

LOOK BOOK EDITION 7

Einrichtungsideen -
Inspiration und Impression



Jetzt bestellen: Kostenlos bis zum 30.6.2010
Normalpreis: 49,- €

Maysweg 15 | 47918 Tönisvorst | Tel. 02151/651000 | Fax 02151/6510049
Weißenfels-Str. 84 | 04229 Leipzig | Tel. 0341/200 165 2-0 | Fax 0341/200 165 2-5
www.thomas-schott-dental.de | info@thomas-schott-dental.de


THOMAS SCHOTT
D E N T A L



Erleben Sie ein völlig neues Komfortgefühl.



Das bietet nur KaVo:
LED Ausstattung
für alle Instrumente
und Antriebe als
Gratis-Option!

Mit KaVo
Prämienmeilen sammeln.

Partner von
Miles & More
Lufthansa

Info und Registrierung:
www.kavo-club.com

Einfach komfortabel. Komfortabel einfach.
Die neue KaVo ESTETICA® E70:

- Alle Antriebe und Instrumente jetzt mit LED-Licht möglich
- Mehr Komfort – durch das neue intuitive Bedienkonzept
- Mehr Komfort – durch die ergonomische Schwebestuhltechnik
- Mehr Komfort – durch individuelle und erweiterbare Ausstattungen
- Mehr Komfort – durch integrierte, automatisierte Hygienefunktionen

Die KaVo ESTETICA® E70.
Behandlungskomfort neu definiert.

www.kavo.com/E70



KaVo. Dental Excellence.

„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.“

Die zahnärztliche Behandlung ist unbestritten eine individuelle, hochwertige Leistung. Unbestritten ist auch, dass sich die Ansprüche der Patienten grundlegend gewandelt haben. Heute stehen hohe Erwartungen an die Beratung, spezialisierte Methoden und das Wohlbehagen im Vordergrund. Die Gestaltung der Praxis wird dabei neben der Beratungs- und Kommunikationsqualität als Synonym für die Behandlungsqualität wahrgenommen. Deshalb sollte ein Zahnarzt heute ein Praxis-konzept entwickeln, das neben den Behandlungsschwerpunkten auch eine Positionierung der Praxis beschreibt und die räumliche Gestaltung in die geplante Patientenkommunikation einbezieht.

Die innenarchitektonische Gestaltung hat dabei eine Reihe wichtiger Aufgaben zu erfüllen und bietet die Chance, gezielt Impulse zu senden. In der zwischenmenschlichen Kommunikation gilt der Satz „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“. Dieses Zitat von Christiane Doermer-Tramitz besitzt durchaus auch für eine Zahnarztpraxis Gültigkeit. Im Erstkontakt sind die Sinnesorgane auf „Empfang“ geschaltet. Alles und jedes wird wahrgenommen und bewertet. Deshalb ist der Empfangsbereich von hoher Bedeutung, um genau diesen ersten positiven Eindruck zu erzeugen. Das Praxisdesign sollte dabei den Anspruch und die Positionierung der Praxis widerspiegeln. Nicht selten gehen die Praxiseigentümer noch einen Schritt weiter und bringen persönliche Interessen und positive Assoziationen in die Praxisgestaltung ein. Mir selbst sind zwei Beispiele stark haften geblieben. Zum einen wurde das Hobby „Tauchen“ aufgegriffen und eine Unterwasserwelt „realisiert“. Im zweiten Beispiel war die Vorliebe für die deutsche Küstenregion Blaupause und wurde mit Leuchttürmen und einem maritimen Ambiente erfolgreich umgesetzt. Beide Praxen lösen bei den Patienten immer wieder Erstaunen und positive Assoziationen aus und motivieren dazu, positiv über die beeindruckende Praxisgestaltung zu sprechen.

Neben dem kommunikativen Aspekt möchte ich noch auf zwei weitere Aspekte eingehen, die nach intern wirken. Zum einen das Thema Identität und Stolz innerhalb des Teams. Der Arbeitsplatz ist für

viele Menschen Teil des Seins und der eigenen Identität. Deshalb kann über eine attraktive Praxisgestaltung im Team eine Stolzkultur und eine Identifikation mit dem Arbeitsumfeld aufgebaut werden. Resultat ist eine höhere Motivation und eine gesteigerte Leistungsbereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Einen weiteren Aspekt möchte ich unter dem Begriff „Workflow“ aufgreifen. Gutes Design hat zumeist auch eine hohe funktionale Komponente. Eine durchgängige innenarchitektonische Praxisgestaltung leitet die Patienten durch die Praxis und berücksichtigt gleichzeitig die dentalspezifischen Prozesse in der Praxis und den Behandlungsräumen.

Setzen Sie auf ein individuelles Gestaltungskonzept und nutzen Sie den ersten, aber auch jeden weiteren Kontakt, um Ihre Patienten zu beeindrucken, zu begeistern und an sich und Ihre Praxis zu binden.

Dr. Wolfram Schön
Leiter Strategisches Marketing
Pluradent AG & Co KG



Dr. Wolfram Schön
Leiter Strategisches Marketing
Pluradent AG & Co KG

ANZEIGE

Inklusivleistung:	Beratung	Montage	Service
<p>Qualität zu günstigen Preisen.</p> <p>Der ROTOGRAPH ist ein leistungsstarkes Röntgengerät für Panoramaaufnahmen, Kiefergelenkaufnahmen und auf Wunsch mit Fernröntgenzusatz erhältlich.</p> <p>Für sensible Patienten mit hohen Qualitätserwartungen und Sicherheitsansprüchen.</p>	<p>ROTOGRAPH</p>		<p>Panorama - Filmgerät € 11.990,00 oder € 259,00 monatlich*</p> <p>Panorama-Fernröntgen-Filmgerät € 14.900,00 oder € 319,00 monatlich*</p> <p>Volldigitales Panorama-Gerät € 19.500,00 oder € 419,00 monatlich*</p> <p>jeweils zzgl. 19% MwSt.</p> <p><small>*Leasing TA, Laufzeit 54 Mon., Restwert 10%, auf Wunsch veränderlich</small></p>
<p>dentkraft Dentalservice + Einrichtungen</p> <p>Adelheidstraße 22 – 24 65185 Wiesbaden Tel.: 0611 375550 Fax: 0611 3609430 E-Mail: dentkraft@t-online.de www.dentkraft.de</p>			

Der bekannte Autopionier Henry Ford sagte: „Wer nicht wirbt, stirbt!“ Die Dichte an Zahnarztpraxen nimmt stetig zu, der nächste Kollege ist oft nur einige Hundert Meter entfernt. Nach und nach setzt sich auch in der Zahnmedizin durch, was bei Gewerbetreibenden längst Einzug gehalten hat: Corporate Design. Ein professionelles Praxislogo samt durchgängigem Auftritt bei Drucksachen, Beschilderung und Website prägen das Image beim aufgeklärten Patienten, der sich ein Bild von seinem Behandler macht.

Ein professionelles Praxisimage lässt sich hauptsächlich durch folgende Maßnahmen formen, um sich möglichst gut am Markt zu positionieren:

- Außenauftritt (Gebäude, Logo, Praxisschilder)
- Innenauftritt (Räume, Ambiente, Praxisteam-Bekleidung, Teamharmonie und -ausstrahlung, Freundlichkeit, Logo, einheitliche Geschäftsausstattung/Drucksachen, Innenbeschilderung, Wandfarben, Bilder mit Praxislogo)
- zielgerichtetes Marketing durch Interessenwecker – sogenannte „Sender“, die Interesse beim Patienten wecken sollen (Wartezimmerposter, Imagebroschüre, Informationsflyer, Praxiszeitschrift)
- Zeitungsanzeigen, Telefonbuch/Gelbe Seiten (Logo, Website-Adresse!)
- Erstkontakt (Telefon, Begrüßung, zuvorkommendes Verhalten)
- Recall (Postkarten bzw. Brief, Anruf, SMS, E-Mail)
- Mundpropaganda zufriedener Patienten

Tabelle 1

Corporate Design: Benötige ich ein Praxislogo?

Autor: Dr. med. dent. Ralf Peiler

Praxislogos sind seit 1989 erlaubt, dennoch gibt es Einschränkungen in Sachen „Werbung“ – die sachliche Information muss im Vordergrund stehen. Die Möglichkeiten, auf sich aufmerksam zu machen, sind aufgrund unserer Berufsordnung nach wie vor beschränkt.

Das Praxisimage lässt sich durch geschicktes Marketing gezielt prägen. So kann der Zahnarzt das Fundament für eine stabile, gut gehende Praxis legen. Um sich erfolgreich am Markt zu präsentieren, gibt es verschiedene Möglichkeiten (Tab. 1).

Es gibt keinen zweiten ersten Eindruck!

Dem Erfolg darf man nicht nachlaufen – man muss ihm aktiv entgegengehen. Wer den ersten Eindruck verpasst, bekommt keine zweite



Abb. 1: Logos mit Zahn oder Zahnbezug (links), Logos von Zahnarztpraxen ohne Zahnbezug (mitte), Logos von spezialisierten Zahnarztpraxen (rechts).

Auch ein Experte in Sachen Saugen



DRUCKLUFT
ABSAUGUNG
BILDGEBUNG
ZAHNERHALTUNG
HYGIENE

Saugkraft in Perfektion

Bis zu 10 Liter Wasser saugt ein Elefant mit einem Zug durch den Rüssel. Damit zählt er klar zu den Experten in Sachen Absaugung in der Natur. In der Zahnmedizin wurde Dürr Dental mit seiner modernen Absaugtechnologie bereits vor Jahren zum Wegbereiter der ergonomischen Behandlung am liegenden Patienten: zuverlässig, geräuscharm und mit einer Saugleistung von rund 300 l/min an der Kanüle. Fast unbemerkt, im Maschinenraum, arbeiten die Saugsysteme von Dürr Dental für den Erfolg von Praxen und Kliniken. Mehr Informationen unter www.duerr.de



PREMIUM PARTNER
DEUTSCHER ZAHNARZTETAG
•Hygiene- & Infektionsmanagement•

 DÜRR
DENTAL

Briefpapier



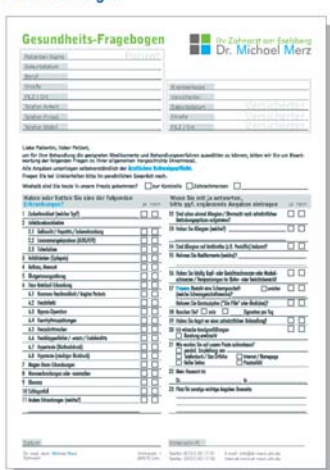
Briefumschläge



Recallkarte



Anamnesebogen



Präsentationsmappe für Infos + HKP



Praxischild



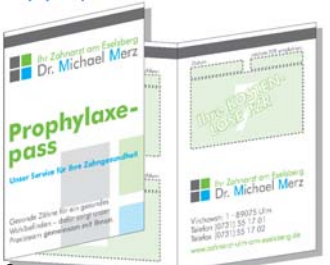
Visitenkarten



Terminkärtchen



Prophylaxepass



Namensschilder



Praxisstempel



Chance. Es ist wichtig, ein einheitliches Erscheinungsbild zu realisieren. Dies signalisiert von Anfang an Professionalität und spiegelt die Kompetenz der Praxis wider. Das Praxislogo steht an erster Stelle. Es sollte wohlgedacht sein und zur Zielgruppe der Praxis passen. Eine auf Kinderbehandlung ausgerichtete Zahnärztin wird sich anders positionieren als ein Oralchirurg. Stilisierte Zähne sind derzeit nicht mehr so populär wie vor einigen Jahren, werden aber noch gelegentlich eingesetzt. Handelt es sich um eine Zahnarztpraxis mit Spezialisierungen, können diese durchaus ins Logo einfließen (Abb. 1). Das Unternehmensbild und damit das Praxislogo sind jedoch keineswegs statisch. Sie müssen leben und sollten sich den Strömungen der Zeit anpassen. Auch große Firmen wie etwa Mercedes Benz oder McDonalds modifizieren daher immer wieder ihr Logo. Durch ein einprägsames, professionelles Logo signalisiert der Praxisinhaber seinen Namen, seine Leistungsfähigkeit, seine Kompetenz, seine Zuverlässigkeit. Es soll die Dienstleistung zur Marke machen, das Image anheben, den Bekanntheitsgrad steigern und die Wiedererkennung gewährleisten. Ein modernes Praxislogo muss zum Behandler und der gesetzten Praxisphilosophie passen und sollte sich einheitlich durch den gesamten Auftritt ziehen. Dazu zählen Drucksachen und Beschilderung (Abb. 2), Farbgestaltung in der Praxis – zum Beispiel bei Einrichtung, Wandanstrich, Dekoration und Bildern (Abb. 3), Bekleidung von Chef und Team (Abb. 4) sowie Internetauftritt der Praxis. Diese Einheitlichkeit über den kompletten Außenauftritt wird unter dem Begriff „Corporate Design“ zusammengefasst.

Corporate Design für Neugründer

Praxisgründer investieren mehrere 100.000 Euro in Geräte, Instrumente und Ausstattung. Das Budget ist damit meist ausgeschöpft. Größere Firmen kalkulieren ihr Marketingbudget pro Jahr (!) mit etwa acht Prozent des Umsatzes. Bei einem Praxisumsatz von 250.000,-€ wären das rund 20.000,-€. An Kosten für Praxisdesign wird bei der Gründung oder Übernahme aber oft nicht gedacht. Einige Zahnärzte scheuen zu Praxisbeginn die Kosten für Marketing und Grafikdesign plus Drucksachen. Diese liegen erfahrungsgemäß meist zwischen 2.500,- und 10.000,-€; je nach

Abb. 2

Kreative Planung, perfekte
Ausführung – auf uns ist Verlass.



*Zeit
um uns
kennen-
zulernen!*

www.reuss-einrichtungen.de

Umfang. Die Erfahrung zeigt, dass der Gründer hier am falschen Ende spart, wenn er auf professionelles Corporate Design verzichtet.

Der erste Eindruck bei einer Praxisneugründung muss stimmen und beim Patienten ein bleibendes Erlebnis hinterlassen. Dann geht das Konzept auf und Mundpropaganda sorgt schnell für wachsende Empfehlungen und steigende Patientenzahlen.

Einige Banken bewerten ein fehlendes Corporate Design im Kreditgespräch sogar regelmäßig als Minuspunkt.

Was benötigt der Zahnarzt?

Abhängig vom Wesen des Zahnarztes wird mehr oder weniger in Marketing investiert. Sinnvoll ist ein durchgängiges Konzept, das beim Logo beginnt und sich durch das gesamte Erscheinungsbild im Außen- und Innenbereich zieht. Zu einem professionellen Look gehören als Minimal-Ausstattung: Beschilderung (Praxis- und Türschilder, Raumbeschilderung oder -beschriftung, Namensschilder für das Team), Drucksachen (Visitenkarte, Terminkärtchen,



Abb. 3

Corporate Design für Bestandspraxen

Wer sein Image anheben möchte, sich gegen umliegende Konkurrenten besonders positionieren muss oder seinen Umsatz steigern will, ist mit einem professionellen Corporate Design gut beraten. Auch in Hinblick auf eine in der Zukunft anstehende Praxisübergabe ist es „nie zu spät“. Ein professioneller Außenaufttritt wirkt sich positiv auf Verkaufspreis und Käuferinteresse aus.

Steht eine Renovierung der Praxis in der nächsten Zeit bevor, wäre es verkehrt, diese erst abzuwarten. Oft können Designer und Einrichter eine fruchtbare Symbiose eingehen und so durchdachte Farbkonzepte bei Mobiliar und Wandanstrich berücksichtigen. Wer rechtzeitig daran denkt, hat bei einer Renovierung „Hand in Hand“ mehr Möglichkeiten.



Abb. 4

Brief-/Rechnungspapier), gestaltete Zeitungsannonce für Praxiseröffnung, Stellenanzeige usw. und natürlich der Praxisstempel. Darüber hinaus haben sich unserer Erfahrung nach folgende Dinge bewährt, die positiv zum Imageaufbau beitragen und Bedürfnisse wecken sollen: Anamnesebogen, Leistungsspektrum-Poster im Wartezimmer, Flyer zu Privatleistungen wie professionelle Zahnreinigung, PZR-Bonuspass sowie schicke Angebotsmappen für Heil- und Kostenpläne. Die Investitionen sorgen für gesteigerte Nachfrage und amortisieren sich schnell. Recallkarten sorgen für regelmäßige Kontrolltermine und binden die Patienten zusätzlich an die Praxis.

Willkommen...

...beim Spezialisten für individuelle Einrichtungskonzepte, die ebenso schön wie funktional und ergonomisch durchdacht sind.

Unsere Erfahrung beruht auf einer Vielzahl von Projekten im Bereich Zahnarztpraxen, Tageskliniken und Krankenhäuser, die wir von der Planung bis zur Umsetzung realisieren.

Vereinbaren Sie
einen Termin mit uns.

*Rüdiger Reuss
mit Team*

Reuss Einrichtungen GmbH

Steinbeisstr. 1 · 78655 Dunningen

Tel.: +(49) (0) 74 03/92 02 - 0

Fax: +(49) (0) 74 03/92 02 - 21

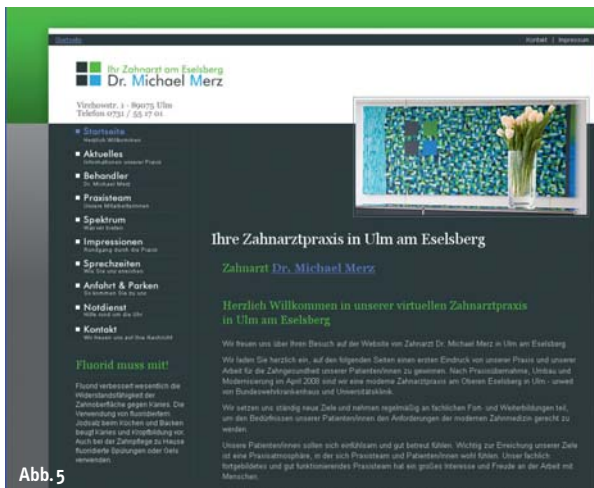


Abb. 5



Abb. 6

Professioneller Internetauftritt

Die Praxiswebsite passt idealerweise in Gestaltung und Farben ebenfalls perfekt zur restlichen Ausstattung. Schon auf der Startseite (Abb. 5) erkennt der Patient „seine Zahnarztpraxis“ wieder. Und auch auf den Unterseiten und bei den Fotos setzen sich Design- und Farbkonzept konsequent fort (Abb. 6). Je größer die Stadt oder Konkurrenzdichte, umso wichtiger ist es, sich auch im Internet mit einer professionellen Website zu positionieren, die zum restlichen Corporate Design passen sollte. Patienten informieren sich heute zunehmend vorab im Web. Potenzielle Patienten schlagen das Telefonbuch auf und tippen angegebene Webadressen ein. Gern wird auch über Suchmaschinen wie Google gesucht – etwa nach „Zahnarzt Ort“. Überzeugen Optik und Inhalt, ist ein Besuch in der Praxis sehr wahrscheinlich. Ein Kollege aus Regensburg (145.000 Einwohner, >100 Zahnärzte) gewinnt inzwischen die meisten Neupatienten über seine Website. Dagegen sagen mir viele Kollegen: „Meine Patienten kommen primär auf Empfehlung.“ Das ist auch in meiner Praxis (auf dem Land) so – gut die Hälfte geht auf Mundpropaganda zurück. Doch immer wieder spricht mich ein Neupatient beim ersten Kontrolltermin an: „Ich habe auf Ihrer Homepage gelesen, dass Sie ...“ Das zeigt, dass der Webauftritt schon vor dem Besuch angeklickt wird und die Zahnarztwahl neben der persönlichen Empfehlung zusätzlich von der Website untermauert wird. Uns bereits bekannte, treue Patienten fragen immer häufiger nach Leistungen, die auf der Website beschrieben sind. Das Web bringt also neue Patienten, bestätigt positiv persön-

liche Empfehlungen und sorgt für zusätzliche Nachfrage.

Lieber keine Website als eine schlechte ...

Wir empfehlen, Profis für die Suchmaschinenoptimierung zu engagieren. Wird die Website später in Google und Co. nicht gefunden, kann man sich die Kosten für die Homepage eigentlich gleich sparen. Manche Kollegen scheuen schon die Investition für eine professionelle Website und erstellen ihre Seiten entweder selbst oder der 12-jährige Sohn des Praxisinhabers. Dies sieht man der Seite dann oft auch auf den ersten Blick an. Obwohl die Praxis topmodern eingerichtet ist und Zahnmedizin auf höchstem Niveau anbietet, schreckt eine laienhaft erstellte Website eher ab. Es wäre dann oft besser, der Zahnarzt hätte keine Website. Die unprofessionelle Darstellung wird auf die Praxis projiziert und der Patient sucht sich einen anderen Behandler. Mit nicht rechtskonformen Inhalten oder einem unvollständigen Impressum riskiert man außerdem teure Abmahnungen.

Fazit

Wer beim Corporate Design zur Markenbildung am falschen Ende spart, verspielt möglicherweise neue Chancen und verliert Patienten. Zu einem ausgeklügelten Konzept gehört neben einem durchdachten Praxislogo die durchgängige Umsetzung bei Drucksachen, Beschilderung, Praxisbekleidung und professionellem Internetauftritt (samt Suchmaschinenoptimierung).

Weniger oder nichts für Marketing auszugeben kostet Patienten und damit Umsätze, und ist so meist „teurer“... ◀

autor

Dr. Ralf Peiler gründete 1990 die Werbeagentur „Praxisdesign“ und schloss 1997 das Studium der Zahnmedizin ab. Die Agentur hat sich seitdem auf Zahnärzte spezialisiert und erhielt zahlreiche Auszeichnungen – unter anderem 2009 beim Wettbewerb „Deutschlands beste Zahnarzt-Website“. Schwerpunkte sind neben Corporate Design vor allem die Erstellung professioneller Praxis-Websites, Praxisdrucksachen und Beschilderungskonzepte.

kontakt

Praxisdesign Dr. Peiler
 Ruselstraße 70
 94327 Bogen
 Tel.: 0 94 22/80 90 20
 Fax: 0 94 22/80 90 21
 Bürotage: Montag bis Donnerstag (vormittags)
 E-Mail: info@praxisdesign.de
 www.praxisdesign.de

*Britta Heidemann,
Olympiasiegerin im
Degenfechten*

DIE NEUE FORM DER EINFACHHEIT

TENEO. Erste Klasse. Genau wie mein Zahnarzt.

Ein gutes Ergebnis. Das ist es, was ich als Patientin erwarte. Mit TENEO bekomme ich bei meinem Zahnarzt mehr als das. Hier liege ich bequem, werde gut beraten und effizient behandelt. Für mich ein Grund mehr, zum Zahnarzt zu gehen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

www.sirona.de

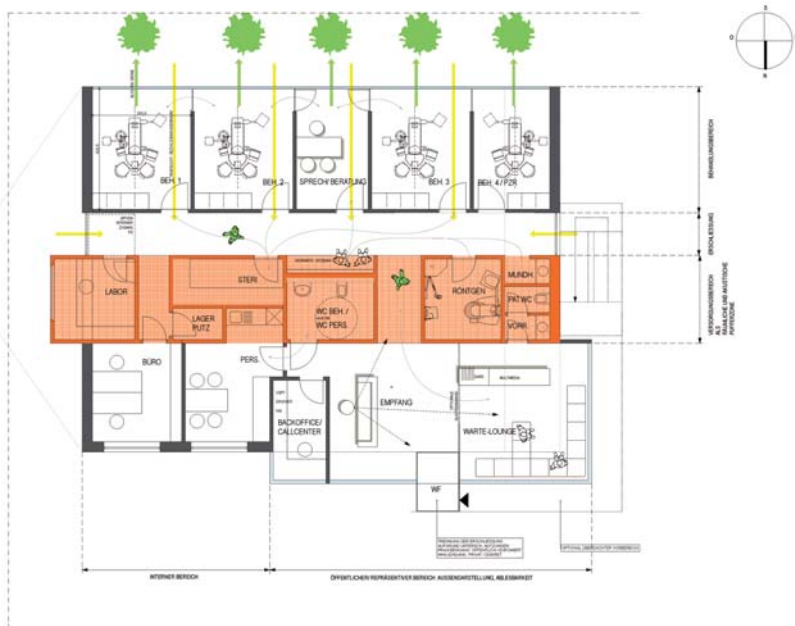
The Dental Company

sirona.

Viele Ärzte kennen das Problem: Für die neue Praxis lassen sich einfach nicht die richtigen Räume finden. Statt jahrelang weiter vergeblich zu suchen, sollten Sie in einem solchen Fall über den Neubau einer Immobilie nachdenken, empfiehlt unser Autor, Innenarchitekt Dipl.-Ing. (FH) Rudi J. Kassel.

Was nicht passt, wird passend gemacht

Autor: Dipl.-Ing. (FH) Rudi J. Kassel



wie beispielsweise der Anschlüsse der Dentalstühle, spielen bei der Auswahl eine wichtige Rolle.

Anhand dieser Faktoren kann dann mit einem Planer oder Architekten entschieden werden, ob und wann sich ein Umbau oder Neubau rechnet oder ob die Entscheidung für ein Mietobjekt fällt. Überraschend für viele Ärzte ist dabei, dass ein Neubau durchaus die kostengünstigste Alternative sein kann, weil sie von Anfang an genau auf die Bedürfnisse der Bauherren zugeschnitten wird.



Der Neubau einer Zahnarztpraxis

Am Fall einer Zahnarztpraxis lässt sich dies gut verdeutlichen: Unser Bauherr benötigte für seine Praxis eine Fläche an einem attraktiven Standort. Zudem dachte er über die Investition in eine vermietbare Immobilie nach. Nach einer ausführlichen Analyse und der Ermittlung des gewünschten Raumprogramms kamen wir zu dem Schluss, dass es wirtschaft-

Immer wieder treffe ich auf Ärzte, die neue Praxisräume suchen, aber keine finden können. Sei es, dass die angebotenen Räume schlecht erschlossen sind oder der Immobilienmarkt nichts Passendes hergibt – auf Dauer wird das Fehlen geeigneter Räume auch wirtschaftlich zum Problem. Besonders schwierig scheint es, außerhalb der Ballungszentren, also im ländlicheren Raum, gute Immobilienangebote zu finden. Denn gerade hier mangelt es an Gebäuden, die für eine Praxis geeignet sind. Auch die Notwendigkeit hoher Eigeninvestitionen in ein Mietobjekt lassen manchen darüber nachdenken, ob er das Geld nicht in einen Umbau oder Neubau investiert. Dabei gelten für alle Praxen, Ärzte-

häuser oder Tageskliniken dieselben Grundvoraussetzungen: eine verkehrsgünstige Lage mit guter Parkplatzsituation und Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel, die bauliche Eignung sowie die Erfüllung wesentlicher räumlicher Anforderungen (wie zum Beispiel ausreichend Platz für Übernachtungsbetten). Aber auch baurechtliche Anforderungen spielen eine Rolle. So stellt der Gesetzgeber mit seiner Forderung nach Barrierefreiheit eine Hürde auf, die in Altbauten nicht immer ohne Weiteres genommen werden kann, weil der Einbau eines Aufzugs unmöglich ist. Und auch die Ausrichtung der Fenster, der Einfall von Tageslicht und die einfache Umsetzung technischer Lösungen,



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 / info@eurotec-dental.info

XO[®]
Your focus[™]
Our solution

lich und planerisch sinnvoll wäre, einen Neubau zu errichten, in dem sowohl die Praxis wie auch eine vermietbare Wohnung Platz finden würden.

Wichtige Grundregel, die es dabei zu beachten gilt: zu wenig Platz verursacht organisatorische Probleme – zu viel Platz treibt die Kosten schnell in ungewollte Höhe. Bedenken Sie deshalb schon vorher die späteren Unterhalts- und Betriebskosten (Stichwort: Energieeffizienz), den Kosten-Nutzen-Faktor sowie den Aspekt der Nachhaltigkeit. Es lohnt sich in jedem Fall, vor dem Neubau oder Umbau eines Objektes ganz genau nachzurechnen, ob das geplante Vorhaben in der Immobilie tatsächlich Sinn macht.

Im Zuge der weiteren Planung fanden wir dann ein Modell, das unserem Kunden größt-



mögliche Freiheit versprach. Vieles musste dabei bedacht werden: die Platzierung von Flächen, aber auch die baulichen Voraussetzungen, wie die Erfüllung von Hygieneverordnungen, Brandschutz-Richtlinien, Arbeitsrichtlinien, Fragen der Klimatisierung und des Sonnenschutzes und vieles mehr. Aus diesen Überlegungen resultierte schließlich ein Gebäude mit zwei unabhängig voneinander geplanten Teilen, die nur durch eine Außentreppe miteinander verbunden wurden. Im Erdgeschoss wurde die Praxis eingebaut, im Obergeschoss wurde eine davon völlig unabhängige Wohneinheit geschaffen. Unterhalb der Praxis, im Keller, fand die gesamte Technikzentrale der Praxis ihren Platz. Die Kosten für die benötigte Technik für Arbeiten und Wohnen flossen in die Gesamt-

baukosten mit ein und konnten steuerlich voll geltend gemacht werden. Auch die geforderte Barrierefreiheit konnte im Erdgeschoss mühelos verwirklicht werden.

Was die Grundrissplanung betrifft, so konnte in Praxis und Wohnung gleichermaßen eine optimale Orientierung der Räume erreicht werden. Idealerweise, wie bei diesem Neubau, bestimmt der Einfall des Tageslichts entscheidend den Grundriss eines Hauses. Falls möglich werden Wartezonen und Sprechzimmer in Bereiche mit viel Tageslichteinfall gelegt. Das ermöglicht den Patienten einen Bezug „nach draußen“ und unterstützt sie dabei, gedanklich am Leben außerhalb der Praxis teilzunehmen. Zudem vermittelt Tageslicht ein Empfinden von Normalität und gibt Besuchern mehr Sicherheit in einer fremden Situation. Aber auch für das Praxispersonal hat Tageslicht eine positive und motivierende Wirkung und unterstützt die tägliche Arbeit nachhaltig. Deshalb wurden innerhalb der Praxis alle Behandlungsplätze nach außen hin platziert. Im Obergeschoss folgt das Raumprogramm dagegen den Lichtverhältnissen der jeweiligen Tageszeit und den Bedürfnissen der Bewohner.

Und noch ein Vorteil bietet sich: sollten sich die beruflichen Gegebenheiten einmal ändern, so können durch Umnutzung, Rück- oder Umbau Ergänzungsflächen geschaffen werden (beispielsweise für eine stark wachsende Praxis). In letztem Fall müsste allerdings ein Aufzug angebaut werden, der bei der Planung des Hauses bereits gedanklich berücksichtigt wurde.

Bauen, nicht nur für sich selbst

Ein anderes Beispiel zeigt, dass der Gedanke an einen Neubau auch zur Initialzündung für ein ganzes Ärztehaus werden kann – dann nämlich, wenn ein tatsächlicher Bedarf für eine solche Struktur im öffentlichen Umfeld erkennbar ist. Hier lohnt es sich, über die Vernetzung mit anderen Disziplinen in einem Ärztehaus nachzudenken.

Ob die Zusammenarbeit mit Kollegen in einer größeren Struktur sinnvoll und individuell richtig ist, hängt dabei entscheidend von persönlichen Einstellungen ab: Bin ich Anfänger oder ein alter Hase? Komme ich aus einer bestehenden Praxis? Will ich mich neu etablieren, wachsen, meine Schwerpunkte verändern oder einfach umziehen? Stehen Einsparpotenziale an erster Stelle? Oder möchte ich lieber mit Kollegen zusammenarbeiten?

Wenn Sie feststellen, dass der Gedanke an ein Ärztehaus reizvoll für Sie ist, gibt es mehrere Wege, um ein solches Projekt anzustoßen: als Initiator und Investor, als Mitinvestor, der sich in die Entwicklung eines geplanten Ärztehauses (meist durch einen Planer oder Unternehmensberater) finanziell einbringt oder als Mieter. Möchten Sie selbst die Initiative ergreifen, haben Sie den Vorteil, das Konzept mitbestimmen zu können. Dafür tragen Sie aber auch ein höheres finanzielles Risiko. Zudem setzt die Finanzierung einer Großstruktur eine hohe Kreditwürdigkeit voraus, birgt aber auch die Chance des langfristigen Vermögensauf-



baus durch eine Immobilie. Deshalb ist es sinnvoll, sich zunächst genau zu überlegen, wie Ihre persönliche Lebensplanung aussieht.

Danach ist eine zielgerichtete Planung unter der Ägide eines erfahrenen Beraters un-

abdingbar. Je besser die Chancen und Risiken von Anfang an ausgelotet werden, umso weniger Ärgernisse, Verzögerungen, Unstimmigkeiten oder unangenehme Überraschungen sind zu erwarten. Dabei lässt sich sicherlich eines vorab sagen: als Initiator haben Sie Vorteile, wenn Sie bereits über Erfahrungen in einer Praxis verfügen. So kennen Sie Bedürfnisse und Abläufe besser und wissen auch, welche Strukturen Sie idealerweise benötigen.

Bedenken Sie aber: Ein gutes Ärztehaus steht und fällt mit der Auswahl der Praxen und Kollegen und einer guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit untereinander. Seien Sie deshalb offen von Anfang an. Nehmen Sie sich Zeit, gemeinsame Ziele zu erarbeiten und zu fixieren. Sprechen Sie mit Ihrem Planer ausführlich über Ihre Erwartungen. Denken Sie dabei auch an das Thema Corporate Design und Ihre Wirkung nach außen. Vor allen Dingen aber – seien Sie anspruchsvoll. Schließlich sind Sie die Person, die jeden Tag in der Praxis arbeitet. Mit ein wenig Fingerspitzengefühl

und dem nötigen Fachwissen sollte es Ihrem Planer gelingen, alle wichtigen Faktoren angemessen zu berücksichtigen und in ein funktionierendes Gesamtkonzept zu übertragen. ◀

kontakt

Innenarchitekt Dipl.-Ing. (FH)
Rudi J. Kassel
herzog, kassel + partner
Innenarchitekten, Architekten,
Ingenieure
Kaiserallee 32
76185 Karlsruhe
Tel.: 07 21/83 14 25-0
Fax: 07 21/83 14 25-20
E-Mail: info@herzog-kassel.de
www.herzog-kassel.de

ANZEIGE

Flexibilität

in Form und Service

Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor



QUALITÄT

Die komplette Fertigung in Deutschland ist einer der wesentlichen Qualitätsmerkmale unserer Möbellinien. Hinzu kommen Langlebigkeit sowie zeitloses und unverwechselbares Design.



FLEXIBILITÄT

Ihre räumlichen Gegebenheiten sind für uns eine Herausforderung. Wir planen mit Ihnen gemeinsam, transportieren und montieren pünktlich zum gewünschten Termin.



SERVICE

Schaffen Sie in Ihrer Praxis ein individuelles Ambiente – unsere Mitarbeiter beraten Sie vor Ort. Wählen Sie aus 180 RAL Farben – nur bei uns und ganz ohne Aufpreis.

Dass für die Planung von Praxisräumen Architekten, ggf. auch Sonderfachleute hinzugezogen werden sollten, ist den meisten Bauherren klar und sogar ein Bedürfnis: Sinnvoll beginnt das Gespräch mit einem Architekten aber schon bei der Objektwahl vor Unterzeichnung des Mietvertrags.



Drum prüfe, wer sich mietend bindet ...

... ob sich das Objekt zum Baurecht findet

Autorin: Anette Rabl

Weder Makler noch Vermieter besitzen in der Regel ausreichend Kenntnisse (oder das Mitteilungsbedürfnis), auf baurechtlich kritische Punkte dezidiert hinzuweisen. Oberste Priorität hat, sicherzustellen, dass die anvisierten Räume überhaupt für den Betrieb einer Arztpraxis zulässig sind. Allein ausreichende Raumhöhen, barrierefreier Zugang etc. genügen hierfür nicht.

Als wohl häufigster „Fehler“ werden Räume angemietet, die zwar Gewerberäume darstellen, bis dato aber nicht medizinisch genutzt wurden. In diesem Fall wird zwingend

ein *Antrag auf Nutzungsänderung* nötig, welcher bei der jeweiligen Baurechtsbehörde (Stadt, Gemeinde oder zuständiges Landratsamt) einzureichen ist. Diese Anträge werden gewöhnlich nicht abgelehnt, erfordern aber die Unterzeichnung durch einen sogenannten Bauvorlagenberechtigten: Architekten u. a.

Mit dieser Nutzungsänderung werden Nachweise verlangt für:

- eine ausreichende Anzahl an Stellplätzen
- Nachweis der Standsicherheit (Statik)
- Brandschutz/Fluchtwegsicherheit.

Die Stellplatzberechnung

Ein leidiges Thema! In Bayern darf jede Gemeinde – sofern sie das möchte – eine eigene Stellplatzsatzung erarbeiten. Oft sind die jeweils gültigen Richtlinien schon auf den Webseiten der Städte und Gemeinden einzusehen. Als Richtwerte können angenommen werden:

- Büronutzung: 1 Stellplatz/40 m²
- Flure, Lagerflächen, Nebenräume, WC-Anlagen usw. werden nicht mitgerechnet.
- Arztpraxen: mind. 3 Stellplätze bzw. 1 Stellplatz/30 m², wieder ohne Flure etc.

Sollte sich nun aus der neuen Berechnung ein höherer Stellplatzbedarf ergeben, sind diese Stellplätze entweder neu zu errichten oder müssen über eine entsprechende Ablösesumme an die Gemeinde „gekauft“ werden. Dabei kommt schnell ein fünfstelliger Betrag zusammen: Aktuell liegt die Ablösesumme für einen Stellplatz in München, Innenstadt, bei 10.000,-€.

Nun wird sicher klar, warum im Mietvertrag darauf zu achten ist, dass „Praxisräume“, nicht aber „Gewerberäume“ angemietet werden: Somit ist der Vermieter in der Pflicht.

Während ein Stellplatznachweis *nur* bei einer Nutzungsänderung anfällt, sind die Standsicherheit und der Brandschutz bei allen Eingriffen in bestehende Räumlichkeiten zu beachten.



Praxisklinik (380 m²): Hierbei müssen immer die Evaluierungsmöglichkeiten narkotisierter Patienten geklärt werden.

Planung, Ausstattung, Einrichtung. Professionelle Lösungen von Bauer & Reif.



Mehr Arbeitsbeispiele finden Sie auf unserer Internetseite in der Rubrik Service unter Praxisplanung.

Lassen Sie Ihre Praxispläne faszinierende Formen annehmen. Bauer & Reif sorgt für pünktliche, zuverlässige Umsetzung aller Schritte: von nachhaltiger Planung bis zum anschaulichen 3D-Entwurf, von anspruchsvoller Ausstattung bis zum perfekten Praxisumzug in die schlüsselfertige Praxis. Genießen Sie die Tatkraft eines engagierten, sympathischen Teams. Und den Komfort, mit einem einzigen Ansprechpartner alles zu meistern.

- Detaillierte Praxisplanung, anschauliche 3D-Visualisierung
- Klärung von Mietvertragsfragen
- Zuverlässige Kalkulation, schlüsselfertiger Ausbau bzw. Umbau
- Ausstattung mit optimaler Behandlungs- und Datentechnik
- Perfekte Umzugsorganisation

München

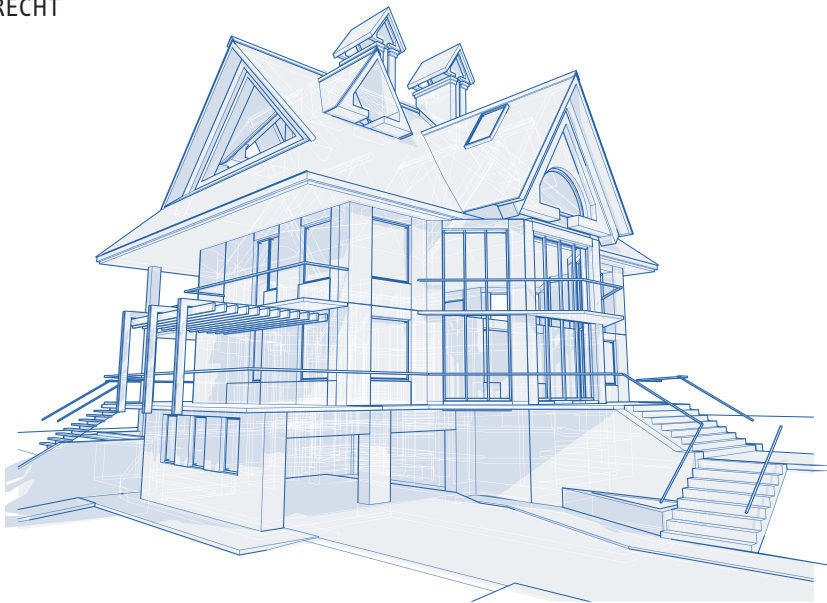
Heimeranstr. 35
80339 München
Tel. 089/76 7083-0
Fax 089/76 7083-50
info@bauer-reif-dental.de

Augsburg

Auf dem Kreuz 14-16
86152 Augsburg
Tel. 0821/50903-0
Fax 0821/50903-1
augsburg@bauer-reif-dental.de

Pößneck

Lohstraße 2
07381 Pößneck
Tel. 03647/412712
Fax 03647/419028
poessneck@bauer-reif-dental.de



Die Statik

Prinzipiell sollte bei allen Eingriffen an massiven Wänden ein Statiker konsultiert werden. Selbst vermeintlich nicht tragende Wände können durch diverse Umbauten im Laufe der Standzeit eines Gebäudes „mittragen“. Wer weiß als Mieter schon immer, was in den Etagen oberhalb oder unterhalb der eigenen genutzten Fläche nicht bereits alles gegenüber der ursprünglichen Bauform verändert wurde. Selbst harmlose Setzungsrisse nach Abbruch einer nichttragenden Wand können die „Obermieter“ in Panik versetzen. Wie gut, wenn dann ein bereits vorliegendes Statiker-Gutachten einen Baustopp verhindert und die termingerechte Fertigstellung des Umbaus gewährleistet.

Architekt und Statiker sind ferner verpflichtet, darauf aufmerksam zu machen, wenn aufgrund der Größe oder Nutzungsart des Gebäu-

des (Einteilung in verschiedene Gebäudeklassen nach BayBo, Art. 2, Abs.3) gemäß eines Vier-Augen-Prinzips ein sog. Prüfstatiker hinzugezogen und die Baubehörde informiert werden muss.

Der Brandschutz

Dieses Thema soll hier recht ausführlich erläutert werden, da relativ neu und für viele deshalb unbekannt ist, dass Ende 2008 die zulässigen Größen von Nutzungseinheiten geändert wurden. Praxisflächen werden nun nicht mehr analog einer Büro- oder Verwaltungsnutzung beurteilt, sondern laufen als „wohnungsähnliche Nutzungseinheiten“. Konkret heißt dies: Praxen bis zu einer Fläche von 400 m² konnten bis 2008 als ein Brandabschnitt angesehen werden, ohne dass von Planerseite besondere Auflagen zu beachten waren (Ausnahme sind sog. Sonderbauten).

Seit 2009 stellt sich die Situation wie folgt dar:

- **≤ 200 m²**: Ausbildung offener Gänge, Empfangsbereiche und Wartezonen zulässig (BayBO, Art. 34, Abs.1).
- **≥ 200 m²**: Sicherung von Fluchtwegen durch Ausbildung *notwendiger Flure* (BayBo, Art. 34, Abs.1ff.):
 - Breite muss für den größten zu erwartenden Verkehr ausreichen
 - maximal 3 Stufen in Folge
 - alle raumabschließenden Bauteile müssen feuerhemmend sein (F 30): Achtung: Verglasung gilt nicht als feuerhemmend (F 0)!
 - alle Türen zu diesem Flur müssen dichtschließend sein: Glastüren sind bei dreiseitiger Gummidichtung zulässig, da es hier primär darum geht, eine rasche Ausbreitung von Rauchgasen zu verhindern. Achtung: Schiebetüren sind nicht dichtschließend!
 - Aufenthaltsbereiche (Empfang/Wartezone) sind aufgrund der damit einhergehenden Erhöhung der Brandlast in diesen notwendigen Fluren nicht zulässig.
 - Die notwendigen Flure sollen max. 30 m Länge aufweisen und sind ansonsten mit dichtschließenden Türen zu unterteilen.

Unabhängig von der Praxisgröße ist immer darauf zu achten, dass die Fluchtweglänge max. 35 m bis zum Treppenhaus (= erster Rettungsweg) beträgt.

Als zweiter Rettungsweg dienen

- Fenster (in ausreichender Größe), an die die Feuerwehr anleitern kann
- ein zweites Treppenhaus
- Fluchtbalkone etc.



Sonderbau: Schule für Dentalhygiene
Erhöhtes Personenaufkommen wegen Lehrbetrieb.



Sonderbau: Schule für Dentalhygiene
ca. 270 m²/Etage

RÄUME FÜR IDEEN

Auch den Baubehörden ist klar, dass aus architektonischer Sicht und/oder organisatorischen Gründen die Ausbildung notwendiger Flure nicht überall möglich und erwünscht ist. Die Aufgabe des Planers ist es nun, einen ansprechenden Vorschlag mit möglichst wenig Konflikten zum Baurecht zu entwickeln und seinen Bauherren auf die Notwendigkeit hinzuweisen, einen *Antrag auf Abweichung* von den Anforderungen des Baugesetzes zu stellen (BayBo, Art. 63).

- Gesonderte schriftliche Beantragung bei der zuständigen Baurechtsbehörde (Stadt, Gemeinde oder Landratsamt)
- Bezeichnung des Bauabschnitts, in dem die Abweichung auftritt
- Umfang der Abweichung (z. B. Verglasungselement in feuerhemmender Wand)
- Beschreibung einer Ersatzmaßnahme (z. B. vernetzte Rauchmelder od. Rauchmelder + Warnsirene)
- Begründung (Wie wird das Schutzziel gewährleistet?)
- Unterschrift des Bauherren/Praxisbetriebers sowie des Entwurfsverfassers.

Dieser Antrag

- wird auf jeden Fall einer Prüfung durch die Behörde unterzogen (ist also nicht vergleichbar mit dem vereinfachten Prüfverfahren bei Bauanträgen) und
- muss schriftlich genehmigt werden.

Bei jeglichen Ersatzmaßnahmen/Abweichungen ist zu überprüfen, ob der 1. Rettungsweg aus der Nutzungseinheit bis vor das Gebäude den aktuell gültigen Vorschriften entspricht. Gegebenenfalls kann also eine Abweichung innerhalb einer Einheit bedeuten, dass unter Umständen auch eine Ertüchtigung des Treppenhauses von der zu ändernden Einheit abwärts nötig wird. Spätestens da wird jeder Vermieter hellhörig werden.

Fallstricke beim Brandschutz bei Einheiten $\geq 200 \text{ m}^2$:

Auch bei kleinen Umbaumaßnahmen verlieren existierende Praxen ihren Bestandsschutz.

Beispiel 1:

Ein Arzt betreibt oder übernimmt eine Praxis, die mehr als 200 m^2 , aber weniger als 400 m^2 groß ist. Um einen großzügigeren Raumeindruck zu erhalten, möchte er gerne eine zusätzliche Wandöffnung zum Flur schaffen (Wanddurchbruch/Einbau eines Glaselements). Hätte

er diesen Umbau noch im Jahr 2008 durchgeführt, wäre das kein Problem gewesen. Seit Änderung der BayBo stellt diese Umbaumaßnahme aber eine Abweichung vom geltenden Baurecht dar und erfordert einen entsprechenden Antrag sowie den Einbau von Ersatzmaßnahmen.

Beispiel 2:

Situation wie oben:

Anstelle einer vorhandenen Tür soll eine Festverglasung eingesetzt werden: Türen in notwendigen Fluren sind zulässig (sofern dichtschließend), die Festverglasung unterliegt jedoch anderen Prüfkriterien. Also muss entweder ein feuerhemmendes Glas eingebaut oder ein Antrag auf Abweichung (von der BayBo) gestellt werden. *(Oder man nimmt einfach nur ein Glastürblatt, welches ja nicht zwingend als Durchgang genutzt werden muss – Anm. d. Verfassers.)*

Generell gilt auch beim Brandschutz, dass ab einer bestimmten Größe oder Nutzungsart des Gebäudes (Einteilung in verschiedene Gebäudeklassen nach BayBo, Art. 2, Abs. 3) ein Sachverständiger für Brandschutz zu beauftragen ist.

Wer nun der Eindruck hat, dass es schier unmöglich wäre, unter Beachtung deutschen Baurechts vernünftige Praxen zu planen, sollte beim Durchblättern des Sonderhefts „Designpreis 2010“ eines Besseren belehrt werden. Viel Erfolg bei der Suche nach den geeigneten Planungspartnern und viel Spaß bei der Umsetzung Ihrer „Praxisträume“. ◀

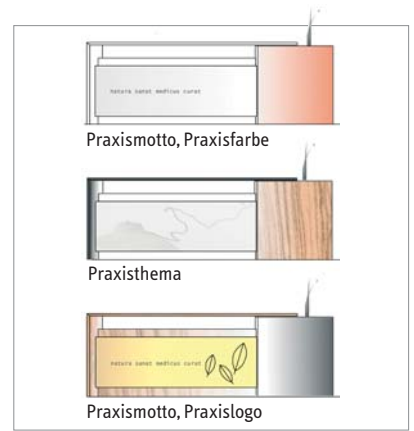
Anm.: Alle Angaben beziehen sich auf die Bayerische Landesbauordnung; in anderen Bundesländern wird ähnlich verfahren, können sich aber in einzelnen Detailpunkten Abweichungen ergeben.

kontakt

Anette Rabl
Freie Architektin
Schwanthalerstraße 102
80336 München
Tel.: 0 89/54 44 48 30
Fax: 0 89/54 44 48 38
E-Mail: info@rabl-architektur.de
www.rabl-architektur.de



Der eigenen Praxis ein unverwechselbares Gesicht zu geben bereitet nicht nur Freude an schönen Dingen, es vermittelt auch die Einzigartigkeit eines Praxisauftritts. Die ist ähnlich wie individuell gestaltete Geschäftspapiere und Praxiswebsites gelagert. Beides sind Kommunikationsmittel, welche die Identität, die Philosophie der Praxis, die Persönlichkeit des Inhabers für den Betrachter wahrnehmbar und sichtbar werden lassen.



Der persönliche Empfang

Autorin: Ute Sölch



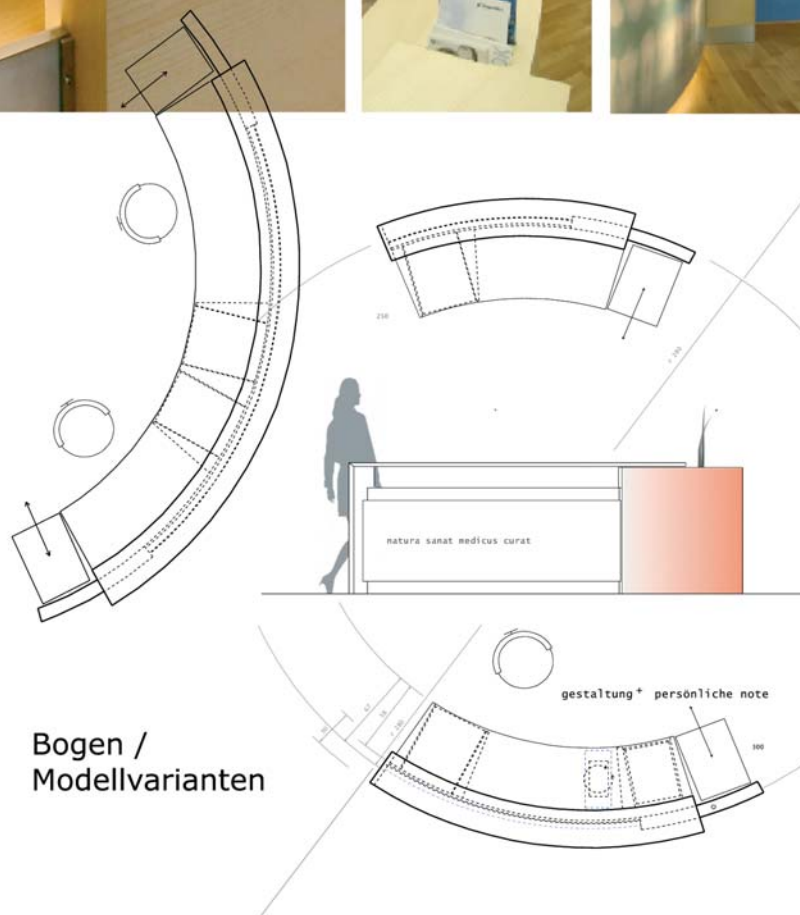
Im Unternehmen „Gesundheit + Therapie“ haben Innenarchitekturen im Zuge der sich verändernden Strukturen des Gesundheitswesens zunehmend auch die Aufgabe, die Philosophie und die Qualität einer Praxis zu kommunizieren, nach innen und außen.

Mit der Entwicklung von Thekenmodulen auf serieller Detailbasis ist es gelungen, das wesentliche, raumbildende Mobiliar im Rezeptionsbereich individuell zu gestalten – ohne dabei ausschließlich auf kostenintensive Spezialanfertigungen angewiesen zu sein. Das persönliche Erscheinungsbild, die emotionale Botschaft kann mit diesen Modulen in gebaute Strukturen übertragen werden.

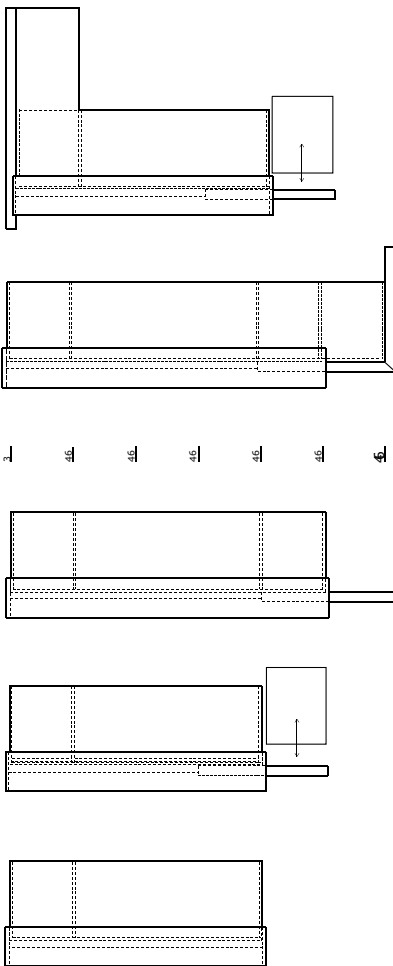
Visuelle Elemente wie Praxislogo, Praxisfarben, Internetauftritt können einbezogen werden, zusammen mit dem Kommunikationsmöbel Empfangstheke entsteht ein optischer Dreiklang mit hohem Identifikations- und Wiedererkennungswert.

Kombinierbare Module mit seriellen Details

Die Module sind individuell variierbar, die Maß-Systematik an bestehende Räume anpassbar. Wiederkehrende Details für Ausstattung, Verbindung und Installation sind serienmäßig.



Bogen / Modellvarianten

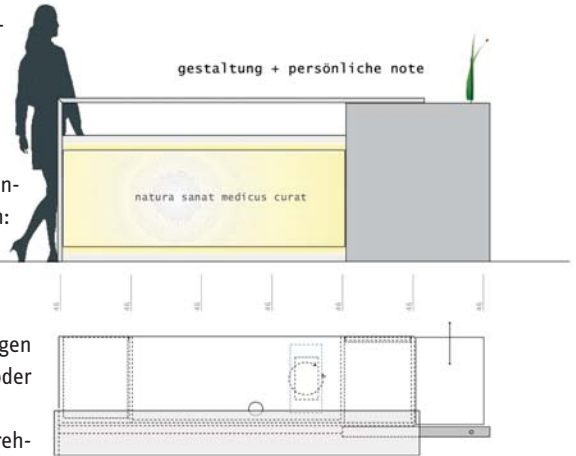


individuelle Erscheinungsbild. Die Blende kann Praxisthema, Praxislogo oder Praxismotto optisch darstellen oder den Raumeindruck durch eine farbige Lichtfläche unterstreichen.

Die Thekenanlage kann aus nachfolgenden Modulen zusammengestellt werden:

- Schreibplatz, bildschirmarbeitsplatzgerecht, mit Formularfächer
- Schreibtischunterbauten mit Schubzügen als Karteiauszug, Hängeregistratur oder Utensilienschublade
- Unterschrank mit Fachboden und Drehtür
- CPU-Halterung für PC
- Paneelrückwand für wandständige Anlagen
- seitlicher Abschluss als Vitrinenmodul, beleuchtet
- Frontblende mit hinterleuchtetem Bildträger aus Acrylglas
- Prospektablagen und/oder Fächer
- Reagenzglasvase.

Die Module sind in linearer bzw. winkelförmiger Anlage oder bogenförmig erhältlich. Die Theken werden in einer deutschen Möbelwerkstätte nach individueller Vorgabe gefertigt und auf Wunsch vor Ort eingebaut. ◀



Linie + Winkel / Basismodell

bezugsquelle

architektur.innenarchitektur.design
 Ute Sölch, Architektin dwb
 Schulgasse 21
 92637 Weiden
 Tel.: 09 61/4 70 14 26
 E-Mail: utesoelch@t-online.de
 www.praxisdesign-online.de

Linie + Winkel / Varianten

Alle Oberflächenausführungen sind wählbar und können auf Vorhandenes abgestimmt werden. Die Palette reicht von Schichtstoff über matte und glänzende Lacke bis zu Echtholz furnieren. Dazu gibt es dekorative oder funktionelle Accessoire-Details. Eine hinterleuchtete Frontblende ist Plattform für das

ANZEIGE



WILLKOMMEN IN DER FREIHEIT P3

Die vollkommen installationsfreie und mobile Behandlungseinheit!

Die elegante P3 ist eine vollkommen installationsfreie und mobile Behandlungseinheit. Zur Inbetriebnahme müssen lediglich 3 Stromstecker eingesteckt werden. Die Carts der P3 sind komplett mobil und erlauben so höchste Flexibilität. Willkommen in der Freiheit.

Unser Servicepartner in Deutschland: *Dentalservicebetriebe e.V.*
 (www.dentalservicebetriebe.de)

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

Internet: www.b-productions.com
 Telephone: +41 (31) 771 27 28
 Telefax: +41 (31) 771 27 18
 e-mail: info@b-productions.com



Abb. 1



Abb. 2

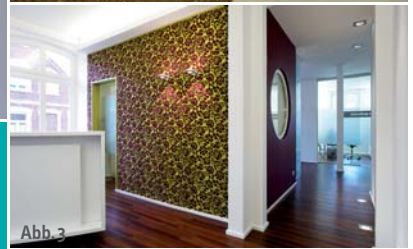


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Die Planung und Gestaltung einer Praxis unterliegt einigen Sachzwängen. Funktionalität, unter Berücksichtigung der gesetzlichen, hygienischen und organisatorischen Rahmenbedingungen, hat bei der Erarbeitung eines Praxiskonzeptes oberste Priorität und ist weitestgehend verantwortlich für ein effizientes Arbeiten.

Gestaltung trifft Funktionalität

Autor: Dipl.-Ing. Hartwig Göke

Doch ein weiterer Baustein für eine wirtschaftlich erfolgreiche Praxis ist die Gestaltung der Praxis, mit der sich der Betreiber darstellen kann. Praxisgestaltung spiegelt die Individualität des Betreibers wider, emotionales Empfinden wird geweckt.

Eine optimale Praxisgestaltung ist sehr vielfältig und setzt sich aus den Bausteinen funktionelle Effizienz, Möblierung, Farbgebung und Beleuchtung zusammen. Praxisgestaltung ist immer von einem gewissen Zeitgeist geprägt, sollte aber vermeiden, allzu übertriebene Gestaltungsaspekte einzubringen. Die Grundfarbe einer Praxis ist in vielen Fällen, wenn nicht sogar in den meisten Fällen, das klinische Weiß. Doch alle Vorbehalte gegen das „kühle“ Weiß sind m. E. nicht mehr zu akzeptieren. Ist „weiß“ doch eine ideale Basis für Kunst als Gestaltungselement, in Kombination mit einem warmen Bodenbelag, in diesem Fall ein geöltes Echtholzparkett, ausgesprochen ansprechend

(Abb. 1). Ganz deutlich wird hier ein Wohlbefinden zum Ausdruck gebracht, das, neben dem Aspekt der zeitlosen Gestaltung, perfekt die Individualität des Praxisbetreibers widerspiegelt. Doch auch eine gewisse Übertreibung ist erlaubt. Diese zeigt sich in Teilbereichen und sorgt, wie bei dem hier gezeigten Röntgenraum, für Überraschung. Digitale Technik wohlwollend präsentiert! (Abb. 2)

Ganz bedeutend bei der Lösung der Gestaltungsproblematik ist das schlüssige Gesamtkonzept. Das Zusammenspiel der Faktoren Boden, vielfach ein PVC-Boden in Holzoptik, Wand und Beleuchtung ergibt ein harmonisches Gesamtbild (Abb. 3–5). Auch hier steht die Individualität des Praxisbetreibers im Vordergrund. Wie die gezeigten Bilder überzeugend darstellen, ist die intensive Zusammenarbeit zwischen Arzt und Innenarchitekt, der Dialog zwischen Nutzer und Planer, ein Garant für eine erfolgreiche gestalterische Struktur aller Praxisbereiche. ◀

kontakt

GÖKE PRAXISKONZEPTE
Dipl.-Ing. Hartwig Göke,
Innenarchitekt BDIA

PRAXISKONZEPTE PLUS
Einrichtungen für Ärzte
und Zahnärzte

Büro und Showroom:
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 62 86 88
Fax: 02 11/8 62 86 99
E-Mail:
info@goeke-praxiskonzepte.de
www.goeke-praxiskonzepte.de



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

 a dec®

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

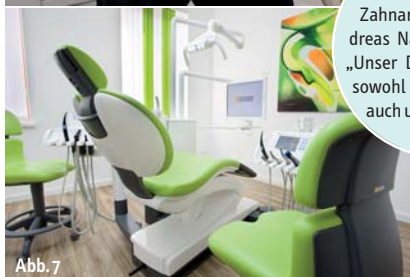


Abb. 7

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



Jeder Praxisinhaber, der vor der Aufgabe steht seine Praxis umzugestalten, zu renovieren oder eine übernommene Praxis neu aufzubauen, kennt das: Hygiene, Ästhetik, Wohlgefühl, Charme und Funktionalität müssen in einem einzigen innenarchitektonischen Konzept kombiniert werden. Gleichzeitig sollten unterschiedliche Blickwinkel berücksichtigt sein: Das Team muss effizient und serviceorientiert arbeiten, Patienten müssen sich wohlfühlen und der Zahnarzt muss hochprofessionelle Arbeit leisten können. Wie lässt sich das alles miteinander vereinbaren?

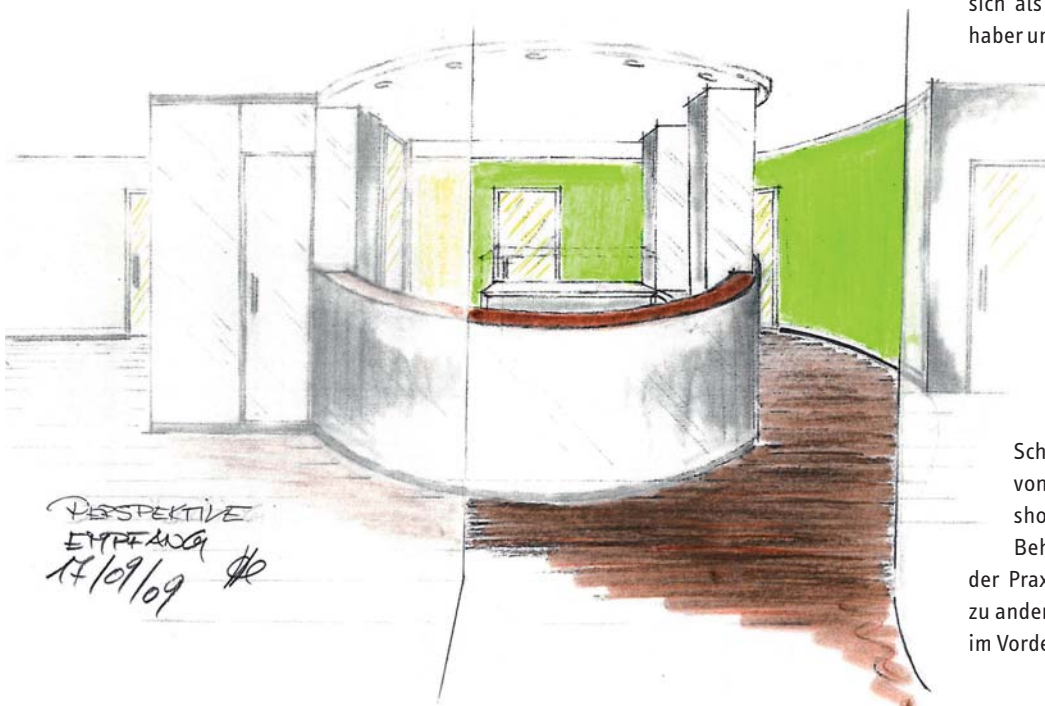
Erfolg lässt sich einrichten!

Autor: Matthias Goeke

Wir haben nachgefragt bei den Konzeptionern von Thomas Schott Dental, die über eine mehr als 20-jährige Erfahrung in der Praxisplanung verfügen, für ihre

Arbeiten und Ausstattungen bereits zahlreiche Designpreise erhalten haben und unzählige zufriedene Kunden vorweisen können.

Das Konzept lautet: Erfahrung einbringen, dem Kunden zuhören und detailgenaue Planungen gemeinsam erarbeiten. Die Experten von Thomas Schott verstehen sich als beratende Partner der Praxisinhaber und Zahnmediziner, die schon lange vor der Einrichtungsphase ein Konzept miterarbeiten. „Oft kommen Praxis-Neugründer als erstes zu uns, um sich zunächst einmal rundum und umfassend zu informieren. Bei uns erhalten sie dann alles, was wichtig ist: Planung, Baubetreuung, Möbel, Material. Dabei bestimmt immer der Kunde, welche Leistungen er in Anspruch nimmt“, so Thomas Schott, Gründer und Geschäftsführer von Thomas Schott Dental. Workshops und Gespräche zur Planung der Behandlungsräume, der Ausrichtung der Praxis, den Zielen des Inhabers und zu anderen wichtigen Detailfragen stehen im Vordergrund.



PERSPEKTIVE
EINGANG
14/09/09



Innenarchitektur – Konzept – Design

LEITEN SIE IHRE PATIENTEN UND VERSTÄRKEN SIE DEN PROFESSIONELLEN EINDRUCK

Die Liebe zum Detail ist auch in einem Raumkonzept das i-Tüpfelchen. Sie verstärkt den Eindruck von Konsequenz, ganzheitlichem Anspruch und überzeugender Qualität in allen Leistungsbereichen Ihrer Praxis.

Durchdachte Raumkonzepte leiten den Patienten durch die Praxis. Auch und gerade in den Transferbereichen hört die Kommunikation mit dem Patienten nicht auf, sondern verstärkt die positive Erwartung. Stil- und Lichtelemente transportieren Ihre Botschaft zum Patienten.

**Ob Modernisierung, Erweiterung oder Existenzgründung:
Lassen Sie sich inspirieren – besuchen Sie unsere Konzept-
ausstellungen in Frankfurt, München oder Osnabrück!**

Frankfurt am Main: Pluradent AG & Co KG · pluradent PRAXIS⁺ · Rhonestraße 4 · 60528 Frankfurt · Tel. 0 69 / 96 37 68-770 · E-Mail: frankfurt@pluradent.de
München: Pluradent AG & Co KG · pluradent PRAXIS⁺ · Neumarkter Straße 63 · 81673 München · Tel. 0 89 / 46 26 96-0 · E-Mail: muenchen@pluradent.de
Osnabrück: Pluradent AG & Co KG · PRAXISRAUM49+ · Ackerstraße 55 · 49084 Osnabrück · Tel. 05 41 / 9 57 40-0 · E-Mail: osnabrueck@pluradent.de


Ihr Partner für Erfolg



Die Konsequenz sind bereits zahlreiche Designpreise sowie – für Thomas Schott selbst, wie er sagt, das wichtigste – zahlreiche zufriedene Praxisinhaber.

Eine Auswahl von über 50 Beispielpraxen hat die Thomas Schott Dental in ihrem aktuellen LOOK BOOK (Edition 7) eindrucksvoll dargestellt. Ein ergänzender Serviceteil gibt zusätzlich einen detaillierten Leitfaden mit wichtigen Informationen, Checklisten und Tipps für die eigene Praxiseinrichtung. Das aktuelle LOOK BOOK kann direkt bei Thomas Schott Dental bestellt werden – ein sehr lohnenswertes Inspirations- und Nachschlagewerk. ◀

Bereits seit vielen Jahren arbeiten speziell für Thomas Schott Dental hauseigene Innenarchitekten-Teams. Aufgrund der langjährigen Erfahrung haben sich die Experten eine umfassende Kompetenz in der Detailplanung erarbeitet, das den Thomas Schott Dental-Kunden zugute kommt.

Im Detail bedeutet dies: Erst wenn die Voraussetzungen geklärt und alle wichtigen Vorab-Entscheidungen getroffen wurden, geht es an den konkreten Entwurf der Einrichtung. Ständige Abstimmung mit dem Kunden ist dabei in jeder Phase ganz wichtig. Alles wird auf die persönlichen Vorstellungen des Zahnmediziners zugeschnitten. Das Kompetenzteam um Thomas Schott achtet darauf, dass Fehler im Vorfeld vermieden werden, alles stimmig konzipiert ist, vernünftig kalkuliert wurde und eine

Nachfinanzierung ausgeschlossen wird. „Ich lege großen Wert darauf, dass wir unsere Kunden immer auf dem neuesten Stand der technischen Ausstattung, des zeitgemäßen Designs und der aktuellen gesetzlichen Richtlinien beraten. Denn für einen leitenden Mediziner ist es nicht immer einfach, alle Änderungen im Blick zu behalten. Dafür sind wir da“, so Thomas Schott.

Das Design und die Ausstattung der Praxen ist immer langfristig angelegt und meist eine Kombination aus zeitlos, modern und besonderer Ästhetik. Dass das Team um Thomas Schott dabei eine besondere Kompetenz für die Planung besitzt, zeigt sich im Detail: Von jedem Stromanschluss über jeden Wasseranschluss, vom Röntgenraum bis hin zum Amalgam-Abscheider wird mitgedacht und mitgeplant.

kontakt

Thomas Schott Dental
Maysweg 15
47918 Tönisvorst
Tel.: 0 21 51/65 10 00
Fax: 0 21 51/6 51 00 49

Weißenfelsler Straße 84
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/2 00 16 52-0
Fax: 03 41/2 00 16 52-5

E-Mail:
info@thomas-schott-dental.de
www.thomas-schott-dental.de

Sie gesund zu erhalten, ist unser Ziel

CLESTA II



CLESTA II Holder, ab € 21.400,00*

Mit Multimedia, ab € 25.900,00*

* 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 · Internet: www.takara-belmont.de

Die Instrumente Innenarchitektur und Werbung wurden in der Vergangenheit bei der Gestaltung von Arztpraxen nur selten eingesetzt. Die Praxen wurden überwiegend funktionell eingerichtet und zweckmäßig möbliert. Durch Strukturveränderungen im Gesundheitswesen, die Möglichkeit der Werbung und dem Internet als Informationsplattform hat sich der Anspruch der Praxisinhaber und Patienten in den letzten Jahren jedoch deutlich verändert. Die Wettbewerbssituation verlangt Unterscheidung in der Leistung und im Auftritt der Praxen.

Praxispositionierung zeigt sich auch im Design

Autor: Dipl.-Ing. Innenarchitektur Heide C. Mühlmeister-Krause

Heutzutage informieren sich Patienten – oder besser Kunden – über Inhalte und Serviceangebote von Praxen, vergleichen, beurteilen und treffen danach eine Entscheidung. Mit einer optimalen Selbstdarstellung der Praxis kann diese Entscheidung positiv beeinflusst werden. Voraussetzung hierfür ist eine authentische Unternehmens-Identität mit einem einheitlichen Bild, mit klaren Aussagen zum Leistungskatalog, der Arbeitsweise und der Zielsetzung der Praxis. Kompetenz, Präzision, Vertrauen, Seriosität sind Attribute, die im Idealfall mit einer zahnärztlichen Praxis in Verbindung gebracht werden. Die Persönlichkeit des Arztes und sein Berufsethos sollten im Mittelpunkt stehen. Die architektonische Umsetzung dieser Themen ist eine interessante Komponente bei der Planung einer Praxis. Die Einbindung des Patienten ist jedoch ebenso wichtig, auch die optische Darstellung der Praxisthemen und der individuellen Leistung der Praxis. Unter Berücksichtigung und Abstimmung dieser Elemente – Persönlichkeit, Leistung, Service, Einrichtung, IT-Auftritt – ist das Gesamtbild einer Praxis authentisch und wirkt positiv auf Mitarbeiter und Patienten. Die komplexe Aufgabe der Planung und Gestaltung einer Praxis sollte einem Innenarchitekten über-

tragen werden, der mit dem Thema Praxis-einrichtung vertraut ist.

Ein Raumkonzept nach Absprache

Der Innenarchitekt hat die Aufgabe, einen Entwicklungsprozess in Gang zu setzen, der für den Praxisinhaber eine aktive Auseinandersetzung mit der Problematik seines eigenen beruflichen Profils bedeutet. Im gemeinsamen Gespräch werden die Grundlagen der Planung ermittelt, das Leistungsspektrum der Praxis und das Ziel des Praxisinhabers definiert. Ebenso werden der Einsatz moderner technischer Geräte und die Planung einer intelligenten IT-Infrastruktur thematisiert. Der Innenarchitekt entwickelt daraus ein Raumkonzept mit einer ergonomisch sinnvollen Zuordnung der Räume und funktionellen Arbeitsabläufen. Für die architektonische Umsetzung der Corporate Identity arbeitet er, eventuell auch in Kooperation mit einer Werbeagentur, ein zielgruppenspezifisches, individuelles Farb-, Material- und Lichtkonzept aus, gestaltet Decken-, Wand- und Bodenflächen. Die Auswahl der Geräte, Möbel und Accessoires stimmt er sorgfältig auf das Praxiskonzept ab. Der Aspekt der Wirtschaftlichkeit ist dabei ein wesentlicher Faktor.

Behandlungsschwerpunkte fließen in das Konzept mit ein

Wie kann bspw. die Darstellung eines Behandlungsschwerpunktes in der Praxis realisiert werden? Im Einzelhandel und in der Gastronomie ist es Standard, dass ein Produkt oder eine Marke einprägsam und in einem passenden Umfeld präsentiert wird. Flippige Klamotten werden in schrillen Boutiquen mit fetzigen Videos angeboten, hochwertige Designergarderobe in Räumen mit edlen Materialien und dezenter Hintergrundmusik. Das schnelle, in Papier eingewickelte Sandwich liegt auf einem Kunststofftisch, das Menü vom Sternekoch wird auf feinem Porzellan angerichtet und in stilvollem Ambiente serviert. In der Zahnmedizin unterscheidet sich das angebotene Produkt nur bedingt im Wert, wohl aber in der Leistung. Der Zahnarzt spricht zum Beispiel mit ästhetischer Zahnmedizin andere Zielgruppen an als mit ganzheitlicher Zahnmedizin, Kinderzahnheilkunde oder Implantologie. Die Besonderheiten der Zielgruppe müssen ermittelt und die Gestaltung der Praxis darauf abgestimmt werden. Basis ist immer ein entsprechendes Raumkonzept. Die Raumgrößen und die Stellung der Wände, z.B. rechtwinklig, geschwungen oder schräg, ha-

ULTRADENT

ben Einfluss auf die Raumatmosphäre. Farben, Materialien und Licht sind weitere Mittel für die Schwerpunkt-Gestaltung.

Patienten der ganzheitlichen Zahnmedizin auf Basis der Naturheilkunde achten bewusst auf natürliche Materialien und fühlen sich häufig von Feng-Shui-Elementen angesprochen. Es bietet sich daher an, diese Elemente gezielt bei der Planung einzusetzen. Das heißt die Bildung der Raumform, die bewusste Zusammenstellung unterschiedlicher Materialien auf Basis der fünf Elemente und die ergänzende Wirkung der Farben. Die Behandlung von Angstpatienten erfordert eine besonders entspannte Raumatmosphäre. Hier können Erfahrungen der Farbpsychologie aufgenommen und beruhigende Farben eingesetzt werden. Ein dunkler Blauton gibt Geborgenheit, Grün entstresst, beruhigt und entspannt.

Die Raumakustik spielt bei der Behandlung von Kindern eine große Rolle. Sie sollten vor der Behandlung ungestört fröhlich spielen und nach einer Behandlung unter Narkose in einem nach außen akustisch geschützten Bereich aufwachen können. Die Proportionen der Räume, Möbel und Dekorationen müssen auf Körpermaße der Kinder abgestimmt werden. Die ästhetische Zahnmedizin spricht Menschen an, die Wert auf architektonisch saubere Details und moderne Materialien legen. Farblich lackierte Glasflächen, großzügige Lichtdecken, ausgefallene Bodenbeläge sind aktuelle Gestaltungsmöglichkeiten. Hygiene hat in jeder Praxis einen hohen Stellenwert. Besonders bei dem Schwerpunkt Implantologie sollte man dies dem Patienten durch die Auswahl der Materialien zeigen. Weiß ist die Farbe der Reinheit. Glatte, abwischbare Oberflächen sind pflegeleicht. Durch den Einsatz von zusätzlichen Elementen, z. B. einer farbigen Wandfläche, großformatigen Bildern und bequemen Sitzmöbeln im Wartebereich, erhält die Praxis eine angenehme Atmosphäre.

Seien Sie einzigartig

Es gibt unbegrenzte Ideen für die Gestaltung einer ansprechenden Praxis. Jede Praxis sollte einzigartig sein, ihr individuelles Konzept anbieten, den Servicegedanken im Team leben und dies mit einem authentischen Einrichtungskonzept zeigen. Die Innenarchitektur wird so zum Werkzeug der Patientenkommunikation und Mittel zur Praxispositionierung. Der Patient/Kunde kann so das Angebot als glaubwürdig wahrnehmen und der Aufenthalt in der Praxis wird zum positiven Erlebnis. ◀

autorin



Heide C. Mühlmeister-Krause
Dipl.-Ing. Innenarchitektur
Pluradent AG & Co KG, NL Hannover
Karl-Wiechert-Allee 66
30625 Hannover
E-Mail: h.c.muehlmeister@pluradent.de

Die Dental-Manufaktur

Gönnen Sie sich **Perfektion.**



Premium-Klasse
U 5000 S

Premium-Klasse
U 1500



Neue Maßstäbe. Neue Ziele.



ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG

85649 Brunenthal • Eugen-Sänger-Ring 10
Tel. 089/420 992-70 • Fax 089/420 992-50

www.ultradent.de

Wenn es um die Neugestaltung von Praxis- oder Laborräumen geht, scheint die Liste der offenen Fragen meist nahezu endlos. Wie wird der Empfangsbereich aussehen? Wie gestaltet man Arbeitsplätze so, dass sie zugleich höchst funktional, aber auch ästhetisch ansprechend sind? Welche Möbel- und Farbwahl passt am besten zum unternehmerischen Profil? Wie regelt man Ein- oder Umzug? Und welche technische Ausstattung wird eigentlich noch gebraucht? Der folgende Artikel gibt eine Hilfestellung.

Neugestaltung inklusive Planung und Umzug

Autor: Michael Sarreiter



Abb. 2

Abb. 1: Ein wenig düster und unübersichtlich: Die Praxis von Dr. Beck vor der Modernisierung. – **Abb. 2:** Der offene und einladende Empfangsbereich nach der Umstrukturierung durch Bauer & Reif.

Egal welche der vielen Fragen auch auftauchen: Dank eines umfassenden Service von Bauer & Reif stehen Zahnärzte und Laborinhaber damit nicht alleine da. Denn ob es um eine Neugründung, eine Übernahme oder die längst fällige Rundum-Erneuerung geht: Das Familienunternehmen hilft mitdenkend, partnerschaftlich und entwickelt individuelle Lösungen, um Gestaltungswünsche in die Realität umzusetzen.



Abb. 1

Die Theorie der Praxis

Die Basis für die anschauliche, detailgenaue Planung mit den Dentalprofis aus Süddeutschland ist die innovative hauseigene Planungsabteilung. Diese kennt nicht nur die internationalen Tendenzen in

Sachen Raumgestaltung und Design, sondern ist auch mit den praktischen Ansprüchen und Arbeitsabläufen einer Praxis vertraut. Dem Designteam ist es wichtig, der Praxis ein modernes Gesicht zu geben, das auch noch nach Jahren der Gestaltung zeitgemäß ist. Dabei wird immer der Kostenrahmen im Auge behalten, denn gute Gestaltung ist nicht immer eine Frage des Geldes. Innovative Software hilft die Entwurfsidee für den Kunden mithilfe von fotorealistischen Simulationen sichtbar zu machen. Somit bekommt der Kunde schon vorab einen Einblick in seine Traumpraxis. Im nächsten Schritt werden, um einen reibungslosen Ablauf des Umbaus zu gewährleisten, die notwendigen Installationsplanungen erstellt und in Zusammenarbeit mit dem internen Technikteam die einzelnen Gewerke koordiniert. Somit kann sich der Kunde sicher sein, dass die Praxis termingerecht öffnet und weitere Unkosten ausbleiben.

Der maßgeschneiderte Arbeitsplatz

Der Service von Bauer & Reif geht natürlich noch über die Planungsphase hinaus. Die Experten des Dentalspezialisten organisieren auch die Geräteelieferung sowie deren sachgerechten Anschluss – oder wickeln auf Wunsch den kompletten Praxisumzug pünktlich ab.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3: Ein Beispiel aus der Planungspraxis: Die Praxis Drs. Geiger und Fischer in ihrem ursprünglichen Zustand. – **Abb. 4:** Die fotorealistische Simulation der neuen Praxis.

Die Mitarbeiter sind seit Jahren speziell für das Handling von zahntechnischem Equipment geschult und kümmern sich auch noch um das kleinste Detail. Auf Wunsch organisieren die Teams mit einem Projektleiter – also Ihrem persönlichen Ansprechpartner – alle anfallenden Arbeiten bis hin zum Umzug in die schlüsselfertigen, voll funktionalen Räumlichkeiten. So können sich Praxis- oder Laborinhaber auf ihre Ziele konzentrieren, während die Ausstattungsprofis den Weg dorthin ebnen.

Aktives und vorausschauendes Handeln – das charakterisiert nicht nur den Planungsservice von Bauer & Reif. Es könnte gleichermaßen das ganze Unternehmen beschreiben, das sich als eine der führenden Marken für unternehmerische und medizinische Dienstleistung etabliert hat. Man versteht sich hier als mitdenkender Partner. Aber auch als schneller und professioneller Service auf höchstem Niveau.

Auf 22 erfolgreiche Jahre blickt die inhabergeführte Firma heute zurück. Und diese waren davon geprägt, dass man kontinuierlich die

vorausdenkende Entwicklung neuer Produkte und Services für die Dentalbranche im Auge behält und wegweisende Ideen entwickelte. Das Ergebnis sind langjährige Kundenbeziehungen, hohe Mitarbeiter-Treue, eine verlässliche Konstanz in allen Servicebereichen. Und ein kontinuierlich wachsendes Angebot inno-

vativer Services. So wie eben die 360-Grad-Betreuung für die Praxis- und Laborplanung, bei der man die räumliche Gestaltung seiner beruflichen Zukunft in den professionellsten Händen weiß. ◀

Kontakt

Bauer & Reif
Service- und Dienstleistungsunternehmen im Dentalhandel
Heimeranstraße 35
80339 München
Tel.: 0 89/76 70 83-0

Auf dem Kreuz 14–16
86152 Augsburg
Tel.: 08 21/5 09 03-0

Lohstraße 2
07381 Pößneck
Tel.: 0 36 47/41 27 12
www.bauer-reif-dental.de

Der Planungsservice bei Bauer & Reif im Überblick

- Professionelle Hilfe bei Existenzgründungen und Planung von Praxis oder Labor
- Unterstützung bei Standortüberlegungen
- Klärung von Mietvertragsfragen
- Modernisierung einer bestehenden Praxis
- Kalkulation der Kosten
- Kreative Raumkonzepte durch die Planungsabteilung
- Virtuelle Visualisierung der Praxisräume mithilfe des 3-D-Programms Revit
- Optimale Einrichtung, technische Ausstattung und Planung aller Räume
- Abwicklung bis hin zum schlüsselfertigen Ausbau durch das Team
- Umzug in neue Praxisräume
- Installation der Datentechnik

ANZEIGE

Behandlungszeile „GK10/Z+S“

- perfekte Integration durch Form und Funktion
- sowohl schwebend an der Wand als auch mit Sockel montierbar
- hygienisch optimale Oberfläche
- Mineralwerkstoff LG Hi-Macs® erfüllt Hygienerichtlinien
- fugenlose Verarbeitung von Becken und Wischleiste
- Edelstahlgriffe und Einzugsdämpfung bereits bei Standardausführung
- in mehr als 10 Farben lieferbar

Jetzt einfach individuell konfigurieren!

Mehr Infos unter:

www.geilert-kurth.de/konfigurator

Geilert & Kurth GmbH | Altenhof 27 | 04703 Bockelwitz

Telefon: 03 43 21/62 20-00 | Fax: 03 43 21/62 20-01

E-Mail: info@geilert-kurth.de | www.geilert-kurth.de

GEILERT & KURTH

Ice White (Matt/Hochglanz)

Kristallweiß (Hochglanz)

Lichtgrau (Hochglanz)

Grafitgrau (Hochglanz)

Vulkanschwarz (Hochglanz)

Magnolienweiß (Hochglanz)

Caramel (Hochglanz)

Robinrot (Hochglanz)

Olive (Hochglanz)

Weißaluminium (Matt/Hochglanz)

Erhältlich in dieser Farbenvielfalt



Kleinstes Dentalgerätesystem

Das neueste Mitglied der A-dec Produktfamilie heißt A-dec 300™. Bei der Entwicklung dieser Behandlungseinheit haben Designer, Ingenieure, Händler, Zahnärzte und Mitarbeiter intensiv zusammengearbeitet, um ein optimales Ergebnis zu erzielen. So steht der A-dec 300™ nahezu beispiellos für die Integration von Technologie und ist außerdem eines der kompaktesten Systeme auf dem Markt: Modern, einfach und bestens positioniert, um in engste Räume und zu kleinen



Budgets zu passen. Das Komplettsystem besteht aus Stuhl, Arztelement, Lampe, Bildschirm und Helferinneninstrumentierung und ist somit für alle Kunden die erste Wahl, die nach einer günstigen Alternative zum A-dec 500® suchen und dennoch nicht auf Leistung, Service und Kundendienst verzichten wollen. Das Gerät bietet eine Vielzahl von Funktionen, die eine optimale Raumnutzung gewährleisten. Erreicht wird das zum Beispiel durch einen kompakten Steuerkopf, den integrierten Bo-

denanschlusskasten mit kleiner Grundplatte und eine schwenkbare Wassereinheit, die sich jeweils auf den Rechts-/Linksbetrieb anpassen lässt. So wird die Behandlungseinheit zu einem kleinsten Dentalgerätesystem auf dem Markt. Dank des modularen Aufbaus kann der Zahnarzt zusätzlich jene Optionen und Kombinationen wählen, welche am besten zu seiner individuellen Arbeitsweise passen.

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Eurotec Dental GmbH
Tel.: 0 21 31/1 33 34 05
www.a-dec300.com

Einen kühlen Sitz bewahren

Die Münchner Dental-Manufaktur ULTRADENT bietet für Premium-Behandlungseinheiten exklusive Ausstattungen. Der Zahnarztstuhl mit integrierter Belüftung in Rücken- und Sitzpolster oder eingebauter Massagefunktion schafft für Patienten und Zahnärzte ein echtes

Wohlfühlklima. Dabei spielt es keine Rolle, ob die unangenehmen Druckstellen im Auflagebereich durch eine lange Behandlung, von der ängstlichen Erwartung eines Schmerzes oder einfach von sommerlichen Temperaturen herrühren. Die ULTRADENT Komfort-Systeme

für Zahnarztstühle lösen diese Probleme auf

angenehme Art und Weise. Insgesamt sechs geräuschlos arbeitende Lüfter, von denen zwei in der Rückenlehne und vier im Sitzpolster integriert sind, sorgen auf Wunsch für wohltuende Frischluft. Durch das perforierte Echtlederpolster kommt so trockene Umgebungsluft direkt an die Auflageflächen und sorgt hier für sanfte Luftzirkulation. Besonders für längere Behandlungen, wie sie z.B. in der Prothetik, Implantologie oder Chirurgie häufiger vorkommen, bedeutet diese Einrichtung nicht nur Komfort für den Patienten, sondern macht auch für den Zahnarzt die Behandlung eines jetzt entspannten und sich äußerst wohlfühlenden Patienten sicherer und damit auch schneller. Die Massagefunktion, die alle Auflageflächen betrifft, arbeitet in Zusammenhang mit dem angenehmen Softpolster und kann durch eine Fernbedienung vom Patienten selbst eingeschaltet und entsprechend des individuellen Empfindens geregelt werden.



ULTRADENT

Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co.KG
Tel.: 0 89/42 09 92 70
www.ultradent.de

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Hygiene-Team für Behandlungseinheiten

Kaum ein Einrichtungsgegenstand wird so intensiv genutzt wie die Behandlungseinheit und ist dabei so präsent in der Wahrnehmung des Patienten. Damit diese auch nach Jahren noch in einem Top-Zustand ist, hat Dürr Dental ihr mit dem Pflegeduo FD 360 Kunstlederreinigung und FD 366 sensitive Schnelldesinfektion besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Eine regelmäßige Reinigung und Pflege mit

FD 360 hält den Behandlungsstuhl in Bestform. Reinigungsbestandteile, wie Spezialtenside, sorgen für eine porentiefe Sauberkeit, eine spezielle Wirkformel auf Avocadoöl-

Basis für den Glanzeffekt. Die Anwendung ist ganz einfach: FD 360 direkt auf das Kunstleder auftragen und sogleich mit einem Tuch wischen oder – für eine porentiefe Intensivreinigung – auf den mitgelieferten Spezialschwamm auftragen. Danach sind selbst hartnäckige Flecken spurlos verschwunden und selbst intensive, nicht fixierte Plaque-Färbemittel werden aus dem Kunstleder gelöst. Dabei arbeitet FD 360 äußerst schonend und pflegt gleichzeitig das Material. Ebenso materialfreundlich ist die Schnelldesinfektion FD 366 sensitive; insbesondere aufgrund ihres geringen Alkoholgehalts. Gerade empfindliche Oberflächen aus Kunstleder, Kunststoff oder Acrylglas, wie etwa die Polymerisationslampe, können damit nach jedem Einsatz wirksam und schonend zugleich von Kontaminationen befreit werden. Da das gebrauchsfertige Mittel nur eine Minute lang einwirken muss (zwei Minuten mit Tb-Wirksamkeit), hält die Wischdesinfektion zwischendurch den Praxisablauf nicht auf.



DÜRR DENTAL AG
Tel.: 0 71 42/7 05-0
www.duerr.de

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Werkbuch Praxisgestaltung

Persönliche Vorstellungen und Ziele, Botschaft, Farbe, Form, Licht, Material, Funktion, Standort... eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren greifen innerhalb eines Gestaltungskonzeptes ineinander, bedingen und ergänzen einander. Praxisgestaltung ist die Quintessenz aus all diesen Faktoren und deren optische Umsetzung. Praxisräume, in welchen Team und Patient sich gut aufgehoben fühlen, sind zudem eines der diskretesten Marketinginstrumente. Gute Gestaltung kommuniziert das wertige Image



der Praxis nach außen. Das Werkbuch zeigt die Verknüpfungen auf, die es im Rahmen einer ganzheitlichen Praxisgestaltung zu berücksichtigen gilt. Es ist Impulsgeber für ein typisches, auf den individuellen Bauherrn abgestimmtes Erscheinungsbild, ein Werkzeug für eine unverwechselbare Milieugestaltung. Das Buch behandelt v.a. die Themenschwerpunkte: Gestaltungsfaktoren, Grundrissplanung, Corporate Design, Lichtplanung und Farbgestaltung. Diesen Themen zugeordnet, werden grundlegende Fragestellungen aufgezeigt und Checklisten eingeordnet. Das Werkbuch kann und will keine professionelle Planung ersetzen, sondern vielmehr dazu beitragen, den Dialog zwischen Arzt und Planer zu erleichtern und aufzeigen, welche Elemente für eine unverwechselbare Gestaltung maßgebend sind. Die mittlerweile dritte vollständig überarbeitete Auflage wurde um eine Vielzahl von Gestaltungsbeispielen erweitert und ist als Print- und digitale Version erhältlich.

ISBN 3-00-014267-3

Printversion 42,00 €, CD (.pdf) 25,00 €

Bestelladresse: Ute Sölch, Architektin+Innenarchitektin DWB
Schulgasse 21, 92637 Weiden, Tel.: 09 61/4 70 14 26
E-Mail: us@praxisdesign-online.de
www.praxisdesign-online.de

Patientenstuhl mit Wohlfühlfaktor

Belmont Takara bietet mit dem Patientenstuhl „Clair“ die Möglichkeit, den Behandlungsplatz „Clesta II“ mit einem abwinkelbaren Liegesitz auszustatten. Die um 90° abklappbaren Beinauflagen am Behandlungsstuhl bieten besonders älteren, behinderten oder beratungsintensiven Patienten ein gesteigertes Wohlbefinden.

Bei einer Sitzhöhe von 40 cm und der aufrechten Rückenlehne fällt dem Patienten der Einstieg genauso leicht wie das Platznehmen auf dem heimischen Sofa. Beide Füße stehen dabei fest auf dem Boden und die beiden Armauflagen werden problemlos gefunden. Der erhöhte Wohlfühlfaktor zeigt sich bereits beim Beratungsgespräch: Der Patient sitzt dem Zahnarzt als gleichberechtigter Gesprächspartner auf Augenhöhe gegenüber. Die durch die abwinkelbare Beinauflage erreichte Face-to-Face-Position schafft Vertrauen und bewirkt die Entspannung des Patienten. Der abklappbare Patientenstuhl ermöglicht die für den Zahnarzt komfortable 6-Uhr-Position. Eine Untersuchung, eine Abdrucknahme oder eine Funktionsdiagnostik stehend vor dem Patienten durchzuführen ist für den Behandler ergonomisch und bequem, während der Patient gleichzeitig von seiner Sitzposition profitiert. Typisch für Belmont sorgen die leisen, ruhigen Bewegungsabläufe der ölhydraulisch angetriebenen Stühle für zusätzliches Wohlbefinden. Sanft folgt der Ablauf den natürlichen Körperbewegungen des Patienten, was zur Beruhigung und Behaglichkeit beiträgt.



ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: 0 69/50 68 78-0

www.takara-belmont.de

Die Lampe für mehr Ergonomie

Die XO Flex Operationslampe wird in noch größerem Maße den Anforderungen gerecht, welche die European Society of Dental Ergonomics (ESDE) an ergonomische Zahnarztgeräte stellt. Die neue Lampe verfügt über eine dritte Achse, die dafür sorgt, dass das zahnärztliche Team den bestmöglichen Blick in die Mundhöhle erhält, wenn das Licht der Lampe (nahezu) parallel mit der Blickrichtung des Zahnarztes ist. Aufgrund der flexiblen Anbringung der Handgriffe



kann die Lampe leicht in die optimale Position gebracht werden. Einzelheiten zu den von der ESDE erstellten ergonomischen An-

forderungen finden Sie auf der Internetseite www.esde.org. Die bisherige XO Operationslampe (mit zwei Achsen) wird weiterhin angeboten.

Eurotec Dental GmbH

Tel.: 0 21 31/1 33 34 05

www.eurotec-dental.info

ZWP online

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen befinden sich auf www.zwp-online.info

Flexibilität in Form und Service

Ganz nach individuellen Wünschen und Bedürfnissen kann aus den Praxismöbellinien Veranet, Veranet II, Framosa, Voluma und Voluma auf Füßen der Favorit gewählt werden. Die kostengünstigste Möbellinie hat eine gerade Blendenform und Teilauszüge ohne Dämpfungssystem an allen Schubladen und eignet sich hervorragend für den Sterilisationsbereich. Veranet II hingegen erfüllt mit einer geraden Blendenform, Vollauszügen mit Dämpfungssystem an allen Schubladen, Materialmix an allen Schubladen und Blenden, einer Arbeitshöhe von 920 mm, einer höheren Nutzhöhe der Schubladen sowie einer anderen vielseitigeren Schubladenaufteilung alle Kriterien der modernen Praxiseinrichtung. Die Möbellinie Framosa hat eine seitlich gerundete Blendenform, Vollauszüge ohne Dämpfungssystem an allen Schubladen, einen zurückgesetzten Sockelbereich und ist doppelwandig mit Dämmung in allen Hohlräumen



gegen eine zu starke Geräuschbelastung. Die Linie Voluma round & straight kann mit seitlich gekanteten oder runden (Facetten) Blenden bestellt werden. Sie hat außerdem Vollauszüge mit Dämpfungssystem an allen Schubladen für mehr Ruhe und Konzentration im täglichen Praxisablauf. Die Variante Voluma auf Füßen hat eine seitlich gekantete Blendenform, Vollauszüge mit Dämpfungssystem an allen Schubladen und ist bodenfrei für mehr Hygiene in der Praxis. Zusätzlich ist eine Auswahl und beliebige Kombination von 180 RAL Farben ganz ohne Aufpreis möglich.

gegen eine zu starke Geräuschbelastung. Die Linie Voluma round & straight kann mit seitlich gekanteten oder runden (Facetten) Blenden bestellt werden. Sie hat außerdem Vollauszüge mit Dämpfungssystem an allen Schubladen für mehr Ruhe und Konzentration im täglichen Praxisablauf. Die Variante Voluma auf Füßen hat eine seitlich gekantete Blendenform, Vollauszüge mit Dämpfungssystem an allen Schubladen und ist bodenfrei für mehr Hygiene in der Praxis. Zusätzlich ist eine Auswahl und beliebige Kombination von 180 RAL Farben ganz ohne Aufpreis möglich.

Le-iS Stahlmöbel GmbH
Tel.: 03 69 23/8 08 84
www.le-is.de

Installationsfreie Behandlungseinheit

B-Productions präsentiert mit ihrer Behandlungseinheit eine der bedeutendsten Innovationen der letzten Jahre im Bereich der Praxiseinrichtungen. Die P3 ist eine vollkommen installationsfreie und mobile Behandlungseinheit und bietet dem Zahnarzt eine neue Flexibilität und Welt der Unabhängigkeit. Für die Inbetriebnahme müssen lediglich drei Stromstecker angeschlossen werden. Damit ist die Idee des „Plug and Play“ dank B-Productions auch im Dentalmarkt angekommen. Neben der Installationsfreiheit bietet die sehr elegant gestaltete Behandlungseinheit maximale Mobilität. Die Carts können beliebig von einem Ort zum anderen verschoben werden. Die Einheit wird durch den formschönen DENTA-CHAIR und die LED-Behandlungsleuchte DENTA-LED abgerundet. Damit können nun auch die P3-Anwender vom einmaligen „DENTA-LED-Lichterlebnis“ dank einer optimalen Anwendung der Premium LED-Technologie profitieren. Mit der Einführung der DENTA-LED hatte B-Productions vor drei Jahren einen Meilenstein in der Branche gesetzt und erstmals die LED-Technologie in die Zahnarztpraxen gebracht. Mit der Behandlungseinheit P3 lässt B-Productions diesem Meilenstein nun eine weitere für viele Zahnärzte sehr wertvolle Innovation folgen.



B-Productions GmbH
Tel.: +41-31/771 27 28
www.b-productions.com

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 (V.i.S.d.P.)	Tel.: 03 41/4 84 74-3 21	isbaner@oemus-media.de
Redaktion	Carla Senf Antje Isbaner	Tel.: 03 41/4 84 74-1 21 Tel.: 03 41/4 84 74-1 20	c.senf@oemus-media.de a.isbaner@oemus-media.de
Anzeigenleitung	Stefan Thieme	Tel.: 03 41/4 84 74-2 24	s.thieme@oemus-media.de
Grafik/Satz	Josephine Ritter	Tel.: 03 41/4 84 74-1 19	j.ritter@oemus-media.de
Druck	Dierichs Druck + Media GmbH, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel		



Designpreis

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

2010

Einsendeschluss
01.07.2010

iPods und Flatscreen zu gewinnen!

informationen erhalten sie unter: zwp-redaktion@oemus-media.de

www.designpreis.org

>> PaX-Zenith3D

DVT - Free FOV [24x19 - 5x5],
OPG 2-in-1

Neu!



>> PaX-Reve3D

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



>> PaX-Duo3D

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



>> PaX-Uni3D

3D [5x5 oder 8x5], OPG,
CEPH one-shot - modular



> ...für jede Disziplin und Anforderung das richtige 3D Röntgengerät!

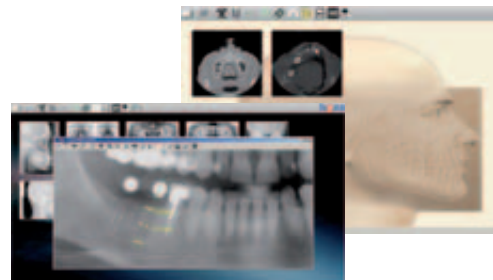
>> PaX-Primo

Das OPG, das in allen
Punkten überzeugt.



>> byzz

Die Bildberatungssoftware, die alle
gängigen digitalen Geräte integriert.



Neues Modul!
>>> **ibzz!**

www.orangedental.de / info. +49 (0)73 51.474 990

orangedental 
premium innovations