



Definitiv keine einfache Angelegenheit, treffen doch diverse Anforderungen aufeinander! Funktionalität, Corporate Design, die richtige Materialauswahl und natürlich die Lichtplanung gehören zu einem guten Design, genauso wie der Standort der Praxis und der Patient an sich.



# Wie plant man eine Zahnarztpraxis?

Autorin: Bettina Hagedorn

Heute bedeutet Zahnhygiene nicht mehr einen halbjährlichen schmerzhaften Besuch beim Zahnarzt, nein der Besuch entwickelt sich zu einer Anwendung, welche sich in die Liste der Kosmetikbehandlungen und Massagen einreihen lässt!

Was bedeutet das? Das Design rückt heute sicher immer mehr in den Vordergrund, lässt es sich doch nicht verleugnen, dass Arztpraxen im generellen nicht nur die medizinische Versorgung bieten, nein auch immer mehr Ärzte Wert auf eine ansprechende Atmosphäre legen.

Die Funktionalität der Praxisräume steht im Vordergrund, der Ablauf muss sitzen wie bei dem Einsetzen eines Inlays. Also stellt sich hier zunächst die Frage:

- Wie genau funktioniert eine Zahnarztpraxis?
- Welche Aufgaben haben die unterschiedlichen Räume zu erfüllen?
- Wie funktioniert der Arbeitsablauf?

- Wie arbeiten Zahnarzt und Zahnarztthelfer zusammen?
- Wie soll der Umgang mit dem Patienten von der Anmeldung in der Praxis bis hin zur Behandlung ablaufen?
- Inwieweit müssen der Empfangsbereich und der Wartebereich miteinander kooperieren?
- Sollen diese als getrennte Bereiche gestaltet werden, um die Privatsphäre des Patienten zu gewähren?

Wie bei allen Projekten gilt es, dies immer im individuellen Gespräch mit dem Kunden herauszufinden und dann später im Entwurf umzusetzen.

In einem Gespräch zwischen Zahnarzt und Innenarchitekt kristallisieren sich die Grundlagen der Planung heraus. Die eigene Vorstellung des Zahnarztes muss herausgefunden und in das Designkonzept mit eingearbeitet werden.

Soll es eine Erweiterung einer schon bestehenden Praxis sein, oder handelt es sich um eine erste Praxis?

Ist dies der Fall, gibt es Farbvorgaben, welche auf ein Corporate Design hindeuten?

Alles Fragen, die in diesem Gespräch zwischen Kunde und Innenarchitekt geklärt werden sollten, man könnte fast von einer Art Bestandsaufnahme sprechen.

Die intensive Auseinandersetzung mit dem Kunden, der die geplanten Räume nutzen und erleben soll, ist genauso selbstverständlich wie der kreative Umgang mit Materialien, Farbe und Licht.

Zusammengefasst: Zuerst kommen die Projektanalyse, die Grundrissplanung und die Konzeption, danach die Entwurfsplanung, die Material- und Möbelauswahl, Lichtdesign, Detailplanung, Konstruktionsdokumentation, die Bauleitung und das Projektmanagement. Am Ende steht ein erfolgreiches Projekt!



# In besten Händen?

Sehen Sie mit Ihrer Praxis oder Ihrem Labor gelassen in die Zukunft? Werden Sie bei Ihrer täglichen Arbeit optimal unterstützt und beraten? Nutzen Sie die Chancen, die der Wandel im Dentalmarkt bietet?

**Wenn ja, dann kennen wir uns schon.**

Pluradent ist ein führendes Dentaldepot mit umfassendem Leistungsspektrum: von der individuellen Beratung über Materialien, Geräte, Planung und Innenarchitektur bis zum technischen Service.

Partnerschaftlich mit Ihnen entwickeln wir wegweisende Konzepte, die den Erfolg Ihrer Praxis und Ihres Labors auch zukünftig sichern.

**Sprechen Sie mit uns über Ihre Zukunft.**

  
pluradent

Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in über  
40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe.  
Mehr dazu im Internet:

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

engagiert  
wegweisend  
partnerschaftlich



### Praxisbeispiel

Die ehemalige Dachgeschosswohnung mit Ausblick auf den Potsdamer Platz in Berlin sollte zu einer Zahnarztpraxis für „Family and Friends“ ausgebaut werden.

Was bedeutet das? Der Kunde hatte schon eine Zahnarztpraxis in unmittelbarer Nähe, welche auch weiterhin genutzt werden sollte, allerdings wollte man in der neuen Praxis dem Patienten eine etwas privatere und entspanntere Atmosphäre als Grundlage schaffen! Zusätzlich sollte ein gewisser Wiedererkennungswert durch das Einsetzen der schon in den alten Praxisräumen grünen Farbe geschaffen werden, das sogenannte Corporate Design.

Genauer gesagt, wurde die sich über zwei Etagen erstreckende Grundrissfläche in zwei Bereiche unterteilt.

Die Behandlungsräume, die Wartelounge und der Empfang befinden sich in der 9. Etage, während der Röntgenraum und das Backoffice in die 10. Etage gelegt wurden. Man hat hier strikt den Patientenbereich von Office und Rückzugszone der Angestellten getrennt. Dies wurde durch den bestehenden Grundriss der ehemaligen Wohnung noch zusätzlich unterstützt. Was sich hier nach einer doch eher typischen Praxis anhört, ist in Realität doch ein Erlebnis von Architektur und Design (siehe Abbildungen).

### Material- und Farbgestaltung

Fährt der Patient erst in einem Wohnhaus mit dem Aufzug in die neunte Etage und betritt er dann die Praxisräume, steht er zunächst in der Wartelounge, bevor er in den Anmeldebereich gelangt.

Das Spiel zwischen Licht und Schatten, die durch Tageslicht durchflutete offene gestaltete Praxis, das Zusammenspiel zwischen unterschiedlichen Materialien und die hellen freundlichen Farben heißen den Patienten willkommen.

Ist es doch in den meisten Fällen so, dass man(n) Frau ein gewisses Unwohlsein beim Besuch einer Zahnarztpraxis empfinden. Deshalb ist es besonders wichtig, Räume zu schaffen, die eine entspannende Wirkung auf den Patienten haben und die allgemein verbreitete Angst vor dem Zahnarzt vergessen machen. Durch das punktuelle Einsetzen der Farbe Grün als Folie auf den Glasschie-





betüren und im Loungebereich, welche eine beruhigende Wirkung auf die Patienten hat, und die Auswahl eines Parkettbodens wurde es vermieden, unterkühlte und sterile Räume zu schaffen.

Heizkörper und Installationen der Haustechnik sind geschickt durch Schreinereinbauten verkleidet worden. Anstelle eines neuen Materials wurde auf die schon im Bodenbereich eingesetzte gekalkte Eiche zurückgegriffen. Ein wichtiger Punkt ist natürlich auch die Einsetzbarkeit der Materialien, speziell in den Nassbereichen, bei den Arbeitszeilen in den Behandlungsräumen und der Sterilisation. Die Materialien müssen pflegeleicht und vor allem gut abwaschbar sein, um immer einen hygienisch einwandfreien Zustand zu gewährleisten.

„Weniger ist mehr“, deshalb ist eine Auswahl an reduzierten Materialien und den passenden Farben, die harmonisch zusammenwirken, sehr wichtig.

Im Fall der Praxis Dr. Mathias Gnauert/Dr. Oliver Redaelli wurde das Grün auch in Hinsicht auf das Corporate Design eingesetzt.

Grundsätzlich gilt aus meiner Sicht: das Einsetzen von Farbe immer in Abstimmung auf die ausgewählten Materialien abzuwägen.

Farbe sollte nur punktuell eingesetzt werden, um einen sogenannten Aha-Effekt zu erzielen. Zuviel Farbe kann auch ins Negative gehen und am Ende einfach nur bunt wirken. Ohne Probleme kann sich die eine oder andere Farbe auch in der Möblierung und in den Accessoires wiederfinden. Auch hier gilt eine harmonische Abstimmung in Bezug auf Material und Farbe.

Wichtig also in der Planung ist das Zusammenspiel der richtig ausgewählten Materialien. Diese sollen harmonisch auf den Patienten einwirken. Der erste Eindruck des Patienten sollte in ein positives Erlebnis verwandelt werden.

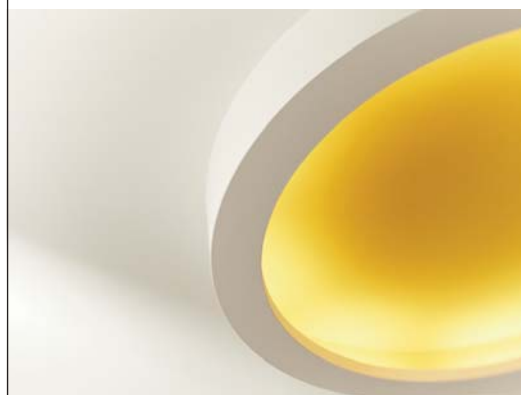
### Lichtgestaltung

Licht spielt eine sehr große und wichtige Rolle. Die präzise Arbeit eines Zahnarztes erfordert eine gleichmäßige Beleuchtung, jedoch sollte auch die Praxis an sich in ein für den Patienten ansprechendes Licht getaucht werden. Ist es doch so, dass ein Innenarchitekt genügend Wissen für eine Grundplanung im Bereich Licht aufweisen kann, ist es aber aus meiner langjährigen Erfahrung in den USA sicher ersterbenswert, einen Fachmann im Bereich Licht mit einzubeziehen.

Die sieben Meter hohe Glasfassade wurde zum ausschlaggebenden Element in den neuen Praxisräumen. Eine offene, nur durch Glas und Trockenbau unterteilte Grundrissfläche erlaubt ein perfektes Spiel zwischen Licht und Schatten im Raum.

So schön diese Glasfassade für den Patienten ist, kann er doch während seiner Behandlung entspannt in den Himmel schauen, desto schwieriger war die Lichtplanung in diesen speziellen Räumen.

Der sehr große Anteil an Tageslicht hat in dieser Praxis zu sehr gezielt und unterschiedlich schaltbaren zusätzlichen künstlichen Lichtquellen geführt. War doch das Licht im Bereich des Behandlungsstuhls auf



## Wir gestalten Ihre neue Welt



**herzog, kassel + partner**

**innenarchitekten  
architekten  
ingenieure**

Kaiserallee 32  
D-76185 Karlsruhe

tel. 0721. 83 14 25-0  
fax 0721. 83 14 25-20

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



die Arztleuchte am Stuhl reduziert, wurden die Arbeitszeilen durch punktuelle Downlights zusätzlich beleuchtet. Indirekte Lichtquellen, wie z. B. unter den Arbeitszeilen, haben nicht nur das schwebende Design der Zeile hervorgehoben, sondern haben dem Raum eine zusätzliche, nicht zu aufdringliche Lichtquelle geboten.

In den öffentlichen Bereichen, wie der Wartelounge und des Empfangs, wurde mit eingebauten Downlights eine Atmosphäre der Geborgenheit geschaffen.

### Privatsphäre des Patienten

Schlussendlich kommen wir noch zur Privatsphäre des Patienten. Transparenz vermitteln und gleichzeitig direkte Einblicke verhindern. Die räumliche Trennung der Behandlungsräume wurde durch eine geradlinige Treppe erreicht, welche ein dominierendes Designelement in den kathedralenartigen Räumen darstellt. Glasschiebetüren und Glasdurchblicke wurden durch das Einsetzen von farbiger Folie gezielt dazu genutzt, das Licht in den Raum zu lassen, jedoch neugierige Blicke zu verhindern.

Durch die dominierende Architektur der Glasfassade sind in diesem speziellen Fall die Räume nach oben offen. Was bedeutet das für die Privatsphäre? Durch das Einset-

zen einer sogenannten Diskretionsbeschallung gelang es, trotz der Offenheit der Räume, die Diskretion des Patienten zu wahren.

Jeder der Behandlungsräume wie auch die Wartelounge wurden mit dafür erforderlichen Lautsprechern versehen. Die regelbare Hintergrundmusik hilft nicht nur der Privatsphäre, sondern auch dem Patienten, sich zu entspannen und schafft rundum ein Gefühl der Geborgenheit im Gegensatz zu der immer wiederkehrenden Angst vor dem Besuch beim Zahnarzt. ◀

## kontakt

Bettina Hagedorn  
 Dipl.-Ing. Architecture/  
 interior architecture  
 Mohrenstraße 34  
 10117 Berlin  
 E-Mail: b.hagedorn@  
 hagedorn-interior.com  
 www.hagedorn-interior.com

## autorin

Nach dem Studium der Architektur an der Universität Wuppertal mit Abschluss zur Dipl.-Ing. Architektin und Dipl.-Ing. Innenarchitektin begann im Jahr 2000 Bettina Hagedorns erstes Engagement in Dallas, USA, als Innenarchitektin bei Staffelbach Design.

In enger Zusammenarbeit mit Kreativdirektor Andre Staffelbach und einem ausgewählten Team wurden zahlreiche große Büroprojekte in ganz USA realisiert.

Zurück in Deutschland, gründete Bettina Hagedorn im Sommer 2006 ihr eigenes Büro in Berlin. Seither zählen Projekte in den Bereichen Office, Hotel sowie zahlreiche Einzelprojekte zu den Schwerpunkten ihrer Tätigkeit. Mit der Zahnarztpraxis Dr. Redaelli/ Dr. Gnauert gewann Sie den „ZWP Designpreis 2009 – Deutschlands schönste Zahnarztpraxen“ in der Kategorie „Bester Behandlungsraum“.

# Zuverlässig

Kreative Innovationen, durchdachtes Design, bleibende Integrität: A-dec 500® stützt sich auf eine Jahrzehnte lange Zusammenarbeit mit Zahnärzten in aller Welt. Ob es Ihnen auf die nahtlose Integration von Technologien oder die außergewöhnliche Ergonomie eines durchdachten Designs ankommt – Sie können sich einer hohen Zuverlässigkeit und konstanten Nutzungsfreundlichkeit sicher sein.

In einer Welt, die Verlässlichkeit verlangt, bietet A-dec eine solide Lösung ohne jegliche Kompromisse.



**a dec**<sup>®</sup>  
reliablecreativesolutions

Behandlungsstühle  
Zahnarztelemente  
OP-Lampen  
Schränke  
Handstücke  
Wartung

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem örtlichen A-dec-Vertragshändler oder kontakt Eurotec Dental GmbH, Tel.: 02131 - 133 34 05, Fax: 02131 - 133 35 80, email: [info@eurotec-dental.info](mailto:info@eurotec-dental.info).

©2010 A-dec® Inc.  
Alle Rechte vorbehalten.



**ZWP online** NEWS FACHGEBIETE FIRMEN & PRODUKTE EVENTS KAMMERN & VERBÄNDE AUS- & WEITERBILDUNG

Firmen

**MIS Implant Technologies GmbH**

Paulinenstraße 12a, 32427 Minden  
 Telefon: 0571-9727 690  
 Telefax: 0571-9727 691  
 E-Mail: [service@mis-implants.de](mailto:service@mis-implants.de)  
 Internet: <http://www.mis-implants.de>

**MIS Innovations: Make it simple!**

Die MIS Implant Technologies GmbH wurde 1995 in Israel gegründet. Heute werden die Produkte in mehr als 50 Ländern vertrieben. International hat sich das innovative Unternehmen mittlerweile einen Marktanteil von über 5% gesichert, im Mutterland Israel ist MIS unangefochtener Marktführer.

Die angebotene Produktpalette umfasst eine umfangreiche Range an hochwertigen Implantaten und vielseitigen Aufbauanteilen. Auch im Bereich der Gewebeforschung und -züchtung steht MIS für erstklassige und bedarfsorientierte Produktangebote.

Schwerpunkt bilden die vier Hauptimplantate BIOCUM, SEVEN, MISTRAL und UNO, die in ihrer Gesamtheit alle gängigen Indikationen abdecken. Jedes Implantat folgt dabei konsequent der Firmenphilosophie „Make it simple“. Denn sie werden alle mit einem sehr übersichtlichen Chirurgie-Set verarbeitet, das eine problemlose und schnelle Rekonstruktion mit hoher Erfolgsrate garantiert.

MIS steht seit der Gründung für eine hohe Dynamik und umfassende Serviceleistungen. Besonders wichtig: Die aktive und dialogorientierte Kundenbetreuung. Denn erst das Feedback der Kunden und der direkte Austausch erlauben Einblicke in die Marktanforderungen, die dann direkt in die Entwicklungsabteilung weiter gegeben werden können.

**Innovative Implantatsysteme**

Während viele Unternehmen mit stagnierenden Umsätzen und schwierigen Marktbedingungen zu kämpfen haben, freuen sich die Mindener Implantatepezialisten von MIS Germany auch 2010 über positive Geschäftszahlen.

So konnte MIS – wie bereits in 2009 – auch in der ersten Jahreshälfte 2010 den Umsatz erneut im zweistelligen Bereich steigern. Grundlage der weiterhin positiven Entwicklung bilden neben dem kundenorientierten Service vor allem individuelle Produktlösungen und der sinnvolle Ausbau des bestehenden Portfolios.

So wurde die Produktpalette nicht nur bei den Implantaten, sondern zuletzt besonders auch im Bereich der Biomaterialien erweitert z.B. mit der 4BONE Produktlinie oder dem Knochenersatzmaterial BondBone. Mit diesen Produkten werden jetzt erstmals auch deutlich breitere Zielgruppen als bisher bedient. Weitere Innovationen rund um dieses Segment sollen folgen.

Neu ist seit diesem Jahr auch ein Aufklärungsfilm für Patienten zum Thema Implantate, mit dem der Zahnarzt seine Patienten umfassend zum Thema informieren kann und den interessierte Praxen kostenlos bei MIS bestellen können. Aber nicht nur in Deutschland, auch weltweit befindet sich MIS weiter im Aufwind. So konnte Anfang dieses Jahres das neue MIS-Headquarter in Israel fertiggestellt und in Betrieb genommen werden. Auf mehr als 10.000 m<sup>2</sup> werden dort die Produkte für den Vertrieb in mittlerweile über 60 Länder hergestellt.

**Produkte**

	<b>BIOCUM</b> Das klassische Implantat für zweizeitige und einzeitige Verfahren <a href="#">mehr zum Produkt</a>		<b>SEVEN</b> Perfekte Lösung bei schwach strukturierte Knochen <a href="#">mehr zum Produkt</a>
	<b>MISTRAL</b> Das Implantat für erhöhte Seitenzahnhöhe <a href="#">mehr zum Produkt</a>		<b>UNO</b> Hohe Primärstabilität bei schwierigen Platzverhältnissen <a href="#">mehr zum Produkt</a>

**MIS Produkt Katalog**

[zum Katalog](#)

**Literaturtiteln**

24.03.2010  
Auf Erfolgskurs  
Autor: MIS  
[zum Artikel](#)

28.09.2009  
Implantate in der ästhetischen Zone  
Autor: Dr. med. stom Georg Tafel  
[zum Artikel](#)

23.02.2009  
Statement IDS  
Autor: ZWP Redaktion  
[zum Artikel](#)

Jetzt auch als iPad- und Tablet-PC-Version verfügbar!

Besuchen Sie uns auf: [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

