

Interview

Praxisplanung und Einrichtung professionell realisieren

Seit gut vier Jahren plant Hartwig Göke Praxiskonzepte mit Sitz in Düsseldorf überregional Arzt- und Zahnarztpraxen. Seit gut zwei Jahren ergänzt Praxiskonzepte Plus als separate Vertriebsfirma für Einrichtungen, Leuchten und Accessoires die erfolgreiche Arbeit des Innenarchitekten. Die Redaktion der Dentalzeitung sprach mit Dipl.-Ing. Hartwig Göke über seine Arbeit.



Hartwig Göke,
Praxiskonzepte Plus

Herr Göke, uns interessiert, wie Sie das Thema Praxisplanung angehen!

Nun, das Thema Praxisplanung ist, wie Sie wissen, sehr vielfältig. Ich unterscheide in erster Linie zwischen dem Renovierer und natürlich dem klassischen Neugründer, der entweder eine Praxis übernimmt oder aber neue Räume bezieht. Beides sind interessante Aufgaben.

Der Renovierer arbeitet in der Regel seit geraumer Zeit in der Praxis, Arbeitsabläufe haben sich etabliert, aber optisch ist die Praxis in die Jahre gekommen, der Betreiber wünscht sich einen moderneren Gesamtein-

druck. Häufig sind neue Hygienevorschriften der Anstoß, unter Umständen nicht nur den Teppichboden zu entfernen, sondern auch insgesamt etwas für die Optik zu tun, was auch mit der Modernisierung des Empfangs und des Wartebereiches einhergeht.

Der Neugründer, der eine etablierte Praxis übernimmt, steht vor ganz ähnlichen Fragen. Wo setzt er seinen Schwerpunkt? Investiert er in die Technik oder in die Optik?

Was sollte er aus Ihrer Erfahrung tun?

Die Frage ist nicht ganz leicht zu beantworten. Aus



Zeitlose Komponenten
– Weiß und Holz – in
Verbindung mit Farbe
eine Augenweide!

meiner Sicht kann ich in erster Linie zu einer optischen Lösung raten. Ich bin der Ansicht, dass der Übernehmer frischen Wind in die Praxis bringen muss, es bedeutet aber nicht, dass er die komplette Praxis umkrempeln muss. Wie schon zuvor kurz beschrieben, ist durch einen zeitgemäßen Bodenbelag, frische Farbe an den Wänden und einen neuen oder veränderten Empfang viel getan.

Aber Sie richten doch Praxen auch komplett ein?!

Selbstverständlich. Im Grunde genommen richte ich Praxen vom ersten Strich, der grundsätzlich im Dialog mit dem Kunden entsteht, bis hin zur nahezu kompletten Fertigstellung ein. Dabei gehe ich mit jedem neuen Kunden immer ganz ähnlich vor.

Zunächst steht die Analyse des Grundrisses bzw. der Praxisfläche an. In dieser Phase bringen sowohl der Kunde als auch ich Ideen ins Gespräch, die ich im Anschluss zeichnerisch umsetze. Mein Ziel ist hier immer, die bestmögliche Nutzung der Fläche zu erreichen. Diese Form der Ideenfindung geschieht bei mir immer noch von Hand. Diese Handskizze erläutere ich dem Kunden, es gibt Ansätze für Änderungen usw., es ist eigentlich eine Diskussionsgrundlage. Wichtig für den Kunden: diese Handskizzen sind für ihn kostenfrei und unverbindlich. Erst nach diesem Planungsstand und einer durchdachten Grundrisslösung gehen wir eine Bindung in Form einer Planungsvereinbarung ein. Diese Planungsvereinbarung ist je nach Aufgabe gestaffelt und reicht von der Entwurfphase, eben für den vorgenannten Renovierer, bis hin zu einer kompletten Ausführungs- und Installationsplanung. Der Kunde bestimmt den Umfang selbst.

Auf welcher Basis berechnen Sie Ihre Arbeit?

Wie schon beschrieben, staffelt sich mein Honorar zum einen nach der Aufgabenstellung und zum anderen nach der Praxisgrundfläche, also der Größe der Praxis.

Und wie sehen die ansässigen Dentaldepots Ihre Tätigkeit?

Sicher, es gibt Dentaldepots, die mich als Konkurrenten sehen, aber es gibt doch auch einige Depots, und es werden immer mehr, mit denen ich sehr erfolgreich zusammenarbeite, was im Grunde für den Kunden die optimale Variante darstellt.

Verraten Sie unseren Lesern Trends in der Praxisgestaltung?

Trends zu nennen ist immer schwierig. Im Moment werden die Praxen wieder hell, vermehrt oft wieder in weiß gehalten, da Weiß in der Zwischenzeit zur absoluten Trendfarbe geworden ist. Aber ich muss deutlich machen, dass ich kein Freund von übertriebenen Trends bin. Modern ja – modisch, und damit kurzlebig – nein! Dafür sind die Investitionen zu hoch! Trendige Praxen mit gebogenen Wänden und futuristischem

Gesamteindruck, wie sie zum Teil von meinen Mitbewerbern geplant werden, halte ich nicht für zeitlos. Mein Ziel ist immer eine langfristige Gestaltung! Weiß, auch in Verbindung mit einer klaren Linie u.a. in der Möblierung, ist z.B. immer eine hervorragende Plattform für Kunst gewesen, im Übrigen ein wunderbares Gestaltungselement, das in der Lage ist, einer Praxis ein absolut individuelles Gesicht zu geben, und das auf Wunsch immer wieder ohne großen Aufwand geändert werden kann! Das ist meines Erachtens nichts Neues, aber doch oftmals entscheidend!



► **Großzügig**, hell und modern – die Beleuchtung unterstreicht die klare Gestaltung.



► **Zeitlose Eleganz.**



► **Auch in dieser Praxis** – ein Empfang, der seinen Namen verdient.

Sehr interessant! Eine Frage zum Schluss: Hartwig Göke Praxiskonzepte und Praxiskonzepte Plus, wo ist da der Unterschied?

Das ist ganz einfach zu erklären: Seit Januar 2004 plane ich mit Hartwig Göke Praxiskonzepte in der Form, wie ich es gerade beschrieben habe. Im Laufe der Zeit hat sich aber gezeigt, dass meine Kunden nicht nur die Planung wünschen, sondern vielmehr ein komplettes Einrichtungspaket, d. h. eigentlich alles, was zu einer Praxiseinrichtung gehört, von der Empfangsmöblierung und Behandlungsmöbel über die Praxisbeleuchtung bis hin zum Bild an der Wand. Also das komplette Rundum-Sorglos-Paket. Um diese Ansprüche erfüllen zu können, habe ich im April 2006 Praxiskonzepte Plus als separate Vertriebsfirma gegründet.

Herr Göke, dass Sie mit Ihrem Konzept den Nerv Ihrer Kunden treffen, zeigt Ihr inzwischen überregionaler Erfolg! Wir bedanken uns für das Gespräch! <<

>> **KONTAKT**

Hartwig Göke Praxiskonzepte

Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA
Praxiskonzepte Plus
Hartwig Göke
Schwanenmarkt 4
40213 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