

Professionelle Zahnaufhellung:

*„Uns ist es wichtig, ein sicheres
Produkt anbieten zu können“*

Ein Beitrag von Katja Mannteufel

INTERVIEW // Das Behandlungskonzept der Kiezpraxis ZAN^H Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding ist von einer präventiven Zahnmedizin und einer natürlichen Ästhetik geprägt. Auch die professionelle Zahnaufhellung nimmt hierbei einen großen Stellenwert ein. Ganz nach der Praxisphilosophie „Ästhetik ist nicht alles, aber wichtig“ hat Dr. Peter Getz deshalb gemeinsam mit seiner Kollegin, der Zahnärztin Karin Joschko, nach professionellen Whitening-Produkten gesucht, die zur Praxis und den Patienten passen.

Ultradent Products
Infos zum Unternehmen



Für das professionelle Whitening verwendet die Praxis ausschließlich die kosmetischen und medizinischen Opalescence™-Produkte von Ultradent Products.

© Ultradent Products



Mehr Informationen
zu den Opalescence™-
Produkten



Dr. Peter Getz ist Mitinhaber der ZAN^H Zahnärzte am Nordufer im Berliner Stadtteil Wedding. Zum Portfolio der Praxis gehört die professionelle Zahnaufhellung.

© ZAN^H Zahnärzte am Nordufer

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Zahnaufhellung allgemein in Ihrer Praxis gemacht?

Viele Patienten, die zu uns in die Praxis kommen, haben den Wunsch nach weißeren Zähnen und sprechen das ganz direkt an. Für uns ist es wichtig, ihnen ein sicheres Produkt, das den gewünschten Whitening-Effekt hat, anbieten zu können. Wir haben uns daher lange mit dem Thema der professionellen Zahnaufhellung beschäftigt und viele verschiedene Produkte von unterschiedlichen Herstellern getestet. Bei uns in der Praxis kommen heute ausschließlich Opalescence™-Produkte von Ultradent Products zum Einsatz, wenn es um die Zahnaufhellung geht.

Welche Opalescence-Produkte nutzen Sie am häufigsten und warum?

Überwiegend nutzen wir Opalescence™ PF mit 16% Carbamidperoxid und Opalescence Go™ (6% H₂O₂) für die kosmetische Zahnaufhellung sowie Opalescence™ Boost™ (40% H₂O₂) bei medizinischen Indikationen. Für jeden Patiententyp und die individuellen Voraussetzungen, die jeder mitbringt, können wir mit dem Opalescence System die passende Zahnaufhellung anbieten. Mit den kosmetischen Home-Whitening-Produkten Opalescence PF 16% und Opalescence Go 6% können unsere Patienten ihre Zähne schonend aufhellen. Für das Opalescence PF 16% ist eine individuell angefertigte Schiene notwendig, in die das klebrige, visköse Gel eingebracht wird – optimal für regelmäßige Anwender. Patienten, die zum ersten Mal ihre Zähne aufhellen wollen, empfehlen wir in der Regel Opalescence Go 6%. Die vorgefüllten Trays lassen sich leicht einsetzen und sind durch eine Tragezeit von 60 bis 90 Minuten pro Anwendung super komfortabel.

Welche Bedeutung spielt die Zahnaufhellung für Ihr Praxismarketing? Und inwiefern nutzen Sie die Zahnaufhellung zur gezielten Patientenansprache?

Rund 70 Prozent unserer Neupatienten geben an, dass sie mit ihrer Zahnfarbe unzufrieden sind. Diese Patientengruppe birgt ein riesiges wirtschaftliches Potenzial, das durch Kronen und Veneers niemals ausgeschöpft werden kann. Wichtig ist es, ein

Bewusstsein für die realen Möglichkeiten eines ästhetischen Ergebnisses zu schaffen und wie man dieses erreichen kann. Unser oberstes Ziel sind langfristig zufriedene Patienten. Diese können wir durch gezielte Marketingmaßnahmen auf unsere Whitening-Behandlungen oder überhaupt erst auf unsere Praxis aufmerksam machen.

Über welche Kanäle informieren Sie (potenzielle) Patienten über die Zahnaufhellung und wie binden Sie das Praxisteam in die Vermarktung mit ein?

Wir haben zwei Möglichkeiten, wie wir Patienten effektiv erreichen können: Über die sozialen Medien auf ihren Handys via Instagram und Facebook und persönlich bei uns vor Ort. Wir arbeiten also mit Posts, Storys, Flyern und Aufstellern. Wir haben aber auch einen Kühlschrank mit Glasfront im Eingangsbereich, um unsere Whitening-Produkte in Szene zu setzen. Man muss für Aufmerksamkeit sorgen. Viele Fragen zum Thema kommen bereits außerhalb vom Behandlungszimmer auf, aber auch während der Prophylaxe, bei Erstgesprächen und bei Zahnersatzberatungen. Diese Fragen können jeden im Team „treffen“. Darum ist es so wichtig, alle Teammitglieder mit dem entsprechenden Wissen über die Zahnaufhellung auszustatten.

Wird Ihre Praxis durch die Marketingmaßnahmen häufiger auf das Whitening-Angebot angesprochen?

Ein klares Ja! Durch den Einsatz gezielter Maßnahmen wissen unsere Patienten nicht nur, dass wir die professionelle Zahnaufhellung anbieten, sie kommen sogar mit dem festen Wunsch zu uns. Das ist nicht nur für sie positiv. Denn dadurch müssen unsere Behandler nichts „verkaufen“ und können sich uneingeschränkt den Patienten und deren Beratung widmen.

WWW.ZANH.BERLIN