



Status quo Laborführung

► Axel Thüne

Für manchen erscheint es wie ein neues Berufsbild, was sich in den letzten Jahren in der Zahntechnik entwickelt hat. Ganz neue Herausforderungen stehen technisch an. Wenn vor einiger Zeit noch das Hauptthema der spannungsfreie Guss und die beste Speed-Einbettmasse war, so sind es jetzt Fragen, die wesentlich im CAD/CAM-Bereich liegen. Weniger verändert hat sich das Thema Unternehmensführung. Es nimmt allerdings zusehends einen größeren Raum ein. Es reicht bei weitem nicht mehr aus, die Nacht zum Tag zu machen und die schönsten Kronen zu fertigen. Es braucht viel mehr.

Ist die digitale Abformung eine Bedrohung oder eine Chance? Wenn bislang die Kommunikation im Wesentlichen daraus bestand, Ware gegen Geld zu tauschen und an Weihnachten ein Geschenk vorbei zu bringen, werden Chancen eher zu Bedrohungen. Folgende Bereiche gilt es für den modernen Laborinhaber zu beherrschen:

Eine treibende Vision – was treibt Sie an? Was muss bis wann erreicht sein, dass Sie und Ihr Team sagen können „das hat sich wirklich gelohnt und ich konnte mit Freude meine Berufung leben“. Damit ist nicht die Vision für die Homepage gemeint, die

man sich googeln kann. Es gilt für Sie persönlich herauszufinden, was Sie bewogen hat, Ihr Labor zu gründen. Was bringt Sie dazu, viel Zeit und Energie für Ihre Berufung aufzuwenden? Da ist ein „Treiber“ in Ihnen, der Sie immer wieder zu Höchstleistungen anspornt. Wenn Sie es schaffen, diesen Antrieb in Worte zu fassen und Ihrem Team zu kommunizieren, können sonderbare Effekte entstehen. Ihre Mitarbeiter werden das Feuer in Ihren Augen sehen können und das steckt an. Besprechen Sie mit Ihrem Team, was es tagtäglich braucht, um dieses Feuer ständig neu zu entfachen. Wenn Sie dieses Feuer in sich selbst wieder spüren können, wer-

den Sie nicht nur anziehend für die passenden Mitarbeiter sondern auch für Ihre Wunschkunden. Dazu müssten Sie klären, wie Ihre „Lieblingszahnärzte“ sein müssten. Wenn Sie mit diesem klaren Bild auf die Suche gehen, werden Sie sehr schnell fündig. Die passenden Worte bei der Ansprache sind dann viel leichter gewählt, weil Sie nicht Zahnersatz verkaufen, sondern andere Menschen mit „Ihrem inneren Feuer in Brand stecken“.

Stellen Sie sich vor, wie immer mehr Zahnärzte, die solche Labore schätzen, mit Ihnen arbeiten. Jetzt haben Sie die Möglichkeit, mit Ihren Stammkunden weitaus selbstsicherere Gespräche über die gemeinsame Zukunft zu führen. Sie können auch die Rahmenbedingungen mit mehr Leichtigkeit klären. Der eine oder andere Laborinhaber kann danach wieder ruhiger schlafen, weil die Zahlungseingänge zeitnah auf dem Konto eingehen. Übrigens für viele engagierte Zahn-techniker ist dieses Thema das Frustrationspotenzial Nummer eins. Es ist wie ein Teufelskreis. Man ackert und schafft vor sich hin, hat hohe Kosten und sieht die ständig höher werdenden Außenstände. Und weil die schon so hoch sind, darf bloß kein Kunde abspringen. Also besser nichts sagen und weiter malochen. Unterbrechen Sie diesen Teufelskreis. Auch wenn es sich noch so utopisch klingt. Finden Sie wieder zurück zu Ihrem Ursprung. Da wo die Freude zu diesem wunderbaren Beruf entsprang.

Spätestens seit Basel II wissen wir alle, wie existenzgefährdend das Thema Außenstände ist. Sie finden in diesem Werk eine Übersicht, durch wen Sie sich in dieser Frage kompetent unterstützen lassen können. Factoring ist längst ein unternehmerisch wichtiges Instrument, um seine Energie und Freude auf die wesentlichen Bereiche zu richten – da wo kein Dienstleister von außen helfen kann.

Vor einigen Jahren berichtete ein Laborinhaber, dass er grundsätzlich um 2.30 Uhr morgens schweißgebadet aufwachte. Es ging durchgängig um ca. 250.000 Euro Außenstände. Heute kann er beruhigt schlafen – Factoring macht's möglich. Er hat bei der Umstellung übrigens einen Kunden verloren, der diesen Weg nicht mit ihm gehen wollte. Als mithilfe des Factoring-Unternehmens mit spitzem Bleistift nachgerechnet wurde, kam heraus, dass genau dieser Kunde in den letzten drei Jahren unterm Strich nur noch rote Zahlen „produzierte“ und sich diese auch noch kreditieren ließ.

Mögen auf den nachfolgenden Seiten Hilfestellungen für Sie zutage kommen, die Ihnen helfen, Ihre Freude am Beruf zu konservieren oder wieder zu entdecken.

Axel Thüne, Kieselbronn
E-Mail: info@axelthuene.de