

Steril und nüchtern war gestern – moderne Zahnarztpraxen wissen um die Bedeutung der Inneneinrichtung für die Patientenbindung und punkten mit ansprechendem Design. Beispiele aus der Praxis zeigen, worauf es dabei ankommt.

Patienten genießen Komfort

Autorin: Susanne Schmidinger



Abb. 2

Abb. 1 und 2: Zahnarztpraxis Dr. med. univ. Thomas Inama, Salzburg: „Wir streben nach höchstmöglicher Qualität und exzellenter Zahntechnik in einer ästhetisch ansprechenden Atmosphäre.“



Abb. 1

Anspruchsvolles, ästhetisches Empfinden

Der Praxisausstattung kommt damit eine besondere Bedeutung zu. Denn sie kann durch Design und Funktion eine ganze Reihe Faktoren abdecken, die zur Zufriedenheit sowohl der weiblichen als auch der männlichen Patienten beitragen und somit die Bindung der Kunden vertiefen können. Wer sich in einer Praxis wohlfühlt, bleibt ihr treu. Dr. med. univ. Thomas Inama (Abb. 1) hat dies bei der Einrichtung seiner Räume berücksichtigt (Abb. 2). „Das eigene ästhetische Empfinden sowie ein hoher Komfort für Behandler und Patient war maßgebend.“

Der Zahnarzt aus Salzburg führt seine Praxis streng patientenorientiert. Daher achtete er bei der Ausstattung neben moderner Technik auch auf viele Details. „Wichtig ist aus meiner Sicht, Befunde gut erklären zu können und auch beim Arbeiten ohne Assistenz alle Funktionen in erreichbarer Nähe zu haben.“ Störende Kabel oder schlechte Ausleuchtung hieß es zu vermeiden. „Komfort genießen auch meine Patienten. 90 Prozent spiegeln mir zum Beispiel wider, dass sie die Massagefunktion im Stuhl angenehm empfinden und diese von der Behandlung ablenkt.“

Patienten im Fokus

Auch Dres. Martina und Albert Eisner (Abb. 3) legen großen Wert auf den Patientenkomfort. Sie betreiben gemeinsam in Schönberg in Bayern ihre Zahnarztpraxis: „Im Vordergrund unseres Praxisalltages steht die Zufrieden-

heit und das Wohlbefinden unserer Patienten. Das persönliche Gespräch ist für uns enorm wichtig.“ Gleich hohen Stellenwert hat die Einhaltung der RKI-Richtlinien. „Die Umsetzung einer funktionierenden Hygienekette besitzt nach den persönlichen Patientenbelangen oberste Priorität. Dafür nutzen wir technische Features wie das Autopurgen, um Zeit zu sparen und Sicherheit zu gewinnen.“ Dahinter durften allerdings die Anforderungen an das Design nicht zurückstehen. „Wir haben uns bei der Ausstattung für ein schlichtes, aber formschönes Design entschieden, das perfekt unseren Wünschen entsprochen hat. Den Patienten gefällt dies ebenfalls, wie die Rückmeldungen belegen“ (Abb. 4). Auf die Raumgestaltung, die durch Kombination von Holz mit anderen Baumaterialien optisch einen Wohlfühleffekt erzielt, und auf die gute technische Ausstattung reagieren ihre Patienten ebenfalls positiv. „Das bequeme Umschalten von Endo- auf Implantologiemodus, das einfache Berühren der Bedienoberfläche für individuelles und unkompliziertes Behandeln, die individuelle Patientenlagerung und viele weitere Funktionen machen die Behandlung für uns und die Patienten angenehm.“



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3 und 4: Zahnarztpraxis Martina und Albert Eisner, Schönberg: „Im Vordergrund unseres Praxisalltages steht die Zufriedenheit und das Wohlbefinden unserer Patienten.“

IDEEN FÜR RÄUME



Abb. 5



Abb. 6

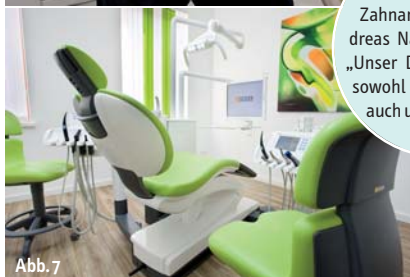


Abb. 7

Abb. 5 bis 7:
Zahnarztpraxis Dr. Andreas Naupert, Gelenau:
„Unser Design begeistert sowohl Patienten als auch unser Team.“

Ziel der zahnmedizinischen Rundumbetreuung bis hin zu einem Prophylaxe-konzept zum lebenslangen Zahnerhalt anzubieten.“

Die drei Praxisbeispiele der verschiedenen Anwender von TENE0 – der Behandlungseinheit, die 2009 als erste Einheit überhaupt den renommierten Designpreis iF gold award gewonnen hat – bestätigen einen Trend. Vor 50 Jahren wären nur wenige Menschen auf die Idee gekommen zu fragen, was der Patient erwartet. Er hatte keine Erwartungen, sondern gab sich eher demütig in sein Schicksal, sobald er die Arztpraxis betreten hatte. Heute ist dies anders: Die Ansprüche an die Räumlichkeiten, an die Kompetenz des Praxisteams sowie an die Patientenorientierung – von der Anamnese bis zur Einbindung in Entscheidungen – sind heute hoch. Wer langfristig Kunden an seine Praxis binden will, muss diese Ansprüche erfüllen. ◀

Multimedia für die Aufklärung

Hohen Wert auf die Patientenberatung legt Dr. Andreas Naupert (Abb. 5): „Mit Musik und Bild lassen sich Patienten ideal beraten oder bei der Behandlung ablenken.“ Die Praxis des begeisterten Multimedia-Anwenders überlässt nichts dem Zufall. Wohlgefühl-Effekte erzielt der Zahnarzt aus Gelenau (Sachsen) durch ein stimmiges Raumkonzept (Abb. 6 und 7). „Das Design begeistert Patienten und unser Team gleichermaßen. Das arbeiten macht Freude, was sich wiederum positiv auf den Umgang mit den Patienten auswirkt.“ Selbst der Wartebereich wurde nach einem völlig neuen Konzept gestaltet und gleicht eher einer Hotellounge.

„Wir wollen bei uns eine optimale Patientenbetreuung erreichen.“ Technische Features, wie etwa eine perfekte Ausleuchtung des Behandlungsbereichs oder der schnelle Zugriff auf Funktionen über Touchscreen, sowie die Raumgestaltung sind nicht alleine ausschlaggebend. Sie bilden einen idealen Rahmen und ermöglichen es, „unseren Kunden erfolgreich ein breites Behandlungsspektrum mit dem

kontakt

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstr. 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de



Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel 0211. 862 86 88
www.goeke-praxiskonzepte.de

HARTWIG GÖKE
PRAXISKONZEPTE

