

Interview

Zahnaufhellung made in Germany

Schon Anfang der 90er Jahre etablierte sich das Thema Zahnaufhellung in den USA. Die Firma WHITEsmile begann sich ebenfalls zu diesem Zeitpunkt darauf zu spezialisieren. Ihre Produkte sind das Ergebnis eigener Entwicklung und werden in Deutschland hergestellt. Im Januar 2005 hat Benno Walter die Geschäftsleitung des Unternehmens übernommen. Yvonne Strankmüller sprach mit ihm über seine Erfahrungen in der Vergangenheit, Zahnaufhellung an sich und über die Visionen für die Zukunft.



Benno Walter,
Inhaber und Geschäftsführer von WHITEsmile.

WHITEsmile ist seit 1992 auf Zahnaufhellung spezialisiert. Das sind immerhin schon zwölf Jahre. Was hat sich in dieser Zeit getan? Wohin geht der Trend in der Zahnaufhellung?

Auf den ersten Messen in Deutschland wurde Zahnaufhellung belächelt und als bedenklich angesehen. Heute ist Zahnaufhellung als fester Bestandteil der ästhetischen Zahnheilkunde etabliert. Außerdem gibt es immer mehr frei verkäufliche Produkte mit verschiedensten Anwendungsformen. In der Zahnarztpraxis ist die Home-Bleaching-Behandlung nach wie vor die am meisten angewendete Aufhellungsmethode – mit vielen Vorteilen für Patient und Praxis. Zusätzlich wird immer mehr Power-Bleaching in den Zahnarztpraxeneingesetzt.

Herr Walter, Sie haben vor kurzem die Geschäftsführung von WHITEsmile übernommen. Erzählen Sie etwas über Ihre Erfahrungen in der Dentalbranche und Ihr Verhältnis zu weißen Zähnen.

In den letzten 13 Jahren war es mir durch verschiedene berufliche Stationen möglich, eine Menge über den Dentalmarkt, Zahnärzte, Zahntechniker und Behandlungsmethoden zu lernen. Bei ROEKO, Wieland-Dentaltechnik und GC Europe arbeitete ich im Marketing und lernte die Grundlagen im Materialbereich in Zahnarztpraxis und Dentallabor kennen. In den letzten vier Jahren war ich als Marketingleiter bei Sirona für den Bereich Röntgen zuständig. In dieser Zeit habe ich mich viel mit Arbeitsabläufen und Praxisführung beschäftigt.

Das Thema Zahnaufhellung begeistert mich schon seit langer Zeit. Für den Zahnarzt geht es da um weit mehr als nur um schöne weiße Zähne: Hier kann er dem Patienten Spaß an der Leistung schaffen, die er erbringt. Jeder Patient, der sich mal für eine professionelle Zahnaufhellung entschieden hat, wird bestätigen, dass ihn Leute darauf positiv angesprochen haben. Da bekommt man für seine Zähne Komplimente, die man sonst nie hört. Und dann ist im Gesamtkonzept von Prothetik und Zahnaufhellung auch das Keramik-Inlay, das man statt einer Füllung nimmt oder die Vollkeramik für den Patienten plötzlich eine Investition, die Spaß macht.

Sie sagten vorhin, es gäbe einen starken Trend zu frei verkäuflichen Zahnaufhellern. Was bedeutet das für die Zahnärzte?

Wenn man sich beim Einkaufen umsieht, entdeckt man eine Fülle von Zahnaufhellungsprodukten oder zumindest einer Menge von Mitteln, die das versprechen. Je öfter das Thema weiße Zähne den Patienten im täglichen Leben begegnet, desto mehr Chancen hat man als Zahnarzt diese Leistung anzubieten. Viele Patienten vertrauen ihre Zähne eben nur einem Spezialisten an. Die Empfehlung des Zahnarztes steht immer noch ganz oben auf der Liste, warum sich ein Patient für eine Zahnaufhellung entscheidet. Außerdem gibt es



WHITEsmile zieht im April in neue Räume nach Birkenau bei Weinheim um.