

## Kosmetisches Zahnbleaching

# Alle haben **gut** lachen

Bisher war das professionelle Aufhellen von Zähnen nur beim Zahnarzt möglich. Jetzt darf auch die Kosmetikerin in Deutschland, Österreich und der Schweiz ihren Kunden zu einem strahlenden Lächeln verhelfen – dank eines neuen Systems.

**D**er Grund, dass bislang nur der Zahnarzt professionell bleichen durfte, liegt an der hohen Konzentration des Wasserstoffperoxids (zum Teil über 6 %) in den verwendeten Produkten. Sie dringen tief in den Zahn ein, bis ins Dentin und gelten deswegen als Medizinprodukte. Außerdem muss das Zahnfleisch während der Behandlung sorgfältig geschützt werden. Im Handel erhältliche Homebleaching-Produkte haben sich als zu wenig wirksam erwiesen. Jetzt gibt es aber eine neue Methode, die in kurzer Zeit zu sichtbar weißeren Zähnen verhelfen soll. Und von der Kosmetikerin durchgeführt werden kann.

Das in Amerika entwickelte Whitening-Gel Smile'Up besteht aus Natriumperborat. Es wird von den Zulassungsbehörden als Kosmetikprodukt eingestuft, da es, anders als die Bleaching Produkte beim Zahnarzt, kein Wasserstoffperoxid (H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>) enthält. Dieser Umstand ermöglicht erstmals den breiten Einsatz in der Kosmetik- und Wellnessbranche. Während der von einer LED-Leuchte unterstützten Behandlung im Mund entsteht mit dem Speichel eine chemische Reaktion. Dadurch wird ein sehr geringer Anteil von unter 0,1 % Wasserstoffperoxid frei gesetzt sowie unter anderem Sauerstoff. Die geringe Wirkstoffmenge ist völlig ausreichend, um die im Zahnschmelz vorhandenen Verfärbungen zu lösen, ohne tief ins Dentin einzudringen. Die Moleküle wandern oberflächlich in den Zahnschmelz und führen durch Oxidation dazu, dass eingelagerte Farbmoleküle, die für die dunklen Verfärbungen auf den Zähnen verantwortlich sind, wirksam und trotzdem schonend aufgespalten werden. Das Ergebnis sind deutlich weißere Zähne von bis zu neun Weißheitsgraden.

Je nach gewünschtem Aufhellungseffekt kann der Kunde zwischen der Behandlung Rapido (20 Minuten) oder Classico (36 Minuten) wählen. Aufgrund der sehr geringen Wirkstoffkonzentration ist ein Bleaching mit der neuen Methode deutlich schmerzärmer als die Behandlung beim Zahnarzt. Je nach den individuellen Lebensgewohnheiten hält der Smile'Up-Effekt zwischen vier und sechs Monaten. Danach kann man sich jederzeit wieder für eine Behandlung entscheiden.



Die speziellen Behandlungsstühle sind auch optisch ein Hingucker.

Grundsätzlich sollte die Kosmetikerin vor der Behandlung abfragen, ob die Zähne natürlich gesund gepflegt sind, das heißt, sie sollten gründlich vorgereinigt und optimalerweise frei von Zahnstein sein. Nach der Behandlung sollte der Kunde dann für ca. vier Stunden nichts essen oder rauchen, damit die Behandlung ihre volle Wirksamkeit entfalten kann.



Ein strahlendes Lächeln steigert die Attraktivität.

### Maßgeschneiderte Geschäftsmodelle

Es gibt drei verschiedene Geschäftsmodelle, die auf die individuellen Gegebenheiten bzw. Geschäftsbedürfnisse zugeschnitten sind. Das Basic-Konzept ist ideal für Kosmetikerinnen, die ihre Leistungen bereits mobil anbieten oder deren Studio räumlich begrenzt ist. So kann z. B. die Behandlung beim Endkunden zu Hause durchgeführt werden. Das Corner-Konzept ermöglicht eine Behandlung im bestehenden Salon und zwar in einem speziell gestalteten, optisch ansprechenden Behandlungsstuhl. Das Studio-Konzept bietet einen Unternehmensstart für Existenzgründer, die sich voll und ganz auf die Bleaching-Behandlung konzentrieren möchten. Anders als beim klassischen Franchise-System ist der Smile'Up Partner nicht zu laufenden Mindestabnahmen oder einer Umsatzbeteiligung verpflichtet. Beim Basic-Konzept ist eine Anfangsinvestition von ca. 3.000,- € ausreichend, die sich innerhalb weniger Wochen amortisiert



vorher – nachher

haben soll. Der empfohlene Preis für die Rapido Behandlung beträgt 69,- €, für die Classico-Behandlung 99,- €. Unterstützt werden die Smile'Up Partner durch umfangreiche nationale Werbe- und Promotionaktionen und einheitliches Marketingmaterial sowie bei der Realisierung regionaler bzw. lokaler Marketingaktivitäten, z. B. durch einen persönlichen Gebietsbetreuer.

Dank des guten Preis-Leistungs-Verhältnisses kann sich praktisch jeder ein strahlendes Lächeln leisten. Die Kunden freuen sich über einen weiteren Baustein für ein attraktives Äußeres. Und die Kosmetikerin freut sich über ein profitables Zusatzgeschäft, das sich in der Regel bestens in ihr bestehendes Angebot integrieren lässt und ihrem Institut ein Alleinstellungsmerkmal verleiht.

**Info**  
www.smile-up.de