Röntgentechnik sein – das hat die IDS 2009 in Köln eindrucksvoll gezeigt. Immer mehr Hersteller setzen bei ihren Geräten auf die Kombination von Orthopantomogramm (2-D) und DVT (3-D) in einem System.

# 3-D-Diagnose wird Standard in der Röntgentechnik

Autor: Ludwig Schultheiss

Vor zwei Jahren feierten auf der IDS 2007 die neuen DVT-3-D-Röntgensysteme namhafter Hersteller wie Sirona, KaVo, orange-dental, Planmeca oder Morita ihre Premiere. Die innovative Röntgentechnik mit detaillierter Darstellung und überzeugender Diagnose- und Planungssoftware erregte viel Aufmerksamkeit und Interesse.

Das Grundprinzip der DVT-Technik funktioniert wie folgt: Ein kegelförmiger Röntgenstrahl fährt einmalig um den Kopf des Patienten und schießt dabei über hundert Aufnahmen. Im Vergleich zur Computertomografie reduziert sich bei dieser Technik die Strahlenbelastung für den Patienten um das Fünf- bis Zehnfache und die Aufnahmen haben eine vergleichbare, wenn nicht sogar höhere Qualität. Das Ergebnis ist ein dreidimensionales Röntgenbild, das aus den Bilddaten errechnet wurde. Die Größe des Volumens, das in 3-D dargestellt wird (Field of View, kurz FoV), ist dabei von Gerät zu Gerät verschieden. Diese Art der Bilderfassung ermöglicht eine umfassende Diagnostik innerhalb der einzelnen Schichten. Zudem können die Bilddateien für die virtuelle Implantatplanung verwendet werden. Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen stellen bis dato die Hauptkäufer für DVT. Besonders Systeme, die in der maximalen Volumendarstellung den gesamten Kiefer bis zu den Kiefergelenken dreidimensional darstellen, stehen für sie im Fokus des Interesses (z. B. Sirona GALILEOS Comfort, KaVo 3DeXam). Diese Röntgentechnik bietet den Patienten durch die hohe Präzision ein Maximum an Sicherheit bei einem Minimum an Strahlenbe-

lastung und erspart den Gang zum Radiologen. Aber auch der forensische Hintergrund ist für MKG-Chirurgen ein entscheidendes Kriterium.

Dass sich diese innovative Technik bislang nicht durchsetzen konnte, hatte mehrere Ursachen. Für viele Praxen ist die klassische Panoramaröntgenaufnahme wegen der geringen Strahlendosis nach wie vor das Mittel der Wahl bei der Erstdiagnose. Gegen Investitionen in DVT-Geräte sprach zudem – insbesondere bei implantologisch tätigen Zahnärzten – neben den hohen Anschaffungskosten die Tatsache, dass ein DVT nicht zwangsläufig das OPG ersetzt. Hinzu kommt: In der Praxis OPG und gleichzeitig DVT zu betreiben, ist für viele Zahnärzte oft ein Platzproblem, weil die Geräte zum Teil viel Raum beanspruchen. Des Weiteren ist die Notwendigkeit eines FoV, das den gesamten Kiefer bis zu den Kiefergelenken darstellt, für eine rein implantologisch tätige Praxis fragwürdig.

## Neue Lösungen

Auf der IDS 2009 standen nun Röntgensysteme im Fokus, die OPG (2-D-Sensor) und DVT (3-D-Sensor) in einem Gerät vereinen. Bei diesen digitalen Panoramaschichtgeräten erfolgt ein automatischer Sensorwechsel, um ein Volumen dreidimensional darzustellen. So kann die Situation einer bestimmten Kieferregion noch genauer als bisher unter die Lupe genommen und Risiken weiter minimiert werden. Die Mehrzahl der Röntgengerätehersteller bietet gegenwärtig diese Art der „Zwei-in-Einem“

X-ray-Geräte an. Selbst Sirona nutzte die Messe, um die Nachrüstfunktion für die dritte Dimension für den legendären Orthophos XG vorzustellen (3-D-Nachrüstung erhältlich ab Sommer 2009).

Durch gute Darstellung sowohl im 2-D- als auch im 3-D-Bereich und die einfache Handhabung überzeugen die neuen digitalen Röntgengeräte. Je nach System variieren die Volumina und die Preise. Für ein OPG-Gerät mit DVT-Erweiterung mit einem Volumen von 5 cm Ø x 5 cm liegt der Preis heute weit unter den DVT-Preisen von vor zwei Jahren. Diese Volumengröße ist zur Vor- und Nachkontrolle eines Implantats vollkommen ausreichend. Neben der DVT-Funktion hat der Behandler ein voll funktionsfähiges OPG, das beste Aufnahmen liefert und meist noch um eine Ceph-Funktion erweitert werden kann.

Diese Weiterentwicklung der Zwei-in-Einem bzw. Drei-in-Einem-Röntgengeräte (OPG, DVT, Ceph) ist bei den meisten X-ray-Herstellern die Innovation der IDS 2009. Sicherlich kann sie in Zukunft als Standard für die Röntgentechnik in der Zahnmedizin betrachtet werden. ◀

## kontakt

Bauer & Reif Dental GmbH  
Heimeranstraße 35  
80339 München  
[www.bauer-reif-dental.de](http://www.bauer-reif-dental.de)

# RÄUME FÜR IDEEN

## Das Konzept für die Chirurgie

Die Dental-Manufaktur ULTRADENT präsentierte zur IDS 2009 eine Neuheit im Bereich innovativer, individueller Behandlungseinheiten. Die komplette Behandlungseinheit wurde speziell für den Einsatz in der MGK-Chirurgie, Oral-Chirurgie und in der Implantologie entwickelt. Da die klassischen Patientenstühle nicht alle Anforderungen der Chirurgie erfüllen, haben die Dentalspezialisten aus München erstmals eine komplette Chirurgie-Behandlungseinheit zusammengestellt. So ist ein professioneller Arbeitsplatz entstanden, der aus dem OP-Stuhl UD 500, dem Zahnarztgerät U 3000 oder U 3000 EX und der fahrbaren Speifontäne U 739 besteht. Das Ergebnis ist ein durchdachtes Arbeitsplatzkonzept für zahnärztliche Chirurgen, das die Elemente Funktion, Hygiene, Sicherheit und Ergonomie konsequent verbindet.

Der neue Patientenstuhl sorgt für freien Zugang zum Patienten von allen Seiten. Seine Konstruktion ermöglicht einen Einstieg im Sitzen, die extrem langen Auf-/Ab-Bewegungsintervalle lassen für den Chirurgen das Behandeln im Sitzen als auch im Stehen zu. Der Antrieb erfolgt über



einen eingebauten Akku, somit lässt sich der Stuhl schnell und problemlos aus dem Eingriffsraum fahren, es liegen auch dank eines Funkfußanlassers keine Kabel am Boden. Ein massives Sicherheitsfahrwerk mit vier großen Doppelrollen und einem dreistufigen Bremssystem sorgt für sicheren Stand und kontrollierte Mobilität. Das patentierte Kopfstützen-System bietet dem Patientenkopf sicheren Halt, es lässt sich für die optimale Positionierung in fünf Ebenen verstellen, teilweise motorgesteuert.

**ULTRADENT Dental-Medizinische  
Geräte GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 89/42 09 92-70  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

## Optimierte LED- Behandlungsleuchte

Die von Asetronics entwickelte und produzierte (Swissmade), weltweit einzigartige Dualmode LED-Behandlungsleuchte ASELight 65 bietet die wahlweise zuschaltbaren Optionen: 1) natürliche bzw. weißlichtähnliche Bedingungen, 2) operationstaugliche Lichtbedingungen mit einem Farbwiedergabeindex CRI 95 – in einem einzigen, kompakten Leuchtenkörper aus Leichtmetall. Die ASELight 65 ist neben der Anwendung im allgemeinen ärztlichen Bereich insbesondere für höhere

Lichtanforderungen u. a. in der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (MKG) konzipiert. Die kompromisslose Optimierung der fotometrischen und lichttechni-

schen Werte (65.000 Lux) in der neuesten LED-Technologie ergibt eine bisher unerreichte Lichtqualität und Effizienz.

- Keine Wärmeentwicklung im Arbeitsfeld und Kopfbereich des Arztes
- Keine Infrarot-Wärmestrahlung, keine Ultraviolett-Strahlung
- Wartungsfrei
- Schnell und einfach zu reinigen
- Unvergleichbar lange Lebensdauer > 50.000 Stunden
- Bedienung über berührungslosen Sensor für das Ein/Ausschalten sowie Dimmen
- Sterilisierbarer Handgriff
- Ohne Kühlventilator und somit absolut geräuschlos
- Geringer Energieverbrauch (30 % im Vergleich zu Halogen)
- Kann nicht implodieren (im Vergleich zu Leuchtstoffröhren)
- 24 Monate Garantie

**Asetronics AG**  
Tel.: +41-31/329 32 19  
[www.asetronics.ch](http://www.asetronics.ch)



**HARTWIG GÖKE**  
PRAXISKONZEPTE



### Kompakte Behandlungseinheit

A-dec 300, das neueste Mitglied der A-dec Produktfamilie, ist das Ergebnis ausgiebiger Zusammenarbeit und Erprobung, die Innovation als solche auf die Probe stellt. Dank der Zusammenarbeit von Designern, Ingenieuren, Händlern, Zahnärzten und Mitarbeitern ermöglicht der A-dec 300 beispiellose Integration von Technologie und ist außerdem eines der kompaktesten Systeme auf dem Markt: Modern, einfach und bestens po-



sitioniert, um in engste Räume und zu kleinen Budgets zu passen.

A-dec 300™ ist ein komplettes System von Stuhl, Arztelement, Lampe, Bildschirm und Helferinneninstrumentierung. Der neue A-dec 300 ist für den Kunden eine Wahl, die günstiger ist als der A-dec 500® und dennoch die hohe Leistung, Service und Kundendienst beibehält, welche A-dec Produkte hervorheben. A-dec 300 bietet eine Vielzahl von Funktionen, integriert in einem kompakten Arztelement, welches zwei Elektromotoren aufnimmt sowie integriertem Bodenanschlusskasten, kleinstem Stuhlfuß und links-auf-rechts schwenkbarer Wasser-

einheit in einem der kleinsten heute verfügbaren Systeme.

Zusätzlich zu dem ergonomisch überlegenen Zugang zum Patienten ermöglicht der modulare Aufbau des A-dec 300 dem Zahnarzt die Optionen und Kombinationen zu wählen, welche am besten zu seiner individuellen Arbeitsweise passen.

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

**Eurotec Dental GmbH**

Tel.: 0 21 31/1 33 34 05

[www.a-dec.com](http://www.a-dec.com), [www.a-dec300.com](http://www.a-dec300.com)

### Spitzen DVT/OPG in jeder Disziplin

3-D-Röntgendiagnostik ist essenzieller Bestandteil der modernen Zahnmedizin. Immer mehr stehen die präzise dreidimensionale Diagnose anatomischer Strukturen sowie eine verbesserte Behandlungsplanung und -kontrolle im Mittelpunkt. „Mit dem PaX-Reve3D ergänzen wir unsere Produktpalette mit einem Gerät für Spezialisten und interdisziplinäre Kliniken. Wie der Name ‚Reve‘ (französisch ‚Traum‘) verdeutlichen soll, wurden bei der Konzeption des Reve3D alle denkbaren fachlichen Wünsche der Zahnärzte berücksichtigt“, kommentiert Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter von orangedental.

Das PaX-Reve3D ist als 2-in-1 Gerät (DVT/OPG) oder als 3-in-1 Gerät (DVT/OPG/CEPH-OS) konzipiert. Das Volumen des 3-D-Datensatzes (Field of View, abgekürzt FOV) lässt sich von 5 x 5 bis 15 x 15 cm frei einstellen. So kann je nach Indikation genau der zu behandelnde Indikationsbereich aufgenommen werden. Das ist ideal für die Nutzung des Gerätes in allen Disziplinen und reduziert die Strahlendosis für den Patienten. Über das gesamte FOV glänzt das Reve3D mit hervorragend hoher Auflösung. Die Rekonstruktionszeit des 3-D-Datensatzes beträgt weniger als 120 Sekunden. Die Qualität und die Programmvierfalt des OPG lassen keinen Wunsch offen. Wie alle 3-D-Geräte von orangedental verfügt das Reve3D über einen separaten 2-D-Sensor. Im Vergleich zu Panorama-Aufnahmen, die aus einem 3-D-Datensatz berechnet werden, bedeutet dies i.d.R. eine verbesserte Auflösung um den Faktor 4.



orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: 0 73 51/4 74 99-0

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)

**ZWP online**  
Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

### Neue Behandlungssysteme

Pünktlich zur IDS 2009 wurde die Clesta II optimiert. Der neue Tragarm mit Bedienteil für die Helferin ist fertiggestellt. Belmont folgt damit dem Wunsch nach einer zusätzlichen Höhenverstellung und mehr Stabilität für die Saugablage. Die Helferin hat damit einen wesentlich besseren Zugriff zu ihren Instrumenten. Neu ist auch der Behandlungsplatz SP CLEO II als Nachfolger der SP CLEO Serie. Dieser beliebte Behandlungsplatz hat seit 1995 viele Käufer gefunden. SP CLEO II soll als Rechtsgerät mit Schwenkarm und abknickbarem Patientenstuhl die Palette der Behandlungssysteme ergänzen.

Unverändert beruht der Erfolg aller Belmont Behandlungseinheiten auf dem nahezu unverwundlichen ölhydraulische Stuhltrieb, der keine Gewichtsbeschränkungen kennt und maximale Betriebssicherheit gewährleistet. Leise, ruckfreie Bewegungsabläufe stehen dabei für Wohlbefinden und entspanntes Behandeln. Die wichtigsten Schaltelemente des Arztelementes werden pneumatisch angesteuert, wobei elektronische Bauteile auf das Notwendige reduziert bleiben. Das schafft ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit.

Äußerlich bestechen die Behandlungsplätze durch ihr aufgeräumtes schlankes Design. Die Vielzahl an Ausstattungsmöglichkeiten lassen keine Wünsche offen.



Takara Company Europe GmbH

Tel.: 0 69/50 68 78-0

[www.takara-belmont.de](http://www.takara-belmont.de)

# IDEEN FÜR RÄUME

## Praktische Sterilisationszeile

Die Sterilisationszeile von Le-iS Stahlmöbel bietet eine deutliche Trennung zwischen der reinen und der unreinen Seite. Optisch ist die reine Seite sofort an den grünen Griffen zu erkennen, die unreine Seite ist mit roten Griffen gekennzeichnet. Außerdem sind beide Seiten durch einen Hochschrank getrennt, in dem bis zu zwei Autoklaven und die Wasseraufberei-



tung untergebracht werden können. Le-iS Stahlmöbel bietet auch kleinere Varianten dieses Hochschrankes an. Zusätzliche Arbeitsfläche ergibt sich durch den praktischen Auszug im Hochschrank.

Typisch für Le-iS Stahlmöbel überzeugt diese Lösung in Funktion, Ergonomie und Design. Bei der Planung für die passende Lösung ist Le-iS gern behilflich. Die Möbelstrecke, ob rein oder unrein, kann je nach Raum ganz individuell mit den für die eigene Praxis funktionellsten Möbeln ausgestattet werden. Nach Wunsch kann die Sterilisationszeile um Hängeschränke für Trays oder Materialien und Sonderschränke nach Wunsch und Raumanpassung ergänzt werden. Individuelle Akzente können natürlich auch bei der Farbwahl gesetzt werden: Wie bei jedem unserer Produkte bietet Le-iS bei der Farbbestimmungsfreie Wahl zwischen allen RAL-Farben, natürlich ohne Aufpreis!

Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

## Ein Buch wird begeh- und erlebbar

Fast schon legendär ist mittlerweile das „Look Book“ von Thomas Schott Dental. Seit der ersten Auflage im Jahr 2006 hat es alle Vorstellungen von Katalogen und Produkt-darstellungen in der Dentalbranche auf den Kopf gestellt. Von Anfang an als hochwertiges Bilderbuch konzipiert, präsentiert es ästhetisch fotografierte Ansichten aus realen Zahnarztpraxen. Im Mittelpunkt: die hochmodernen und funktionalen Finndent-Einheiten, für die Thomas Schott Dental deutscher Generalimporteur ist.

Rechtzeitig zur Internationalen Dental-Schau IDS in Köln kam jetzt das „Look Book 6“ heraus. Es bietet völlig neue Einblicke in hochmoderne Praxen. Aber auch der Textteil ist nochmals entscheidend ergänzt. Wie schon die vorherige Ausgabe enthält es einen kompletten Leitfaden für die Praxisgründung von der ersten Idee bis zur Eröffnung. Erweitert ist es um einen praktischen Ratgeber für die Praxiseinrichtung. Am Beispiel der Paeßens Zahnwelten kann der Leser Schritt für Schritt

in Text und Bild miterleben, wie eine Praxis entsteht.

Im Stil eines begehbaren Look Books, ganz in Silbergrau und mit charakteristischem Logo, war auch der Messestand von Thomas Schott Dental auf der IDS gestaltet. Zu sehen und zu erleben: das gesamte Spektrum der Praxis-einrichtung. Zudem konnten die Besucher



Anregungen für umsetzbare Praxismarketing-Konzepte mitnehmen. Den Ratgeberteil des Buches symbolisierte eine stilvoll eingerichtete Lounge, in der es viel Raum für persönliche Beratungsgespräche gab.

Thomas Schott Dental  
Tel.: 0 21 51/65 10 00  
[www.thomas-schott-dental.de](http://www.thomas-schott-dental.de)



→  
Schwanenmarkt 4  
40213 Düsseldorf  
Tel 0211.862 86 88  
[www.goeke-praxiskonzepte.de](http://www.goeke-praxiskonzepte.de)

**HARTWIG GÖKE**  
PRAXISKONZEPTE



### Röntgensystem der ersten Wahl

Digitale Röntgensysteme entwickeln sich mehr und mehr zum Standard. Wenn es um besonders schnelle und gleichzeitig detailreiche Intraoralaufnahmen geht, ist das VistaRay System von Dürr Dental die erste Wahl. Ob Endodontie, Chirurgie, Karies- oder Schmerzdiagnostik – die hochaufgelösten Aufnahmen sind sofort verfügbar und haben sich in vielen Praxen weltweit bewährt. Mit den neuen



Sensoren IQ-C aus dem Hightech-Material Carbon ist es Dürr Dental gelungen, nicht nur die Bildqualität weiter zu verbessern, sondern auch für eine längere Lebensdauer zu sorgen.

Die Vorderseite der IQ-C Sensoren besteht aus Carbon, einem bei circa 800 Grad Celsius gesinterten Kohlenstoff, der auch im Flugzeugbau eingesetzt wird. Im Vergleich zum üblicherweise verwendeten Aluminium weist dieses hochfeste und langlebige Material eine Reihe von Vorteilen auf. Für den Patienten ist es angenehmer, weil es hautsympatisch ist und sich weniger als Fremdkörper anfühlt. Zur komfortablen und sicheren Anwendung trägt eine ergonomische Formgebung mit abgerundeten Ecken bei. Da Carbon eine sehr hohe Röntgentransparenz aufweist, erhalten Zahnärzte darüber hinaus ein detailreiches und gut diagnostizierbares Bild. Mit dem neu entwickelten System VistaRay 6 und den IQ-C Sensoren beweist Dürr Dental einmal mehr seine Kompetenz im Bereich der digitalen Röntgentechnologie und liefert ein überzeugendes Beispiel dafür, dass selbst hervorragende Produkte immer noch weiter verbessert werden können.

Dürr Dental AG  
Tel.: 0 71 42/7 05-3 95  
www.duerr.de

### Gutes Design macht Eindruck



Die unternehmerischen Herausforderungen, vor denen Ärzte heute stehen, sind anspruchsvoller als je zuvor. Steigender Wettbewerbsdruck und das immer größere Informationsbedürfnis mündiger Patienten machen eine gezielte Patientenansprache unverzichtbar. Arztpraxen, die sich am Gesundheitsmarkt behaupten möchten, sind daher darauf angewiesen, ihre Leistungen und ihr Spezialistenwissen zielgruppengerecht zu kommunizieren.

Genau wie Firmen sollten auch sie alle vom Gesetzgeber eingeräumten Möglichkeiten nutzen, um ihre Leistungen wirkungsvoll in Szene zu setzen.

Dass das auch mit einem kleinen Budget möglich ist, beweist der-webzahnarzt.de. Speziell für zahnärztliche Praxen hat der-webzahnarzt.de wirksame Kommunikations- und Visualisierungskonzepte entwickelt, die durch den Aufbau eines klaren Profils die Attraktivität der Praxis steigern: Das modular aufgebaute Angebot reicht vom markanten, lebendigen Logo über hochwertige Visitenkarten und Briefpapiere, aussagekräftigen Praxisschildern bis hin zur eigenen nutzerfreundlichen Praxishomepage. Alle Elemente sind in unterschiedlichen, aussagekräftigen Designs erhältlich. Darüber hinaus bietet der-webzahnarzt.de natürlich auch individuell gestaltete, maßgeschneiderte Lösungen an. Ob vorgefertigtes Layout oder individuell entwickeltes Design – der-webzahnarzt.de bringt Ihre Zahnarztpraxis auf Erfolgskurs.

Axel Meier Medienservice  
Tel.: 0 52 61/66 68 73  
www.der-webzahnarzt.de

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

## IMPRESSUM

### Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-1 90, kontakt@oemus-media.de

Ein Supplement von



**Chefredaktion** Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 03 41/4 84 74-3 21 isbaner@oemus-media.de  
(V.i.S.d.P.)

**Redaktion** Claudia Schreiter Tel.: 03 41/4 84 74-1 30 c.schreiter@oemus-media.de  
Carla Schmidt Tel.: 03 41/4 84 74-1 21 c.schmidt@oemus-media.de

**Anzeigenleitung** Stefan Thieme Tel.: 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de

**Grafik/Satz** Susann Ziprian Tel.: 03 41/4 84 74-1 17 s.ziprian@oemus-media.de





# So klingt wahre Stille!



**LisaWare\***  
Zyklus-Dokumentation  
über Computer  
möglich

Zu den zahlreichen Innovationen zur Verminderung des Geräuschlevels von *Lisa* Sterilisatoren zählt das patentierte Wassertrennsystem, welches ein Eindringen von Wasserdampf und Schmutzpartikeln in die Vakuumpumpe verhindert. 

Ein Detail, das unüberhörbar von sich reden machen wird!

\*netzwerkfähige Software macht automatische Dokumentation aller Zyklusdaten von bis zu vier *Lisa* Sterilisatoren über Computer möglich.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder  
W&H Deutschland, ☎ 08682/8967-0 oder unter [wh.com](http://wh.com)

*Lisa*<sup>®</sup>

Die zweite Generation



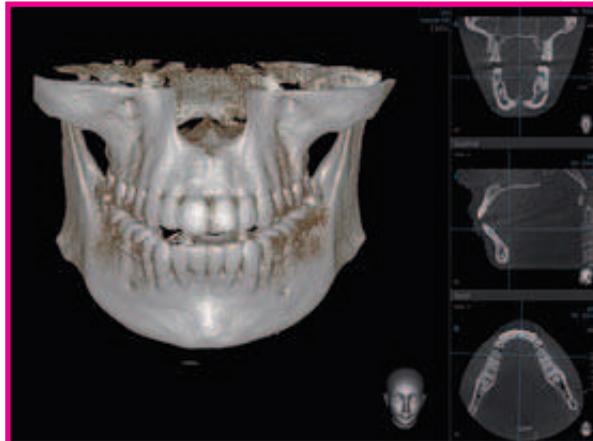
# PaX-Duo3D

DVT - Multi FOV [12x8.5 - 5x5], OPG 2-in-1

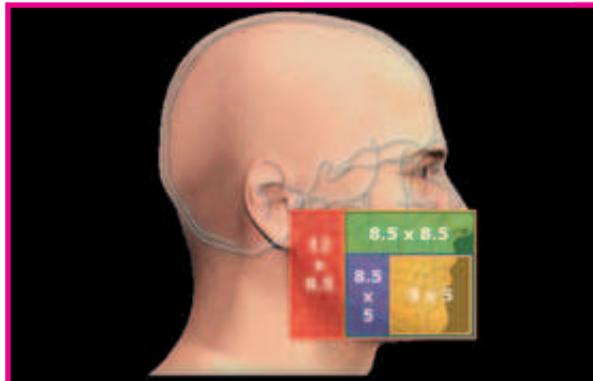


**IDS-Neuheit!**

Das Spitzen DVT für Implantologen.



>> weltklasse OPG und DVT Technologie vom Marktführer in einem leistungsstarken Gerät - oder möchten Sie neben Ihrem DVT ein separates OPG aufstellen?



>> Multi FOV: 12 x 8.5cm, 8.5 x 8.5cm, 8.5 x 5cm, 5 x 5cm. Das richtige FOV für jede Indikation - Sie entscheiden.

## > ... der Beginn einer wunderbaren Freundschaft!

>> weitere Champions...

>> **Picasso Trio**  
DVT [12x7], OPG, CEPH 3-in-1



>> **PaX-Uni3D**  
3D [5x5 od. 8x5], OPG, CEPH one-shot - modular



>> **PaX-Primo**  
das OPG, das in allen Punkten überzeugt.



**IDS-Neuheit!**

>> **Picasso Master**  
DVT - Multi FOV [16x7, 16x10, 20x19]



>> **PaX-Reve3D**  
DVT - Free FOV [15x15-5x5], OPG 2-in-1, CEPH one-shot optional



**IDS-Neuheit!**

Bestseller in 3D Röntgen im deutschsprachigen Raum seit IDS 2007.

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de) / info. +49 (0) 73 51 . 474 990

**orangedental**  
premium innovations

