

Prezentujemy laureatki konkursu TOP DESIGN KLINIKI STOMATOLOGICZNE 2010 na najpiękniejsze gabinety. Wybrali je eksperci i czytelnicy miesięcznika „Dobre Wnętrze”.

Luksus szyty na miarę

O tym, jak przekonać architekta i... gazownię, rozmawiamy z lek. dent. Iwoną Gnach-Olejniczak, właścicielką kliniki Unident Union Dental SPA we Wrocławiu, która zwyciężyła w konkursie

MTS: Podobno sama zaprojektowała pani swoją klinikę... IWONA GNACH-OLEJNICZAK: Projekt powstał oczywiście w profesjonalnej pracowni architektonicznej, ale istotnie miałam duży wpływ na konkretne rozwiązania.

MTS: Zatem klient najgorszy z możliwych: wie, czego chce



źródło: Unident Union Dental SPA (3)

i narzuca fachowcom swoje wizje...

I.G.-O.: Przysną, byłam trudnym i upartym klientem. Nasza współpraca często polegała na tym, że architekt mnie przekonywał

o nierealności moich pomysłów, a ja stawiałam na swoim. Poświęciłam także mnóstwo czasu na to, by klinika wyglądała dokładnie tak, jak to sobie wymyśliłam. Dziś mam jednak poczucie, że nie był to czas zmarnowany, a mój gust nie jest „pokrecony”. Utwierdza mnie w tym przekonaniu nie tylko nagroda Top Design, ale opinie, jakie słyszę na co dzień od osób odwiedzających kliniki medyczne w całej Polsce: sprzedawców, dostawców sprzętu, czy też pacjentów poszukujących wyjątkowych usług stomatologicznych.

MTS: Dlaczego pani gust miałby być „pokrecony”?

I.G.-O.: Wielokrotnie słyszałam, że chyba zwariowałam – np. łączenie czerni szkła z kolorem ecru na ścianach. Wiele osób mnie przekonywało, że takie zestawienie jest nie do przyjęcia w klinice stomatologicznej. A ja się tym nie przejmowałam, bo w takich barwach czuję się ponadczasowo. Wnętrze jest ocieplone dodatkami, np. elementami drewna w recepcji, sofami i fotelami w poczekalni, oświetleniem. Pacjenci dobrze się w nim czują, a i mnie samej wciąż się podoba.

Nie jest to bez znaczenia, bo w klinice jestem od rana do wieczora i chcę przebywać w komfortowej atmosferze.

MTS: Czy miała pani od początku jasną wizję, jak będzie wyglądać klinika?

I.G.-O.: Projekt w mojej głowie zmieniał się nieustannie. To nie tak, że pewnego dnia wymyśliłam sobie bryłę budynku i wnętrzarские gadżety. Zaczynałam od bardzo skromnego pomysłu, który ewoluował z konieczności. Po 15 latach pracy w małym gabinecie z poczekalnią o powierzchni 2 m² stwierdziłam, że muszę coś zmienić. Nie tylko z powodu opinii, jakie do mnie docierały ze środowiska, typu: „Może ona jest i dobra, ale przyjmuje w takiej ciasnocie!”. Nie było to mile, ale nie w tym rzecz. Przede wszystkim mały gabinet ograniczał mnie zawodowo. Warunki uniemożliwiały świadczenie wielu usług. Specjalizuję się m.in. w implantologii, ortodencji, stomatologii estetycznej. Przez wiele lat dokształcałam się, jeździłam po świecie, zdobywając kolejne umiejętności, a z powodu ciasnoty nie mogłam ich w pełni wykorzystać. Początkowo szukałam

tylko większego lokalu, przynajmniej na dwa fotele. Był to okres, gdy we Wrocławiu mieszkania były droższe niż domy. Kiedy już znalazłam lokal w centrum miasta i okazało się, że kosztuje on ok. 500 tys. zł, uznałam, że to przecież bez sensu. Nie mam gwarancji, co znajdzie się w moim sąsiedztwie, rozsądniej jest nieco dopłacić i kupić dom wolnostojący z ogrodem. Zaczęły się poszukiwania takiego obiektu. I tu stanęłam przed kolejnym dylematem: każdy z tych domów wymagał gruntownej modernizacji i dostosowania

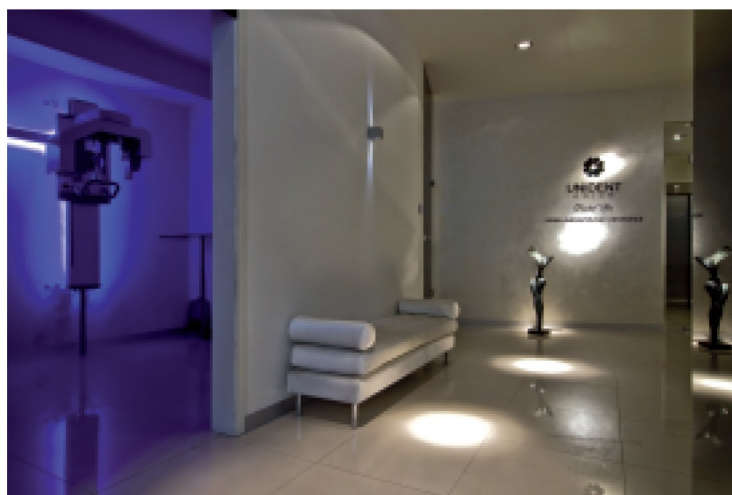
do potrzeb kliniki, co uniemożliwiało rozwinięcie przyszłościowych technologii. Taniej było kupić działkę i zbudować coś od podstaw.

MTS: Czyli kierował panią bardziej rozsądek niż zamiłowanie do luksusu?

I.G.-O.: Można to tak ująć. Podobnie było podczas kolejnych etapów powstawania projektu. Początkowo miało być tylko jedno piętro. Ale ktoś mnie przekonał, że to rodzaj marnotrawstwa. Skoro już mam działkę w pięknym rejonie miasta i wydałam na nią ciężkie pieniądze, to budowanie parterowej kliniki jest nierozsądne. Piwnicy też nie chciałam, żeby zaoszczędzić. „Jak to, taki budynek bez podpiwniczenia?” – usłyszałam. „To tak niewielki



Czarne szkło, drewno i światło punktowe – recepcja XXI wieku.



Miękkie i aksamitne kanapy podobno też leczą... dentofobię.

koszt w stosunku do całej inwestycji, że szkoda rezygnować”. Trudno było nie przyznać racji. I w ten sposób mam cztery kondygnacyjną klinikę, bo pomieszczenia piwniczne są pełnowymiarowe, wykorzystywałam je m.in. na salę konferencyjną na 60 osób. Ale też rezygnowałam z niektórych planów. Marzyły mi się np. drzewa na dachu, ale doszłam do wniosku, że miałoby to może uzasadnienie w śródmiejskiej zabudowie, nie w pełnej zieleni okolicy. Wystarczy szumiąca kaskada przed budynkiem.

MTS: Z czego jest pani najbardziej zadowolona?

I.G.-O.: Z wielkich okien, których powierzchnia nie jest zakłócona żadnymi ramami, z drzwi z czarnego szkła od podłogi do sufitu, wąskostrumieniowych lamp, które dają specyficzne światło... Jest tu wiele rzeczy, do których mam osobisty stosunek. A już za wielki

sukces uważam wygraną walkę z gazownią i firmą telekomunikacyjną, które chciały mi zepsuć fasadę swoimi koszmarnymi skrzynkami. Uważały, że one muszą się znajdować na środku, inaczej się nie da. A jednak się dało.

MTS: Inspirowały panią jakieś konkretne rozwiązania architektoniczne?

I.G.-O.: Wiele. Odwiedzając różne miejsca na świecie, zawsze zwracałam uwagę na detale, a niektóre pomysły przeniosłam do swojej kliniki. Zachwycali mnie rozmaite obiekty: pensjonaty w Juracie, dobre butiki. Np. czarne szkło zafascynowało mnie u Armaniego w Berlinie. Podczas wakacji na Majorce bardzo spodobał mi się mariaż starego z nowoczesnością.

MTS: Dziwne, że nie inspirowały pani budynki bardziej związane z medycyną.

I.G.-O.: Jest taki jeden, który zrobił na mnie wrażenie. To klinika stomatologii na Uniwersytecie Medycznym w Nowym Jorku. Bywałam w różnych klinikach, ale tam po raz pierwszy zobaczyłam pacjentów, którzy siedzą w miękkich, aksamitnych fotelach, w pomieszczeniu pełnym dywanów, książek, luster w starych ramach – nic tam nie kojarzyło się z wizytą u dentysty. To wnętrze bardziej przypominało

dobrą restaurację, klub lub bibliotekę niż poczekalnię. Miło jest posiedzieć wśród klubowych przyjaciół, taka atmosfera bardzo mi odpowiada, więc starałam się przenieść ją do swojej poczekalni.

MTS: Nie było obawy, że luksusowe wnętrza odstraszy niektórych – może mniej zamożnych – pacjentów?

I.G.-O.: Oczywiście, takie niebezpieczeństwo istniało. Brałam je

pod uwagę, dlatego ceny pozostały niezmienione. Chciałam, żeby było ładnie, miło, niebanalne – ale żeby nie było to wnętrze oczekujące bogactwem czy luksusem. I chyba mi się to udało. Natomiast nie do końca mogę przewidzieć reakcji pacjentów. W naszym zawodzie walczy się także z emocjami, a te nie są w pełni przewidywalne. ■

Rozmawiała Alicja Giedroyc