



PRAXISREDESIGN // Der erste Eindruck zählt auch beim Betreten einer Zahnarztpraxis. Um dem Patienten stets ein modernes Ambiente zu bieten, dass die eigene Kompetenz reflektiert und in dem sich dieser willkommen fühlt, lässt sich eine Umgestaltung der Praxisräume gelegentlich nicht vermeiden. Der Wartebereich und Empfang nehmen dabei einen besonderen Stellenwert ein. An einem Beispiel aus der Praxis betont die Autorin den Wert eines gezielten Redesigns für die Außenwirkung und gleichzeitig, wie wichtig es ist, sich selbst treu zu bleiben.

RECYCLE IT

MODERNES AMBIENTE IM NORDIC STYLE

Christine Göke/Düsseldorf



Die Gründe für einen Praxisumbau sind vielfältig, haben jedoch immer den gleichen Ursprung:

Irgendwann ist man seiner Praxiseinrichtung, sei sie noch so gepflegt, überdrüssig, vielleicht trifft sie nur noch in Teilen den Zeitgeist, oder aber der persönliche Geschmack, eventuell sogar der Praxisinhaber, haben sich geändert, kurzum, man hat sich an der Einrichtung satt gesehen und sucht das Facelift durch eine optische Veränderung.

Oftmals reichen Veränderungsmaßnahmen in einzelnen Bereichen aus, um ein deutlich neues Ambiente zu schaffen. Wichtig ist hierbei, auf eine qualitativ hochwertige Ausstattung und eine klare Formensprache zu setzen, möchte man nicht wieder nach kurzer Zeit ein zu modisches Interieur erneut ersetzen

müssen. Man sollte sich selbst immer treu bleiben, den eigenen Stil deutlich prüfen und ohne Umschweife umsetzen, um sich nicht im schlimmsten Fall nach einer Renovierung wie ein Fremdkörper in den eigenen Räumen zu fühlen. Es muss nicht jeder Trend mitgemacht werden, ganz im Gegenteil, denn Trends unterliegen dem Zeitgeist, und der wechselt manches Mal schneller als ein Wimpernschlag – daher sollte unbedingt immer auf die Langlebigkeit eines neuen Konzeptes geachtet werden.

Der erste Eindruck zählt

Der Empfangs- und Wartebereich prägen das Gesicht der Praxis besonders deutlich, ausschließlich sie bieten, im Ge-

gensatz zu den Behandlungszimmern als Arbeitsbereiche, dem Praxisinhaber die Möglichkeit, sich und seinen Geschmack persönlich einzubringen.

Fragen sie ihre Patienten, werden Praxisbetreiber nahezu ausschließlich Beschreibungen und Einschätzungen der Eingangsbereiche („neu/alt, modern/unmodern, schick/repräsentativ“ bis hin zu „na ja...“) erhalten. Der erste Eindruck, und dieser entsteht nun mal beim Betreten einer Praxis, prägt sich entscheidend ein – bei Neupatienten kann dies so weit führen, dass sie in diesem Moment bereits entscheiden, ob sie sich so wohlfühlen, dass sie ein zweites Mal wiederkommen werden.

Der Empfang schafft die vertrauensvolle Basis, in der der Patient sich willkommen, wertgeschätzt und gut aufge-



Abb. 1: Empfang vor der Umgestaltung mit Tresen in glatter Holzoptik passend zum Wandschrank.

hoben fühlt, eine qualitativ gute und möglichst schmerzfreie Behandlung bestätigt dann in der Folge erst dieses positive Gefühl.

Ganz wichtig ist auch der Aspekt, dass von der Optik einer Praxis indirekt Rückschlüsse auf das Können des Praxisbetreibers gezogen werden. Sind Empfangs- und Wartebereich alt und gar unmodern, können in den Gedanken der Patienten Ärzte und Personal keinesfalls mit einem

modernen, aktuellen Wissensstand verknüpft werden.

Wohlgemerkt, all dies findet schon „vorne“, direkt hinter der Eingangstür statt, da dort die größte Möglichkeit der individuellen (Selbst-)Darstellung des Praxisbetreibers besteht, und noch einmal ganz deutlich gesagt, reflektiert der Patient, bewusst oder auch unbewusst, auf Kunst und Können, und auch auf den Wissensstand der Ärzte und Mitarbeiter.

Erreicht der Patient den Behandlungsbereich, steht sein erstes Urteil bereits fest. Ist es durch die Optik im vorderen Bereich bereits negativ belastet, hat der Arzt es nachweislich schwerer, den Patienten von seinem Können zu überzeugen. Mithilfe der Ausstattung der Behandlungsräume wird dies sicherlich nicht geschehen, denn die (Hoch-)Wertigkeit der dentalen Technik kann der Patient im Normalfall überhaupt nicht einschätzen.

Abb. 2a und b: (a) Übergang zum (b) Wartebereich im ursprünglichen Design.

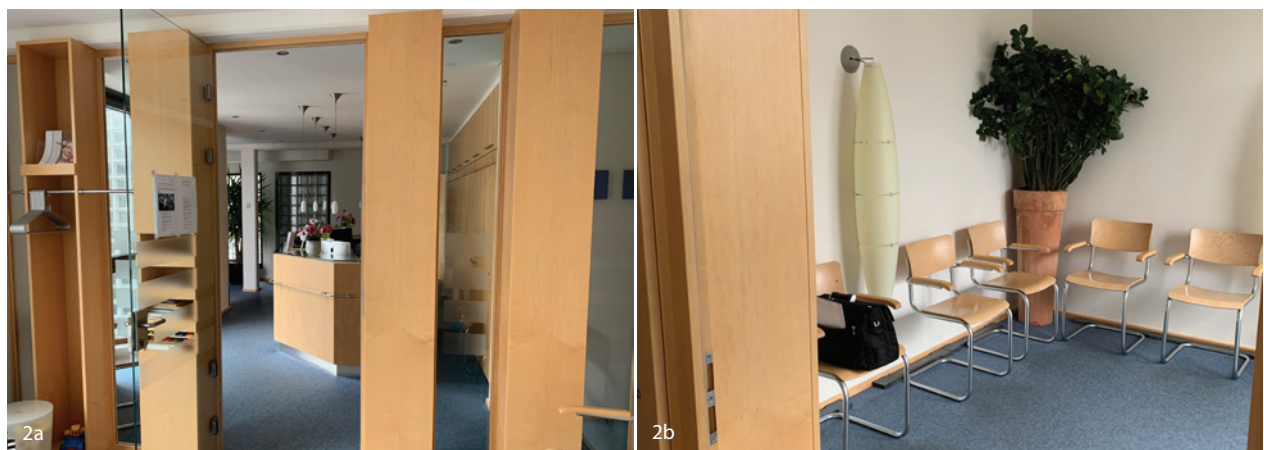




Abb. 3 und 4: Redesign der Wandverkleidung in grober Holzpaneeloptik mit schwarzen Fugen.

Das Behandlungszimmer als Arbeitsbereich ist grundsätzlich clean, schlicht, und höchstens mit einem schönen Bild oder einer interessanten Tapete geschmückt. Hier ist der Patient gedanklich bereits viel zu sehr bei seiner bevorstehenden Behandlung, und es zählen andere Aspekte als im Empfangsbereich. Die Behandlung muss fast steril wirken, um Vertrauen zu schaffen, ist also das komplette Gegenteil zum Entree.

Redesign

So, wie eingangs beschrieben, erging es auch Dres. Lenzen mit ihrer Praxis, seit Jahren etablierte Fachzahnärzte für Oralchirurgie und Endotologie in Mechernich.

Der hochwertige Eingangs- und Wartebereich wurde stets hervorragend gepflegt und befand sich somit eigentlich in einem Zustand, der keine Erneuerung oder Veränderung benötigt hätte. Eigentlich ... Dennoch entschieden sich die Praxisbetreiber dafür, dem Entree durch die Erneuerung einiger optischer Elemente ein Facelift zu gönnen. Über die Jahre hatten sie sich zwar nicht an der zeitlosen Ausstattung, jedoch an den eingesetzten Materialien satt gesehen (Abb. 1 und 2). Wie es eben so ist, der persönliche Geschmack verändert sich, und alles hat seine Zeit.

Mit der Umsetzung ihrer Wünsche beauftragte das Ärztehepaar den Düsseldorfer Praxisplaner und Innenarchitekten Hartwig Göke und sein Büro GÖKE

PRAXISKONZEPTE. Die Aufgabe lautete, den Bereichen Empfang und Warten ein neues, modernes und hochwertiges Gesicht unter weiterer Nutzung des vorhandenen Mobiliars zu verleihen, wobei das Vorhandene nicht zwingend wiedererkennbar sein musste.

Hier galt es nun, das zeitlose Design der Ursprungseinrichtung gegen eine ebensolche Neuauflage auszutauschen, die das bisher hochwertige Bild der Praxis fortsetzen und zudem noch ein Sahnehäubchen platzieren sollte. Es sollte modern, aber keinesfalls modisch werden, klassische und hochwertige Eleganz war gefragt, ohne in irgendeiner Form bieder zu erscheinen.

Das Grundkonzept war schnell gefunden und konnte die Ärzte mithilfe von

Abb. 5a und b: Der umgestaltete Wartebereich: Die bisherigen Stühle nun passend zum Designkonzept in Schwarz.

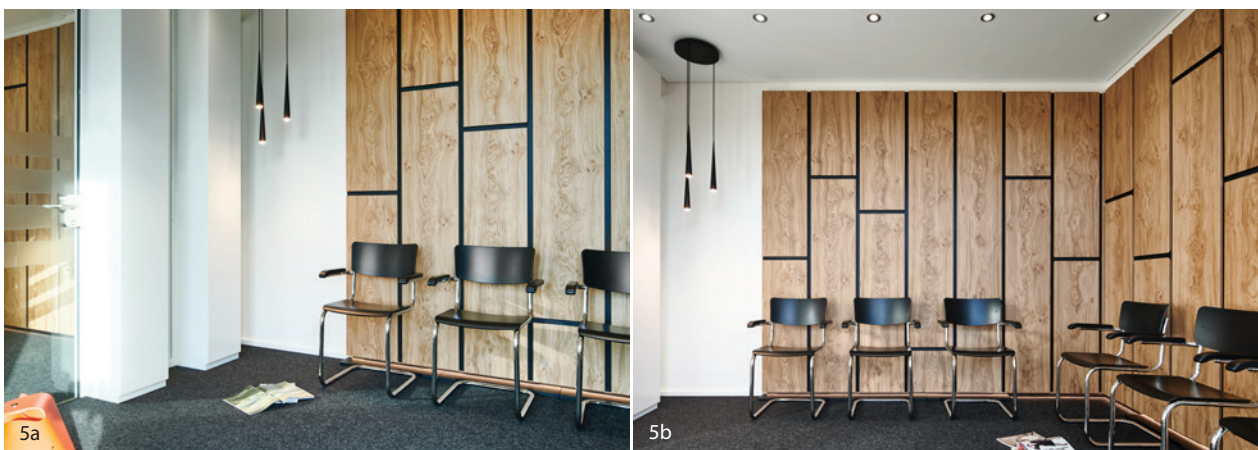




Abb. 6: Das Gesamtbild wird vom Nordic Style geprägt: Der Empfangsbereich zeigt sich mit neuem Bodenbelag, indirekter Beleuchtung durch schwarze Designerleuchten und weißem Counter modern, clean, zeitlos und hochwertig.

3D-Visualisierungen, die den Kunden eine plastische Vorstellung der zu erwartenden Optik ermöglichen, überzeugen, und so folgte rasch der Umbau im Bestand.

Die Empfangsmöbel wurden dabei komplett erhalten, erhielten jedoch eine völlig neue und dadurch gänzlich andere Optik. Die vorhandene Schrankfront des Empfangs zeigt sich nun in einer sehr groben Holzpaneeloptik mit schwarzen Fugen (Abb. 3 und 4), die sich als Wand-

verkleidung fortsetzt und sich zudem im Wartebereich wiederholt, sodass beide Bereiche optisch miteinander verschmelzen, obwohl sie durch eine Glaswand getrennt sind (Abb. 5a und b). Der ehemalige Holzcounter bildet jetzt in klarem Weiß hierzu einen deutlichen Kontrast. Das Gesamtbild wirkt durch die geschickte Kombination von neuem Bodenbelag, indirekter Beleuchtung, stylischen schwarzen Designerleuchten und passenden, schö-

nen Wartezimmerstühlen modern, clean, zeitlos, äußerst hochwertig und orientiert sich optisch am sehr gefragten Nordic Style (Abb. 6).

Die Intensität und Ausdrucksstärke der Holzmaserung werden durch die insgesamt farbliche Zurückhaltung sämtlicher umgebender Materialien deutlich in den Fokus des Betrachters gerückt, ohne aufdringlich zu wirken. Die Ausstattung ist stimmig, rau und keinesfalls lieblich.

Fazit

Hier ist unverkennbar weniger mehr – und man erkennt eindeutig, dass Geradlinigkeit und puristische Optik im gekonnten Dialog mit Designklassikern in der Lage sind, speziell im repräsentativen Empfangs- und Wartebereich ein durchweg positives Wohlfühlgefühl zu erzeugen, in dem der Patient sich sehr willkommen fühlt und sich gleichzeitig die Praxisbetreiber aktuell, modern und qualitätsbewusst präsentieren.

Die schlichte Eleganz der ersten Einrichtung hat durch das Facelift eine erneute Aufwertung erhalten, die Zahnärzte sind ihrem Stil treu geblieben und können selbstbewusst in die Zukunft der Praxis blicken.

Insgesamt präsentiert sich mit dem neuen Empfangs- und Wartebereich ein sehr gelungener Umbau, der der Praxis ein modernes, hochwertiges und eindeutig zukunftsweisendes Gesicht verliehen hat.

Fotos: © Joachim Grothus Fotografie, Herford
www.joachimgrothus.de

CHRISTINE GÖKE
GÖKE PRAXISKONZEPTE
Collenbachstraße 45
40476 Düsseldorf
www.goeke-praxiskonzepte.de



Venus Diamond ONE

Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen.

Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarbkonzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

Bieten Sie Langlebigkeit – langlebige Restaurationen mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“.

Empfehlen Sie Verträglichkeit – Frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit

© 2021 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.
Kulzer GmbH · Leipziger Straße 2 · 63450 Hanau · Deutschland · kulzer.de



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Jetzt Aktionspaket bestellen per Fax an 06181 9689 2982.

Menge (max. 5 Kits pro Praxis)	☐	Venus Diamond ONE Basis Kit – Spritzen (2x 4 g Spritzen Venus Diamond ONE, 1x 1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2 ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 39 %)
	☐	Venus Diamond ONE Basis Kit – PLT (30x 0,25 g PLT Venus Diamond ONE, 1x 1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2 ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 36 %)

Handelspartner/Depot _____ Ort _____

Ansprechpartner/Name der Praxis _____

Firmenstempel

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____ Datum/Unterschrift _____

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung und Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten (Name, Adresse und E-Mail-Adresse) für Zwecke der Beratung durch die Kulzer GmbH ein. Wenn ich mich auf der Kulzer Webseite für Newsletter anmelde oder Informationen zu Produkten und Dienstleistungen anfordere, wird Kulzer meine personenbezogenen Daten unter Umständen dazu nutzen, die E-Mail-Aussendungen für mich zu optimieren und mir weitere Informationen per E-Mail zuzusenden. Falls ich hiermit nicht einverstanden sein sollte, kann ich dies jederzeit mitteilen, damit Kulzer meine personenbezogenen Daten entsprechend sperren bzw. löschen kann. Ich kann mich von den Mailings selbstverständlich jederzeit wieder abmelden.
* Lieferung und Berechnung der Ware erfolgen über Ihren Handelspartner. Es gelten die Preise Ihres Handelspartners. Aktion nur gültig bei teilnehmenden Fachhandel.