

70 QUADRATMETER

ALLES
OPTIMAL
GENUTZT!



TINY PRAXIS

Kleine Lösung mit GROSSEM POTENZIAL

PRAXIS

WOHNEN

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

PRAXISKONZEPT /// Klein, aber fein und praktikabel – das steckt hinter dem angesagten Bau- und Lebensstilkonzept „Tiny House“. Dabei wird bei Entwurf und Bau aus weniger mehr gemacht, indem auf Überschüssiges verzichtet wird und sich Funktion, Kreativität und Ästhetik auf kleinstem Raum hochwertig verbinden. Als der Zahnärztin Edeltraut Block ihre Praxisräumlichkeiten gekündigt wurden, entstand in Deggenhausertal am Bodensee aus der Not heraus und angelehnt an die „Tiny House“-Bewegung auf 70 Quadratmetern die erste „Tiny Praxis“ Deutschlands. Im Interview verrät Edeltraut Block die Vorteile und Herausforderungen des Konzeptes im zahnärztlichen Praxisalltag.



für schmerzfreie Injektionen



Frau Block, Zahnarztpraxen werden heutzutage ja eher größer als kleiner geplant. Warum haben Sie sich für eine „Tiny Praxis“ entschieden?

Durch die Kündigung meiner damaligen Praxisräumlichkeiten musste ich mir überlegen, ob für mich eine Tätigkeit als angestellte Zahnärztin infrage kommt oder ob ich mir neue Praxisräume suchen möchte. Ich bin alleinerziehend und habe zwei Kinder im schulpflichtigen Alter, ich konnte also nicht sagen: Egal, wo die Praxis ist, wenn sie mir gefällt, nehme ich sie bzw. steige mit ein. Ich brauchte eine Lösung in unmittelbarer Nähe, um neben meinem

Beruf auch meinen zwei Kindern gerecht werden zu können. Dazu kamen natürlich auch meine finanziellen Verpflichtungen, die bedient werden mussten. Da ich keine passende Praxis finden konnte, habe ich mich für die Lösung Tiny Praxis entschieden.

„Ein wichtiger Vorteil ist die
KOSTENERSPARNIS
im Vergleich zu gemieteten Praxisräumen
einer regulär dimensionierten Praxis.“

Wie gestaltete sich der Bauprozess Ihrer Tiny Praxis?

Im Mai 2020 bekam ich die Kündigung für meine alten Räumlichkeiten und im November entschied ich mich, nach der bis dato erfolglosen Suche nach passenden Räumen, die Praxis an mein Wohnhaus anzubauen. Die heutige Praxis steht auf dem ursprünglich für eine Garage gedachten Platz. Mit der Zustimmung der Gemeinde bekam meine Architektin den Startschuss für die Planung. Es mussten wichtige Fragen geklärt werden: Was ist notwendig? Welche Bestimmungen müssen umgesetzt werden und wie? Ich hatte großes Glück mit meiner Architektin. Sie war mir in dieser ersten Phase eine große Unterstützung und hat, neben der Planung, auch viele Klärungsprozesse mit den Behörden übernommen. Am 1. April 2021 war dann der erste Spatenstich, und im Juli konnten wir die Praxis bereits eröffnen. Mein Praxisplaner, meine Architektin sowie die Baufirma haben sehr gut zusammengearbeitet und so eine schnelle Umsetzung des Projektes ermöglicht. Schlussendlich war die Praxiseröffnung, wenn auch mit einer Woche Verzögerung, ein großer Erfolg – aber auch ein extrem großer Kraftakt.

Worin sehen Sie klare Vorteile im Konzept der reduzierten Praxis?

Ein wichtiger Vorteil ist die Kostenersparnis im Vergleich zu gemieteten Praxisräumen einer regulär dimensionierten Praxis. Die 70 Quadratmeter sind optimal genutzt, man hat keinen überflüssigen Platz oder überflüssige Geräte als Staubfänger. Damit eignet sich das Praxiskonzept beispielsweise auch beson-



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektioneinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner



RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com

www.calaject.de

KEIN ÜBERFLÜSSIGER PLATZ

Johannes Wosilat, Wosilat Fotografie, www.wosilat.de

ders für Zahnärzte mit Spezialisierung, da diese einfach nicht das gleiche Arsenal an Gerätschaften benötigen wie Generalisten. Zusätzlich sind auch die laufenden Betriebskosten geringer: Es müssen weniger Räumlichkeiten beheizt werden bzw. heizen sich diese durch den geringeren zur Verfügung stehenden Raum teilweise von allein auf. Alles ist näher beieinander, es gibt keine uneinsehbaren Nischen und keine langen Gänge. Wer am Empfang sitzt, hat das gesamte Praxisgeschehen im Überblick. Damit fallen Absprachen weg, da alle so nah beieinander sind. Das vereinfacht auch die Prozesse innerhalb des Praxisalltags. Durch den geringeren Raum für das Personal ist es aber notwendig, dass Mitglieder des Teams bereit sind, mehr als nur eine Aufgabe zu übernehmen. Gleichzeitig bieten wir unseren Patienten auch eine intimere und persönlichere Behandlung und Betreuung, die in vergleichsweise größeren Praxen vielleicht auch einfach nicht im gleichen Maße möglich sind. Die Patienten sind sehr nah dran am Geschehen, was bei vielen auch die Wertschätzung für unsere Arbeit erhöht hat. Ein großer persönlicher Vorteil ist der kurze Arbeitsweg, weshalb ich außerhalb der Behandlungszeiten natürlich sehr flexibel bin. Ich kann spontan noch Dinge erledigen und muss dafür nicht extra in die Praxis fahren.

Was waren die Herausforderungen, mit denen Sie und Ihr Team in der Praxisplanung konfrontiert waren?

In der Bauphase mussten meine Wünsche und Ziele für die nächsten Jahre optimal beachtet werden. Man muss sich im Klaren darüber sein, was man mit der eige-

TINY PRAXIS

Ein Händchen für die Materialbestellung

Eine Tiny Praxis muss mit ihren begrenzten Lagermöglichkeiten kreativ umgehen. Hier spielt eine kurz- wie weitsichtige Materialbestellung eine essenzielle Rolle, um die Lagerhaltung so gering und zugleich ausreichend zu gestalten. Das Konzept Tiny Praxis braucht damit – mehr als ihr XXL-Pendant – eine durchdachte Organisation und Warenwirtschaftsplanung.

nen Tätigkeit realisieren möchte, man kann sich leider nicht mal „schnell“ umentscheiden, da dies immer mit anderen Anforderungen an die Räumlichkeiten verbunden ist. Kleine Veränderungen sind immer möglich, aber größere sind einfach aufgrund des Platzes schwieriger umzusetzen. Deshalb ist es wichtig, sich mit Beginn der Planung mit den unterschiedlichen Fragen auseinanderzusetzen: Wie viele Behandler sollen in meiner Praxis arbeiten? Wie sollen diese arbeiten? Wie sieht es mit dem Fachpersonal aus? Bei größeren Personalplanungen kommt das Konzept der Tiny Praxis an seine Grenzen, deshalb muss genau überlegt werden, ob die eigenen Vorstellungen mit dem Konzept wirklich umgesetzt werden können.

Was würden Sie Zahnärzten, die sich für ein solches Konzept für ihre eigene Praxis interessieren, für die Umsetzung und Planung empfehlen? Was müssen sich diese vielleicht auch bewusst machen?

Was ich besonders empfehlen kann oder möglichen Tiny Praxis-Gründern ans Herz legen würde: Nehmen Sie sich genügend Zeit für die Planung Ihrer Praxis. Gerade aufgrund des geringeren Raums muss genau überlegt werden, was benötigt wird und wie man die Räumlichkeiten möglichst effektiv nutzen kann. Bei mir musste es sehr schnell gehen, aber niemand kann garantieren, dass das noch mal so glatt läuft. Aktuell arbeiten wir an einer Vorlage zur Umsetzung des Konzeptes Tiny Praxis, um damit künftige Gründer unterstützen zu können und vielleicht auch Fehler – die ich und mein Team in der Planung gemacht haben – für andere sichtbar und vermeidbar zu machen. Ich glaube, dass die Tiny Praxis ein gutes Konzept für viele Zahnärztinnen von heute ist. Der Frauenanteil in der Zahnmedizin wird immer größer, aber gleichzeitig spielen Frauen immer noch eine größere Rolle in der Kinderbetreuung als vergleichsweise Männer. Das Konzept bietet aus meiner Erfahrung die Möglichkeit, familiäres Leben und den Praxisalltag gut zu vereinen.

RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD IHRER PATIENTEN. DAS SCHÜTZT DEN REGENWALD.

Recyceltes Zahngold bedeutet: weniger Goldabbau.
Und damit weniger Raubbau am Regenwald.

Machen Sie es daher wie viele Praxen – motivieren
auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling.

Schon heute verwenden wir für die Produktion unse-
rer Edelmetall-Dentallegierungen recyceltes Gold
oder Gold aus konfliktfreien Quellen – ausnahmslos.

So geht's

1. Kostenloses Praxis-Aktionspaket anfordern
und Patienten informieren.
2. Zahngold sammeln.
3. Zahngold zur Reinigung, Schmelze und Analyse
an Kulzer senden.
4. Gutschrift für die analysierten Edelmetalle Gold, Silber,
Platin und Palladium erhalten.

Mehr unter: www.kulzer.de/zahngold



PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS ANFORDERN



VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

Telefon: 0800/4372 522 + Taste 3

E-Mail: zahngold@kulzer-dental.com

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP