

# Ästhetik als Zukunftsthema

**Praxispositionierung:** Zahnaufhellung als Wirtschaftsfaktor – Bleaching-Experten im Interview (3)

Eine in der Dentalbranche einzigartige Kooperation bündelt ihre Kompetenzen im Bereich Bleaching, um Zahnärzten die Einführung von Zahnaufhellungen mit System zu ermöglichen. Im dritten Teil des Partner-Interviews sprechen Dr. Ulrich Thomé (Geschäftsführer BFS), Benno Walter (Geschäftsführer Whitesmile), Iris Möller-Hanßen (Director Sales Bluedenta) und Thies Harbeck (Geschäftsführer Opti) mit der Fachjournalistin Yvonne Haßlinger über ihr Engagement in der Kooperation und die weitere Entwicklung von dentaler Ästhetik in der Zukunft.

**Herr Walter, welche Besonderheiten charakterisieren den deutschen Markt für Whitesmile als Anbieter?**

**Benno Walter:** Whitesmile ist seit 1994 im deutschen Markt vertreten. Deshalb spielt dieser für uns schon immer eine besondere Rolle. Bei der Entwicklung von *fläsh* haben wir jeden Baustein des Behandlungsprozesses mit Anwendern analysiert. Dabei kristallisierte sich auch deren Wunsch nach einem kompletten Zahnaufhellungskonzept heraus. Durch die Kooperation mit BFS, Opti und Bluedenta ist es gelungen, alle wichtigen Aspekte mit profundem Know-how zu integrieren.

**Frau Möller-Hanßen, wie würden Sie das bisherige Kundenfeedback zu *fläsh* beschreiben?**

**Iris Möller-Hanßen:** In erster Linie äußern sich die Kunden sehr zufrieden über die außergewöhnlichen Aufhellungsergebnisse. Zahnärzte berichten außerdem, dass Patienten nicht mehr über manchmal wochenlang andauernde Hypersensibilitäten klagen. Die Whitening-Lampe trägt zur Verkürzung der Behandlungszeiten bei. Deshalb kann die Konzentration des Wasserstoffperoxids gesenkt werden – weshalb auch schmerz sensible Patienten behandelt werden können.

**Herr Dr. Thomé, wie kam es zu der Idee des Pay-Per-Use-Modells?**



Foto: Vector Tradition SM/Shutterstock

**Dr. Ulrich Thomé:** Als Finanzdienstleister halten wir unseren Mandanten den Rücken frei. Die entscheidenden Fragen im Zusammenhang mit *fläsh* lauteten: Welche Tätigkeiten können wir dem Praxisteam abnehmen? Welche Option ist die effizienteste für den Behandler und sein Personal? Das Pay-Per-Use-Modell war das Ergebnis. Mit dieser Finanzierungsmöglichkeit bieten wir Praxen den größtmöglichen Komfort bei geringem Risiko.

**Herr Harbeck, wie sind Sie als Berater zu dem Entschluss gelangt, sich mit dem Thema Zahnaufhellung intensiv zu beschäftigen?**

**Thies Harbeck:** Bleaching mit mehr als 0,1 Prozent Wasserstoffperoxid wurde vom Gesetzgeber ausschließlich Zahnärzten zugesprochen – und damit ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber Beautylounges und Kosmetikstudios geschaffen. Im Zuge unserer Kooperation zeigt sich, dass in den meisten Praxen das Potenzial von Bleaching unterschätzt wird. Durch gezielte Marke-

tingmaßnahmen und Zielgruppendefinition kann die Nachfrage im eigenen Patientenstamm jedoch schnell erhöht werden. Außerdem tritt die Praxis nach außen attraktiver für Neupatienten auf.

**Wird der Trend zur dentalen Ästhetik anhalten, und welche weiteren Möglichkeiten bietet dies für den Bereich Bleaching in der Zahnarztpraxis in der Zukunft?**

**Walter:** Die Zahnfarbe ist innerhalb der dentalen Ästhetik eine wichtige Facette. Deshalb wird Zahnaufhellung zukünftig stärker in die Überlegungen einbezogen werden. Auch im Hinblick auf Zahnersatz, weil Prothetik nicht nachträglich farblich angepasst werden kann. Bleaching beim Zahnarzt wird als relativ einfache und sichere Methode der ästhetischen Zahnheilkunde weiter an Bedeutung gewinnen.

**Möller-Hanßen:** Umfragen zeigen, dass Patienten nach einer Bleaching-Behandlung leichter für Prophylaxe-Sitzungen zu motivieren sind. Generell achten Menschen, die stolz auf ihre makellos aussehenden Zähne sind, mehr auf die Mundgesundheit, kommen gerne zum Zahnarzt und investieren in dentalästhetische Behandlungen.

**Thomé:** Ästhetik ist eines der Zukunftsthemen der deutschen Dentalbranche. Zahlen zum „zweiten Gesundheitsmarkt“ belegen diese Aussage: Laut Statistischem Bundesamt lagen die Konsumausgaben in diesem Bereich 2015 bei rund 75,9 Milliarden Euro. Themen wie Bleaching bieten Zahnarztpraxen also die Chance, ihr Unternehmen Praxis weiterzuentwickeln.

**Harbeck:** Soziale Medien und sogenannte Influencer, wie Promis, Sportler und andere Vorbilder fördern den Aufwärtstrend dentalästhetischer Leistungen. Nicht ohne Grund schicken immer mehr Firmen Führungskräfte zur Zahnaufhellung. Weiße Zähne stehen neben Attraktivität auch für Erfolg und Zuverlässigkeit.

## Jetzt bewerben

**Gaba Präventionspreis:**  
Einsendeschluss ist der  
31. August 2017

Noch bis 31. August 2017 nimmt die „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ Bewerbungen für den Präventionspreis entgegen. Gründer dieser Initiative sind die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und das Dentalunternehmen CP Gaba (Hamburg), die interdisziplinäre Ansätze zur nachweisbaren Verbesserung der Mundgesundheit von Kindern und Jugendlichen fördern wollen. Von Interesse ist dabei der Blick in die Zukunft unter Berücksichtigung der Erfahrungen aus der Vergangenheit. Eine unabhängige Jury vergibt drei Preise, die mit insgesamt 5.000 Euro dotiert sind. Die Preisverleihung findet im Rahmen des Deutschen Zahnärztetags im November 2017 in Frankfurt am Main statt.

Der „Präventionspreis Gruppenprophylaxe interdisziplinär“ zeichnet angewandte Präventionskonzepte und Gesundheitsförderungsprojekte aus, die in der täglichen Praxis nachweislich zu Verbesserungen geführt haben. Die Ausschreibung zielt sowohl auf praxisbewährte Konzepte als auch auf gesundheitswissenschaftliche Forschungsarbeiten. Die Konzepte und Projekte sollten bundesweit umsetzbar sein. Zur Teilnahme aufgerufen sind Fachleute aus den Bereichen Zahnmedizin, Gesundheitswesen, Public Health, Politikwissenschaften, Erziehungswissenschaften, Pädagogik, Kommunikation und Medienwissenschaften. Die Bewerber können den Umfang und das Format ihrer Einreichung frei wählen. So ist es möglich, neben Textformaten auch Fotos oder Videos einzubinden. Wünschenswert ist eine kurze Zusammenfassung der Bewerbung, dies erleichtert der Jury einen ersten Überblick.

### Kontakt

„Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“  
Accente BizzComm GmbH,  
Aarstraße 67  
65195 Wiesbaden  
Einsendeschluss ist der 31. August 2017

**DR HINZ**Aligner®  
System

Schneller. Kostengünstiger. Effektiver.

- ▷ kurze Behandlungszeiten
- ▷ weniger Schienen
- ▷ hoher Tragekomfort
- ▷ Set-up nicht erforderlich
- ▷ auch als Initialgerät vor Beginn der Clear-Aligner-Behandlung



Weitere Informationen erhalten Sie telefonisch unter 0 23 23 - 59 31 05 oder unter [dr-hinz-kfo-labor.de](http://dr-hinz-kfo-labor.de).

