

GEWINNER

ZWP DESIGNPREIS 2024



Hier gehts zur
Bildergalerie
des diesjährigen
Wettbewerbs.

ZWP Designpreis 2024 in München überreicht

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Andreas Stedtler

[ZWP DESIGNPREIS-ÜBERGABE] Im September begab sich das ZWP-Team auf die A9 Richtung München und überreichte der diesjährigen Gewinnerpraxis den ZWP Designpreis 2024. Dabei stand Praxisinhaber und Zahnarzt Dr. Andreas Schmich, nach einer Führung durch die Praxisräume, für ein kleines Q&A zur Verfügung.

Herr Dr. Schmich, Ihre Praxis Dr. Schmich & Kollegen ist Ihr zweites Gründungsprojekt. Warum haben Sie Ihre bis dato bestehende Praxis für eine Neugründung getauscht?

Das hatte verschiedene Gründe. Zum einen übernahm 2017 ein neuer Privatinvestor die Immobilie, in der sich unsere alte Praxis befand, und 2022 lief zudem unser dortiger Mietvertrag aus. Natürlich hätte man sich neu arrangieren können, aber ich sah keine Perspektive am Standort und entschloss mich zu einem Break und Neustart. Zum anderen zog es uns in die dichte und lebendige Münchner Innenstadt; wir begannen nach geeigneten Objekten zu suchen und wurden im Schöfflerhof fündig. Im Januar 2023 begann der Umbau – wie bei meiner ersten Praxis habe ich auch für dieses Projekt wieder mit den Teamwerk-Architekten und Thomas Hager (Henry Schein) zusammengearbeitet – und im Oktober desselben Jahres eröffneten wir, nach einem straffen Zeitplan, die neuen Räumlichkeiten.

Stefan Thieme (Mitglied der Unternehmensleitung, Leiter Produktmanagement OEMUS MEDIA AG), Praxisinhaber und Zahnarzt **Dr. Andreas Schmich**, angestellter Zahnarzt **Dr. Alexander Ritsert** sowie ZWP-Redaktionsleiterin **Marlene Hartinger**.

Jetzt den Imagefilm der Gewinnerpraxis des
ZWP Designpreis 2024 anschauen!

Was war die größte Herausforderung bei der Baurealisierung?

Wenn ich ehrlich bin, waren das größte Thema die Handwerker. Hier war meine grundlegende Erfahrung: Verbindlichkeit und Top-Qualität sind keine Selbstverständlichkeit mehr. Nach einigen Dienstleisterwechseln hatten wir dann aber in der heißen Phase ein großartiges Team beisammen, das einen wirklich tollen Job gemacht hat. Ein weiterer Punkt waren die gegenüber der Anfangsplanung deutlich erhöhten Gesamtkosten. Natürlich rechnet man immer mit einer gewissen Abweichung, aber eine derartige Verdopplung war dann doch nicht vorkalkuliert. Jetzt stehen noch kleinere Arbeiten in der Praxis aus, wir aber schauen hoch motiviert nach vorn und freuen uns, Patienten im Schöfflerhof genauso versorgen zu können, wie es unserer Philosophie entspricht.



Wie sieht Ihre Praxisphilosophie aus?

Wir möchten Patienten in funktionalen und dabei ästhetisch ansprechenden Räumen und mit maximal effizienten Workflows auf konsequent höchstem Niveau versorgen – und zwar nachhaltig. Das mag erst mal selbstverständlich und simpel klingen, umfasst aber Werte, die gerade heute den Unterschied machen: eine starke Arbeitsethik mit einem unumstößlichen Qualitätsanspruch, ein von der Pike auf gelerntes, verfeinertes, professionelles Handwerk und ein umfassender Servicegedanke. Zudem stehen wir hundertprozentig für Ehrlichkeit und Fairness, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit. Im Umkehrschluss ergibt sich dadurch eine sehr hohe Patientenbindung. Um Patienten so versorgen zu können, wie es unser Anspruch ist, müssen diese zu uns passen. Wir müssen matchen.



ANZEIGE



OP 3D EX

Optimierte Diagnostik mit großem Volumen

Erweitern Sie Ihr Behandlungsangebot mit schneller, präziser 3D-Bildgebung.

Der ORTHOPANTOMOGRAPH™ OP 3D™ EX wurde für allgemeine Zahnärzte entwickelt und bietet hochwertige diagnostische Bilder, schnelle Scanzeiten* und anpassbare Volumen.

Dieses System stellt alle notwendigen Werkzeuge für die digitale Zahnmedizin bereit und hilft Ihnen, Ihre Praxis weiterzuentwickeln.

Erfahren Sie mehr auf DEXIS.com



*Schnellere Scanzeiten bis zum Volumen 10 x10 cm, im Vergleich zu vorigen Modellen
© Dental Imaging Technologies Corporation. ORTHOPANTOMOGRAPH ist eine Handelsmarke oder eingetragene Handelsmarke der PaloDEX Group Oy.
Alle Rechte vorbehalten. 2024 DXIS00687/RevA

„Die Besonderheit bei der Planung war der Grundriss des Bestandes mit seiner geometrischen Form, den hohen Gebäudetiefen und der im Verhältnis dazu sehr geringen Fassadenfläche.“ — Dr. Andreas Schmach

**Zu Ihrem Qualitätsversprechen gehört auch ein Spezialisten-
netzwerk. Können Sie uns bitte dazu etwas sagen.**

Ich bin davon überzeugt, dass qualitativ hochwertige Zahnmedizin heute und zukünftig nur im Team zu schaffen ist. Und damit meine ich zum einen das Team innerhalb einer Praxis – in unserem Fall betrifft das ganz entscheidend auch meine langjährige Zusammenarbeit mit ZTM Andi Reiser – sowie, zum anderen, die Zusammenarbeit mit Experten im Umfeld. Ich habe frühzeitig, auf Fortbildungen in Amerika und durch meinen Mentor Alexander Gutowski gelernt, dass man auf seinem Gebiet hochkompetent sein muss und gleichzeitig jene Fälle, die man nicht bestmöglich versorgen kann, an andere übergibt. Wir machen keine Endo, wir machen keine Chirurgie – dafür gibt es Spezialisten, an die wir vertrauensvoll überweisen, und die uns wiederum einbinden, wenn sie Patienten haben, die unsere Expertise benötigen. Dieses aktive Netzwerk garantiert Patienten die bestmögliche Betreuung.

**Sie erwähnten Ihren Mentor Alexander Gutowski –
was haben Sie noch von ihm gelernt?**

Patienten durchweg ehrlich zu begegnen. Dabei beginnt für uns eine offene und transparente Kommunikation ab dem Moment, wenn der Patient die Praxis betritt, und schließt beispielsweise auch die Kostenvoranschläge mit ein. Ich bin ein Verfechter von Kostenvoranschlägen, die sich am Worst Case orientieren, sodass dem Patienten von vornherein klar ist, mit welcher Kostendimension er theoretisch rechnen muss, auch wenn am Ende die finalen Abrechnungen in der Regel unter dem Voranschlag liegen. Wir versprechen Patienten nie, was wir nicht halten können. Auch das ist eine Gutowski-Grundregel, nach der wir agieren. Gleichzeitig muss klar sein: Handwerk kostet. Eine Krone, die in Passung und Qualität stimmt, und zwar auch noch nach 20 Jahren, hat ihren Preis. Indem wir das fair kommunizieren, können Patienten eine informierte Entscheidung treffen.

Und zum Schluss – wo sehen Sie sich in den kommenden Jahren?

Erst einmal freue ich mich auf die enge Zusammenarbeit mit meinem neuen, jungen Kollegen Dr. Alexander Ritsert. Herr Ritsert hat sich bewusst für den Schritt von einem MVZ zu uns, in kleinere Strukturen, entschieden und ich bin positiv gespannt auf die gemeinsame Arbeit. Außerdem ist es unser Ziel, ein festes, funktionierendes und hoch motiviertes Praxisteam am neuen Standort aufzubauen – ein Unterfangen, das in heutiger Zeit nicht ganz leicht ist. Und perspektivisch würde ich mich später freuen, wenn mir ein fließender Exit aus der Praxis möglich ist. ■

Weitere Infos zur Praxis auf: www.zahnaerzte-schaefflerhof.de.

Für ihren professionellen
Außenaustritt arbeitet die
Praxis mit Rabea Hahn
von **WHITEVISION**
zusammen.

© Jann Awerwieser



Wie stellen Sie dieses Matchen sicher?

Indem wir Patienten, die das erste Mal in unsere Praxis kommen, aufzeigen, wie wir arbeiten, und dabei gleichzeitig auch für uns prüfen, ob der Patient zu uns passt. Erst nach diesem ersten Kennenlernen gehen wir weiter und beginnen mit der „Phase 1“ und damit mit der kompletten Diagnostik. Viele Patienten kommen über Mundpropaganda zu uns, wobei wir auch da Bestandspatienten bitten, ihre positiven Erfahrungen und unser Handling genau zu schildern, sodass klar wird, nach welchen Kriterien wir arbeiten.

**ZWP
DESIGN
PREIS**

Deutschlands
schönste
Zahnarztpraxis

25

ZWP Designpreis 2025: Jetzt sind Sie dran!

Der Wettbewerb geht natürlich in eine neue Runde! Daher hier schon der Hinweis:
Wir freuen uns auf alle neuen Bewerberpraxen im kommenden Jahr.



**Jetzt
bis zum
1.7.25
bewerben**

G-ænial Universal Injectable

Universelles, hochfestes Restaurationsmaterial
für alle Kavitätenklassen



WEITERE INFORMATIONEN UND
ANGEBOTE FINDEN SIE UNTER:

gc.dental/europe/de-DE/products/gaenialuniversalinjectable

Optimieren Sie Ihre Arbeitsweise
Injizieren, Formen
und Konturieren zugleich

Außergewöhnliche Stärke und
Verschleißfestigkeit
Langlebige Restaurationen mit
ausgezeichneter Glanzbeständigkeit

Universelle Indikationen
Unübertroffene Polierbarkeit
mit hervorragender Ästhetik,
schnellere Platzierung ohne
Materialverschwendung
und universell einsetzbar für
alle Kavitätenklassen (I-V)

Biegsame Spitze
Leichter Zugang für
eine optimale Applikation
in die Kavität



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental

<https://www.gc.dental/europe/de-DE>

