

# Eine neue Dimension: Das White Lounge® Concept

In den White Lounge® Dental Beauty Spas wird individuelle Schönheit mit Gesundheit verbunden.

Die orofaziale Ästhetik rückt parallel mit den ständig wachsenden Anforderungen an die moderne Zahnmedizin sowie den steigenden Ansprüchen der Patienten in den Fokus der Betrachtung. Erfolgreich ist, wer die Qualität der zahnmedizinischen Behandlung mit dem Behandlungsanspruch des Patienten in Funktionalität und Ästhetik verbindet. Dr. Voss & Team stellen sich mit dem White Lounge® Concept genau dieser neuen Dimension. Dieses Konzept wird derzeit deutschlandweit ausgeweitet und bietet ausgewählten Zahnarztpraxen oder -kliniken die Möglichkeit, ein White Lounge®-Partner zu werden. Die Redaktion der *Dental Tribune* sprach mit dem zahnärztlichen Leiter der White Lounge® Dr. med. dent. Jens Voss.

## Georg Isbaner: Herr Dr. Voss, was ist die Grundidee des White Lounge® Concept?

Dr. Voss: Selbst im Jahr 2010 verbinden Patienten mit dem Zahnarztbesuch immer noch Angst. Die White Lounge® soll zweierlei vermitteln: einmal soll dem Patienten ganz schlicht die Angst vor dem Zahnarzt genommen werden. Durch eine entspannte Atmosphäre, klares und helles Design und speziell geschultem Servicepersonal sollen Patienten das gleiche Gefühl wie in einer Wellness Spa bekommen. Zweitens soll die White Lounge® einen hohen Wiedererkennungswert bei den Patienten haben. Die verschiedenen Standorte besitzen die gleiche Ausstrahlung und hohe Qualität bei der zahnmedizinischen Versorgung. Selbstverständlich aber entscheidend ist natürlich, dass jede White Lounge® stets unter zahnärztlicher Leitung steht.

## Worin liegen die Vorteile für Ihre Patienten?

Die ästhetische Versorgung wird in ein minimalinvasives Behandlungskonzept eingebunden. Die schonende kosmetische Behandlung erfolgt ohne Anästhesie und bedeutet damit für den Patienten eine minimale Belastung. Wichtig ist, dass hochwertiges Design, persönlicher Service und erstklassige zahnmedizinische Versorgung eine wahrhaftige Kombination für den Patienten darstellen. Das schicke Design ist ja kein Selbstzweck, sondern unterstreicht unseren Anspruch, den Patientenwünschen gerecht zu werden. Unser Ziel ist es, den Patienten nicht nur gesunde, sondern auch schöne Zähne zu geben.



## Welche besonderen Therapieansätze bieten Sie Ihren Patienten?

Da die ästhetische Komponente bei uns eine wesentliche Rolle spielt, werden Funktion und Ästhetik durch minimalinvasive Verfahren optimal miteinander verbunden. Ich persönlich finde es im-

men. Während mit dem Bleaching nur Farbveränderungen möglich sind, kann z.B. mit dem BriteVeneers®-System die Zahnform und Zahnstellung optimiert und eine permanente Aufhellung erreicht werden, ohne dass auch hier die Zahnschubstanz angegriffen wird.

chen werden. Die Zielgruppe reicht von den kostenbewussten Patienten bis zu denen, die nur das Beste für sich beanspruchen. Und wie ich bereits eingangs sagte, können wir in diesem Bereich hervorragende ästhetische Ergebnisse erzielen (siehe Abb. A und B).

## Gemeinsam neue Patienten gewinnen – langfristig neue Märkte sichern

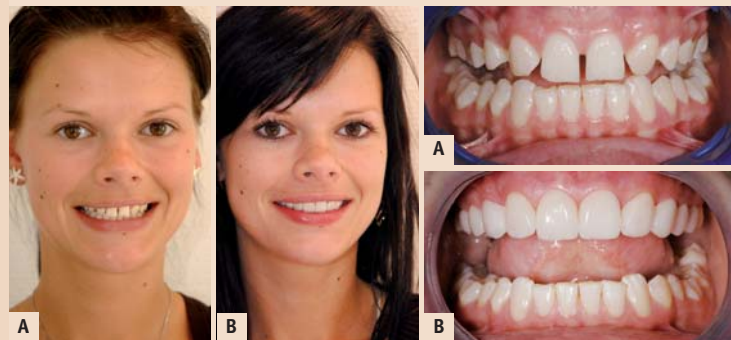
Nähere Informationen unter [www.white-lounge.com](http://www.white-lounge.com)

Die White Lounge® als Dachmarke hat überregionale Bekanntheit. Durch gemeinsame Werbung, wie z.B. in Magazinen wie Gala und neuen Medien wie Google oder Facebook, werden Marketing und Werbekräfte zur Gewinnung neuer Patienten gebündelt. Es gibt natürlich auch Synergievorteile beim Bezug von Produkten im Bleaching- und Veneerbereich.

## Welche Schritte in Bezug auf die White Lounge® sind für die Zukunft geplant?

Geplant ist, die Bekanntheit der White Lounge®-Marke im Patientenmarkt weiter zu stärken und den örtlichen Ausbau von White Lounges® an Standorten in Großstädten wie Köln, Frankfurt am Main, Bremen oder Hannover voranzutreiben. Hierzu können sich interessierte Praxen gern mit mir in Verbindung setzen. **EI**

## Patientin vor (A) und nach (B) der Behandlung mit Non-Prep Veneers



mer wieder faszinierend, welche positiven Veränderungen des gesamten Gesichts im Bereich der ästhetischen Zahnmedizin mit einfachen minimalinvasiven Behandlungen zu erreichen sind, und dies größtenteils ohne Eingriffe in die Zahnschubstanz. Bleaching ist eines der häufigsten gewünschten Verfahren. Mit dem BriteSmile®-System zum Beispiel bieten wir eine besonders schonende Form des Bleachings an. Diese Methode ist durch mehrere Studien in ihrer Wirksamkeit bestätigt worden. Dank der LED Kaltlichttechnologie der BriteSmile®-Speziallampe in optimaler Abstimmung mit dem niedrig dosierten Bleaching-Gel werden, ohne dass dabei die Zahnschubstanz beschädigt wird, hervorragende Ergebnisse einer Aufhellung von bis zu neun Farbstufen erzielt. Als weiteres bedeutendes Segment in der ästhetischen Zahnmedizin verzeichnen wir eine stetig wachsende Nachfrage nach modernen Non-Prep Veneersyste-

## Wie funktioniert das BriteVeneers®-System?

Hier handelt es sich um ein außerordentlich schonendes, minimalinvasives Behandlungsverfahren. Durch die Dicke der Veneers von ca. 0,1 mm bis 0,3 mm ist ein Beschleifen der Zähne i.d.R. nicht mehr erforderlich. Weiterhin haben mich an BriteVeneers® die breite Fächerung überzeugt. Das System ist in drei verschiedenen Materialien und Qualitätsstufen erhältlich, beginnend beim Komposit „Einstiegveneer“ bis hin zu dem höchst individuellen BriteVeneers® handcrafted®. Zudem besitzt das System eine spezielle Einsatzhilfe. Durch den sogenannten Positioning Tray können bis zu 10 Veneers in nur einer Stunde appliziert werden. Damit ist das Einsetzen von qualitativ hochwertigen Veneers nicht nur einfacher, sondern zugleich zeitsparender für Patient und Zahnarzt. So kann den individuellen Patientenwünschen am besten entspre-

## Seit wann gibt es das White Lounge® Concept?

Die erste White Lounge® wurde von mir 2005 in Leipzig eröffnet. Zwischenzeitlich sind neue Standorte dazugekommen. Heute gibt es weitere White Lounge® Spas in München, Stuttgart, Düsseldorf, Berlin und ab September dieses Jahres auch in Hamburg. In verschiedenen anderen deutschen Großstädten sind weitere White Lounge® Spas geplant. Kollegen, die sich mit dem Konzept assoziieren, können sich gerne mit uns in Verbindung setzen. Beim Ausbau der White Lounge®-Standorte setzen wir nicht auf Schnelligkeit, sondern Qualität.

## Wie finden Sie Ihre Partner und was sind die Auswahlkriterien?

Es gibt da natürlich unterschiedliche Wege. Ich lerne viele Kollegen und Praxen durch meine Vortrags- und Seminartätigkeit, insbesondere bei Veneerzertifizierungskursen, kennen. Oft entstehen so erste Kontakte, die dann in Partnerschaften münden. Andererseits treten Kollegen, die von dem Konzept gehört haben, einfach an mich heran. Auswahlkriterien sind hohe zahnärztliche Qualität, die Standort müssen in guter Lage sein, der Schwerpunkt ist die zahnmedizinische Ästhetik. Eine emotionale und professionelle Identifizierung mit dem gesamten White Lounge® Concept sollte vorhanden sein.

## Gibt es Synergieeffekte für die WL®-Partner? Wenn ja, welche wären das?



Dr. med. dent. Jens Voss  
Brühl 4, 04109 Leipzig  
Tel.: 0341 9625252  
[info@white-lounge.com](mailto:info@white-lounge.com)  
[www.white-lounge.com](http://www.white-lounge.com)  
[www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

ANZEIGE

## REFERENTEN

Dr. Jens Voss/Leipzig  
Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht  
Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf  
Dr. jur. Erwin Müller/Berlin  
ZTM Oliver Reichert di Lorenzen/Hamburg  
Susann Rek/Stuttgart

## THEMEN

- Frontzahnästhetik – Veneers als schonende Alternative (Möglichkeiten und Grenzen)
- Fallplanung und Vorbehandlung – KFO, Funktion, Bleaching
- Füllungstherapie und direkte Veneers
- Konventionelle Veneers
- Non-Prep Veneers
- Rot-weiße Ästhetik – Lasercontouring der Gingiva
- Misserfolge – Ursachen und Fehlervermeidung
- Rechtliche Aspekte bei ästhetischen Eingriffen
- Abrechnung und steuerliche Aspekte

## LIVE-DEMONSTRATIONEN

- Veneers: Konventionell und Non-Prep (am Patienten und Modell)
- Bleaching



## FAXANTWORT

0341 48474-390

- Bitte senden Sie mir das Programm zum **WHITE LOUNGE® – VENEERSYMPOSIUM** am 5./6. November 2010 in Leipzig zu.

Praxisstempel



## EINLADUNG

# WORKSHOP

## Theorie & Praxis

### Faltenunterspritzung mit Hyaluron

#### Termine 2010\*

04.	September	Hamburg
04.	September	Frankfurt a.M.
11.	September	Stuttgart
18.	September	München
22.	September	Köln
09.	Oktober	Hannover
23.	Oktober	Leipzig
30.	Oktober	Berlin
20.	November	Stuttgart
27.	November	Münster
11.	Dezember	Nürnberg

#### Charakter und Zielsetzung:

In unserem halbtägigen Kurs eignen Sie sich anhand von Theorie und Praxis die wesentlichen Grundlagen im Umgang mit Hyaluron an und lernen alle Behandlungsbereiche kennen.

Ihnen wird die umfangreiche TEOSYAL-Produktreihe vorgestellt, welche über ein auf alle Grade der alternden Haut abgestimmtes Sortiment für Gesicht, Hals sowie Dekolleté verfügt.

Zu den wesentlichen Eigenschaften der TEOSYAL-Gele zählen die außergewöhnliche Viskosität und Elastizität, welche effektive Füllungen von Hautdeformationen bei äußerst geringem Risiko ermöglichen. Die Besonderheiten und Funktionsweisen der Produkte werden Ihnen in unserem Kurs mit Live-Demonstrationen dargestellt und spezielle Injektionstechniken vorgeführt. Im Anschluss haben Sie die Möglichkeit, das vermittelte Wissen im Hands-on-Training zu vertiefen.

#### Schwerpunkthemen:

Nasolabialfalte, Lippenkonturierung, Lippenstyling, Mikrochilie, Periorale Region, Orale Kommissuren, Aktuelle Rechtslage, Versicherungsschutz

\*Die Kurse sind speziell für Zahnärzte, Implantologen und Oralchirurgen konzipiert und werden ausschließlich Ärzten angeboten. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Detaillierte Informationen erhalten Sie über:

TEOXANE  
GERMANY