



Wer auf die Leistung fähiger Mitarbeiter bauen möchte, benötigt mehr als nur zahntechnische Kompetenz.

Quelle: © tommySIPixelio

## Zahntechnischer Unternehmer – ein (neues) Berufsbild?

► Axel Thüne

Sie sind Inhaber eines Dentallabors und beherrschen ein wunderschönes Handwerk. Sie üben es mit Freude aus und haben sich in manchen Bereichen zum Künstler entwickelt. Am liebsten würden Sie sich in diese wundervolle Arbeit stürzen und der Welt zeigen, was zahntechnisch betrachtet „in Ihnen steckt“.

**D**ann kommt der Alltag. Ihr Computer zeigt Ihnen die aktuelle Summe der Kulanzen an, die Sie im vergangenen Monat geleistet haben und einer Ihrer Mitarbeiter bittet um eine Lohnerhöhung. Spätestens jetzt sollten sie handeln, denn in dem Moment, in dem Sie sich entschließen, ein Labor zu führen, entscheiden Sie sich für einen neuen Beruf. Sie sind nicht mehr nur der Künstler, der schöne Kronen schichten muss. Solange sie ihre Aufgabe immer noch hauptsächlich in der Produktion sehen, sollten sie besser alleine arbeiten. Möchten Sie jedoch auf Leistung fähiger Mitarbeitern bauen, benötigen Sie weitaus mehr Kompetenzen als nur zahntechnisches Know-how.

### Persönliche Grundüberlegungen anstellen

Zunächst sollten Sie sich folgende Frage beantworten: Wo möchten sie in zehn Jahren stehen – persönlich und mit ihrem Labor? Wie steht es dann mit Ihrer Gesundheit und Ihrem Privatleben? Fährt man nachts durch die Städte, fällt auf, dass es sich bei den Gewerbebetrieben, in denen noch Licht brennt, um Dentallabore handelt

### Aufgabenverteilung im Team festlegen

Sobald Sie also (schriftlich) fixiert haben, wo es hingehen soll, wird das Team zusammen gerufen. Bitte bereiten Sie, außer der Zielplanung, nicht allzu viel vor. Fragen Sie Ihre Mitarbeiter, wie Kapazitäten zukünftig besser verteilt werden können. Sie werden wundersame Dinge erleben. Stellen sie sich vor, wie es wäre, wenn plötzlich Vorschläge kämen, mit denen sie zuvor nie gerechnet hätten. Wir machen immer wieder die Erfahrung, dass die Mitarbeiter auf solch ein Signal warten und mit Freude an ihrer Weiterentwicklung arbeiten – wenn ihnen die Möglichkeit hierzu geboten wird.

### Kontrollrhythmen einführen

Es ist außerordentlich wichtig, die Vorschläge zu koordinieren und feste Kontrollrhythmen festzulegen – übrigens eine ihrer neuen Hauptaufgaben! Sie sollten nun Vereinbarungen treffen und verbindlich fixieren, was bis wann, wie erreicht sein soll und dies mit den Mitarbeitern in regelmäßigen Abständen

prüfen. Dabei steht nicht die Kontrolle im Vordergrund, sondern die Verbindlichkeit, die Menschen Feedback über ihr Tun und damit Sicherheit gibt.

### **Factoring: Endlich wieder durchschlafen**

Ein großes aktuelles Thema ist das Forderungsmanagement. Wie lange warten Sie auf ihr Geld? Stellen Sie sich vor, sie erhalten ihr Geld durchschnittlich nach 60 Tagen. Haben Sie schon einmal ausgerechnet, welche Verzinsung das beinhaltet? Gerade bei Liquiditätsengpässen verstehen „Banker“ keinen Spaß. Sie sollten prüfen, wer Ihnen diese Bürde abnehmen kann. Mittlerweile machen wir sehr gute Erfahrungen mit Dentalfactoring. Laborinhaber, die sich für diesen Weg entschieden haben, berichten von Nächten, in denen sie wieder durchschlafen können.

### **Kooperationen schaffen Freiräume**

Welche Arbeiten müssen tatsächlich von ihnen durchgeführt werden und was können sie outsourcen? Solange die Branche einerseits händeringend nach fähigen Zahntechnikern sucht, andererseits jedoch Labore über Unterkapazitäten klagen, ist eine Zusammenarbeit durchaus sinnvoll. Hören Sie sich

um, bei Kollegen, Außendienstmitarbeitern, Kunden, wer bestimmte Arbeitsschritte für Sie übernehmen könnte. Möglicherweise ist am Modellguss vom Kollegen im Endeffekt mehr verdient, wenn dadurch andere Kapazitäten in ihrem Labor abgedeckt werden können.

### **Mehr Zeit für individuelle Kundenbetreuung**

Nachdem Sie sich durch entlastende Maßnahmen Freiräume geschaffen haben, können Sie sich neben Ihren Führungsaufgaben wieder mehr um Ihre Kunden kümmern. Wann konnten Sie das letzte Mal bei einem gemütlichen Essen mit Ihrem Kunden die Zusammenarbeit analysieren? Wissen Sie wirklich, wie zufrieden Ihr Kunde mit Ihnen ist und wofür er sich aktuell interessiert? Wie können Sie ihn unterstützen, damit er seinen Praxiserfolg weiter ausbauen kann? Sie spüren sicherlich schon jetzt, wie sich intelligente Unternehmens- und Mitarbeiterführung auf Ihr zukünftiges Geschäftsergebnis auswirken kann.

*Axel Thüne, Kieselbronn  
www.axelthuene.de*