



Marlene Hartinger

## Aus zwei mach eins: Munddusche und Interdentalebürste kombiniert

**INTERVIEW** Alle wissen es, viele versuchen es, wenige erreichen das optimale Ziel: Die Zahnzwischenräume müssen, ebenso wie die Zahnoberflächen, täglich gereinigt werden, um zu einer anhaltenden Mundgesundheit zu gelangen. Manche nutzen dafür Zahnseide, andere verwenden Mundduschen und wieder andere bedienen sich verschiedenster Interdentalebürsten. Doch warum nur das eine oder das andere? Das Start-up WINGBRUSH hat eine vielversprechende Kombination der Interdentalreinigung aus Munddusche und Interdentalebürste auf den Markt gebracht. Dr. Louis Bahlmann erläutert im Interview, was genau es damit auf sich hat und welche aktuelle WINGBRUSH-Aktion derzeit in den Praxen Einzug hält.

Herr Dr. Bahlmann, Sie bieten mit Ihrem Start-up WINGBRUSH eigens konzipierte Interdentalebürsten für den täglichen Gebrauch an. Wie kam es zur Idee und Umsetzung dieser neuen Interdentalebürsten und was ist das Innovative daran?

Die Idee entstand während der klinischen Kurse meines Studiums. In dieser Zeit, so erinnert sich wohl jeder Kollege, macht man alles Erdenkliche um den PI (Plaque-Index) der eigens akquirierten Patienten zu senken. Aber neben der Zahnbürste wollten die Patienten einfach keine Hilfsmittel für die Zwischenräume nutzen. Die wei-



**Die Idee der WINGBRUSH entstand bereits 2013.** Das erste verkäufliche Produkt stand im Jahr 2015 dem Markt zur Verfügung. Hinter der WINGBRUSH steht die Firma Luoro GmbH, die ebenfalls 2015 gegründet wurde. Gründer und Geschäftsführer der Luoro GmbH: Dr. Louis Bahlmann (Mitte), Burak Dönmez (links) und Marc Schmitz (rechts).

terhin tief violett eingefärbten Interdentalräume verschoben die zum erfolgreichen Kursabschluss notwendige Paro-Therapie erneut. Es musste eine bessere Lösung her. Meine Patienten sagten, den höchsten Komfort bietet die Munddusche, aber Studien sagen, die höchste Effektivität in der Plaque-Reduktion hat die Interdentalbürste. So entstand die Idee: Eine Mischung aus Munddusche und Interdentalbürste. Der Fühler findet den Zahnzwischenraum und durch Zusammen-drücken beider Schenkel geht die Bürste durch den Fühler in den Zahnzwischenraum. Damit geht die Interdentalreinigung deutlich einfacher und auch schneller.

Welche Erfahrungen haben Sie im Start-up-Prozess gesammelt? Verlieft alles sofort wie gewünscht oder stellen sich auch Niederlagen ein? Start-up hört sich für viele immer sehr lässig und nach einem vor allem von Spaß geprägten Leben an. Wir haben mit Sicherheit auch sehr viel Spaß



auf der Arbeit, ich habe mit zwei sehr guten Freunden (Marc Schmitz und Burak Dönmezer) gegründet. Aber unser Produkt ist im Gesundheitsbereich, wir müssen Qualitätsstandards einhalten und unser Produkt klinisch untersuchen, folglich muss die Arbeit auch ordentlich gemacht werden. Unser erster Schritt war damals die Suche nach einem Produzenten. Mit der M+C Schiffer GmbH fanden wir den größten und erfahrensten.

Zusammen entwickelten wir das Produkt und konnten mit der Universität Bonn eine Studie durchführen. Die Ergebnisse waren positiv und wir entschieden uns, zu gründen. Wir machten eine Crowdfunding-Kampagne, in der wir innerhalb eines Monats unglaubliche 13.000 Bestellungen aus 102 Ländern generieren konnten. Danach ging erst einmal alles schief. Lieferengpässe und die Anmeldung der Produkte in den verschiedenen Län-

ANZEIGE

## Sie gehen mit den höchsten Ansprüchen an Ihre Arbeit – wir auch!

### medentex – Praxisorientierte Entsorgungslösungen

- ✓ **Entsorgung von** Amalgam, Spritzen und Kanülen, Röntgenchemikalien und weiteren **Dentalabfällen**
- ✓ **medentex SmartWay** – zertifiziertes Recycling von Amalgamabscheider-Behältern und Filtersieben
- ✓ Ankauf von **Brücken** und **Kronen**
- ✓ PureMotion® **Amalgamabscheider-Systeme**



#### Unser Anspruch

Aufeinander abgestimmte, hochqualitative Produkte und Dienstleistungen, die Ihren Praxisalltag vereinfachen

#### Ihr Vorteil

Ein reibungsloser Praxisbetrieb und mehr Zeit für das Wesentliche: Ihre Patienten



**medentex**

The Experts in Dental Services

Kostenfreie Hotline: 0800 - 1013758  
www.medentex.de



## EINFACHE HANDHABUNG

Die innovative Form und Funktion der WINGBRUSH ermöglicht eine einfache Nutzung.

## HOHE REINIGUNGSLEISTUNG

Hohe Reinigungsleistung dank der Interdentalbürste.

## LANGLEBIGE WECHSELBÜRSTEN

Durch die Fühlertechnologie halten die Wechselbürsten länger.

## ZEITSPARENDE REINIGUNG

Schnelle und effektive Reinigung dank des neuartigen WINGBRUSH-Halters.

den dauerten länger als gedacht, dadurch hat sich die Auslieferung verzögert. Eine Situation verdeutlicht unsere damalige Überforderung: Wir warteten in unserem kleinen Büro mit Warenlager in der Garage auf die Lieferung von 100.000 WINGBRUSH-Paketen. Ein 40-Tonnen-Lkw fuhr vor die Garage unseres Büros, das in einem Wohngebiet liegt. Der Fahrer war sichtlich verwirrt, wo denn die Laderampe ist und von wo die Gabelstapler kommen. Nichts davon war nur ansatzweise vorhanden. Wir hatten Glück, der Fahrer hatte nichts mehr vor, wir waren seine letzte Tour. Also bekam er einen Kaffee und wir trugen die 27 Paletten aus dem Lkw in unsere Garage. Nach dem großen Erfolg bei Kickstarter war der Einzelhandel unsere nächste Anlaufstelle, auf die wir zwei Jahre hingearbeitet hatten. Wir begannen mit einzelnen EDEKA Filialen, wo wir uns mit in die Mundpflegeabteilung stellten, um Erfahrungen zu sammeln, schickten Pakete an alle Einzelhändler in Deutschland. Aber es hat sich gelohnt, unsere WINGBRUSH ist mittlerweile bei ROSSMANN, real und zahlreichen EDEKA Märkten erhältlich. Mittlerweile haben wir sogar ein professionelles Lager.

**Stichwort Patientencompliance: Wie lassen sich Ihrer Meinung nach Patienten am besten zur täglichen Interdentalreinigung motivieren?**

Das größte Problem bei der Interdentalreinigung ist ja die Compliance. Oft wird dem Patienten empfohlen, in den Drogeriemarkt zu gehen, um sich eine interdentalreine Reinigungshilfe zu besorgen. Die Auswahl ist verwirrend, Inter-

dentalbürsten oder Zahnseide? Welche Größe brauche ich? Welches Produkt ist das richtige für mich? Am Ende nimmt er das falsche oder geht leer aus dem Laden wieder raus. Daher ist es richtig und wichtig, dass der Zahnarzt ein konkretes Produkt empfiehlt. Ein weiteres Problem ist, dass die Produkte umständlich und zeitaufwendig anzuwenden sind. An der Stelle setzt unser Produkt an. Das beste Empfehlungsargument ist die einfachere Handhabung und Zeitersparnis. Unsere Studie, die wir im *International Journal of Dental Hygiene* veröffentlicht haben, zeigt, dass Patienten mit der WINGBRUSH 25 Prozent mehr Interdentalräume im Vergleich zu herkömmlichen Interdentalbürsten erreichen konnten. Sie erreichen vor allem im Prämolaren- und Molarenbereich mehr Zähne. Das ist für uns ein wichtiges Kriterium. Die Compliance steigt letztlich durch zwei Argumente. Erstens, über die Empfehlung durch einen Spezialisten und zweitens durch ein Produkt, welches aufgrund der einfachen Handhabung die Bereitschaft nicht überstrapaziert.

**Sie haben gerade eine Werbeaktion gestartet, die vor allem einen ökologischen Sinn verfolgt. Worum genau handelt es sich bei dieser Aktion?**

Die Zahnärzte, gleichermaßen auch zahnmedizinischen Fachangestellten, sind für uns ungemein wichtig, da sie dem Patienten durch den Dschungel an Produkten zur Interdentalraumreinigung helfen. Also schicken wir ihnen Musterpakete mit Informationen, Aufklärungshilfen und Produktmustern zu. Das ist notwendig, um unser Produkt

richtig zu erklären und dem Patienten ein Produkt zu empfehlen. Aber wir halten nichts davon, unnötig Flyer und Papierpost zu schicken, damit es am Ende im Praxismüll landet. Also setzen wir auf umweltfreundliches Marketing. Wir schicken den Praxen Spülbecher aus Hartpapier. Diese ersetzen dann, gegen ein bisschen Werbung auf dem Becher, kostenfrei die Becher aus Plastik. Als kleine Info: 200 Millionen Becher landen jedes Jahr in Zahnarztpraxen im Müll. Die ersten 300.000 haben wir schon gegen Papier ersetzt. Der Becher soll dann den Patienten und den oder die Spezialistin ins Gespräch bringen. Im idealen Fall wird dann unser Produkt auch empfohlen. Die Hartpapierbecher können Zahnärzte zusammen mit einem Musterpaket gerne bei uns bestellen.



Kostenlos Hartpapierbecher und Musterpaket bestellen.

## INFORMATION

**Dr. med. dent. Louis Bahlmann**

Geschäftsführer Luoro GmbH  
Vertrieb der  
WINGBRUSH® Interdentalbürste  
Bachstraße 6, 50858 Köln  
Tel.: 0221 28239440  
Louis.Bahlmann@luoro.de  
www.wingbrush.com

# I AM POWERFULLY RESPONSIVE

minimal  
invasiv  
maximal  
effektiv

## PIEZOTOME CUBE

**Extrahieren mit PIEZOTOME®**  
für maximalen Knochenerhalt und  
sofortige Implantation



- für sichere, risikofreie Extraktionen
- für Sofort-Implantationen durch optimalen Knochenerhalt
- für gesteigertes Patientenvertrauen durch erstklassige Heilungsverläufe
- für maximale Effizienz und Sicherheit durch schnelle Reaktionsfähigkeit (D.P.S.I.-Technologie)

**DPSI** Dynamic  
Power  
System  
Inside

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstellungsdatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48  
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com