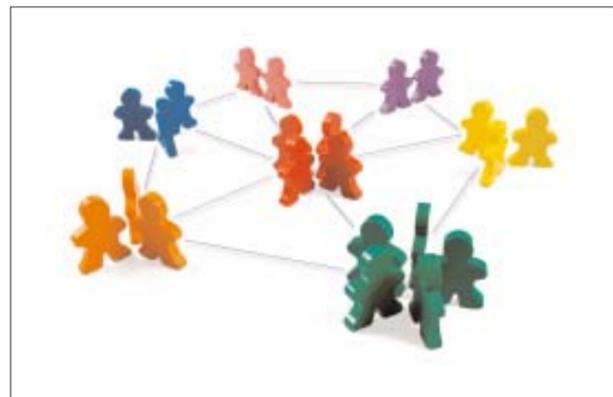


# ZT WIRTSCHAFT

Networking im Dentallabor: Beziehungen knüpfen und pflegen

## So baut der Laborinhaber ein lebenslanges Beziehungsnetzwerk auf

Die Kunst, auf privater und beruflicher Ebene gute Beziehungen aufzubauen, reicht vom Versand der Urlaubspostkarte über die Fähigkeit, den Small Talk zu beherrschen, bis zur Mitgliedschaft in einem Internetforum. Nötige Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Networking sind die Kontaktfreudigkeit des Laborinhabers und sein uneigennütziges Interesse an anderen Menschen.



dem er ein Arsenal an Techniken und Methoden etabliert, die die Kontaktaufnahme automatisieren und zum natürlichen Bestandteil seines persönlichen und beruflichen Lebens machen. Doch riecht das alles nicht nach Lobbyismus? Lläuft Networking letzten Endes nicht darauf hinaus, andere Menschen für persönliche Zielsetzungen und Zwecke einzusetzen? Mit diesem negativen Image haben Networking und Beziehungspflege immer

noch zu kämpfen. Doch das Prinzip des Networking lautet: Geben und Nehmen! Ein Netzwerk sozialer Beziehungen ist darum so stark, weil es eine wechselseitige Hilfe verspricht, weil auch der Laborinhaber als Networker seinen Netzwerkpartnern Vorteile verschafft, indem er Kontakte herstellt und vermittelt. Beziehungsaufbau und -pflege müssen mithin zur zweiten Natur, sollten zum integralen Bestandteil der Einstellung, des Denkens und Handelns

des Laborinhabers und Laborleiters werden.

### Relaten: absichtsloser Beziehungsaufbau

Thomas Malischewski und Frank Thiel haben dafür den Begriff „Relating“ geprägt: Was ist damit gemeint? Es ist wie bei der Entstehung von Freundschaften: Der beste Freund ist nicht der beste Freund, weil man sich vor dem ersten Aufeinander-

treffen vorgenommen hat, diesen Menschen jetzt zum besten Freund gewinnen zu wollen. Und die gute Geschäftsbeziehung ist nicht unter dem Motto entstanden: „Den mache ich mir jetzt zum Geschäftsfreund!“ Vielmehr führen das unvoreingenommene Kennenlernen und das Gespräch, das nicht mit einer konkreten Forderung verbunden wird, zu dem, was wir

Fortsetzung auf Seite 8 ZT

Laborinhaber und Laborleiter Detlef Schmitz\* sucht einen neuen Mitarbeiter mit einem anspruchsvollen Qualifikationsprofil. Der neue Zahn-techniker soll nicht nur fachlich hervorragend ausgebildet sein, sondern auch mit den Zahnärzten Beratungsgespräche führen können. „Zunächst bin ich den klassischen Weg gegangen“, so Detlef Schmitz, „doch die Stellenaussagen führten nur zu unbefriedigenden Ergebnissen.“ Der Laborinhaber aus Düsseldorf fand einfach nicht den Zahn-techniker, der seinen hohen Ansprüchen genügte.

ruflich überhaupt nichts mit Zahntechnik zu tun, sondern arbeitet als Grafiker in einem Marketingunternehmen – berichtet, er kenne jemanden, der einen Dentallaborleiter kenne, dessen Mitarbeiterin über jenes Qualifikationsprofil verfüge, das Detlef Schmitz entworfen hat. Diese Mitarbeiterin muss aus beruflichen Gründen ihres Mannes nach Düsseldorf umziehen. Gern würde der Grafiker den Kontakt herstellen – ein paar Wochen später betritt jene Zahn-technikerin das Dentallabor in Düsseldorf, um ihren ersten Arbeitstag bei Detlef Schmitz zu absolvieren. Das Beispiel verdeutlicht den größten Vorteil eines professionell aufgebauten Beziehungsnetzwerks. Laborinhaber Schmitz ist nicht allein auf die Menschen angewiesen, die er persönlich kennt. Wichtig ist, dass diese Menschen Menschen kennen, mit denen der Laborinhaber selbst gar nicht bekannt ist. Und diese Menschen kennen wiederum andere Personen ... „Ich war schon erstaunt, um wie viele Ecken der Kontakt gelaufen ist: Da kannte jemand jemanden, der jemanden kennt ... und dass ich trotzdem genau die Zahn-technikerin mit genau dem Qualifikationsprofil gefunden habe, die ich suchte.“ Seit dieser Erfahrung ist Detlef Schmitz professioneller Netzwerker, der jede Gelegenheit nutzt, lebenslange Beziehungen aufzubauen.

### Beziehungsgeflecht nutzen

Schließlich entschließt sich Detlef Schmitz, etwas Neues auszuprobieren. Er teilt Bekannten, Freunden, Kollegen und Netzwerkpartnern mit, dass er einen neuen Mitarbeiter sucht, der auch Erfahrungen im aktiven Verkaufen und der Kundenberatung hat. Er kommuniziert diesen Wunsch per Telefon, in Briefen, per E-Mail, in Gesprächen und in dem Internetchat, in denen er Mitglied ist. In dem Diskussionsforum teilt der Laborinhaber „der Welt“ mit, dass er einen neuen Mitarbeiter sucht. Schon nach kurzer Zeit erhält er eine E-Mail, in der ihm ein Netzwerkpartner – er hat be-

### ZT Info

#### Die ersten Schritte zu einem funktionierenden Beziehungsnetzwerk

- Verdeutlichen Sie sich: Es zählen nicht nur die Menschen, die Sie kennen. Viel wichtiger ist, dass diese Menschen Menschen kennen, die Ihnen gar nicht bekannt sind.
- Beherrzen Sie das wichtigste Prinzip des Networking: Es ist ein Geben und Nehmen!
- Frischen Sie Ihr bestehendes Kontaktnetz auf, indem Sie mit den Menschen Ihr Vorhaben besprechen, ein Netzwerk aufzubauen. Kommunizieren Sie Ihre Idee!
- Nutzen Sie jede Gelegenheit, um neue Netzwerkpartner zu gewinnen. Bereiten Sie dazu eine Kurzpräsentation zu Ihrer Person vor.
- Nutzen Sie das Internet als Kontaktbörse.
- Pflegen Sie insbesondere Angaben zu Ihren Kunden in einer Datenbank ein. So können Sie gezielt nutzenrelevante Informationen an die Zahnärzte versenden.

#### Das Prinzip des Networking

Kritische Geister könnten anmerken, diese Art der Beziehungsaufnahme öffne doch nur dem Zufall Tür und Tor. Sicherlich – aber die Zufallswahrscheinlichkeit wird aktiv herbeigeführt und gelenkt, indem der Laborinhaber permanent neue Kontakte knüpft und bestehende Beziehungen pflegt. Er betreibt professionelles Networking, in-

ANZEIGE

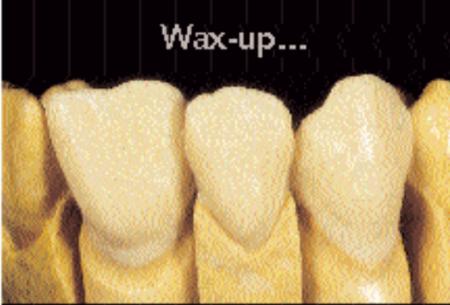


## Die Labor-Revolution!

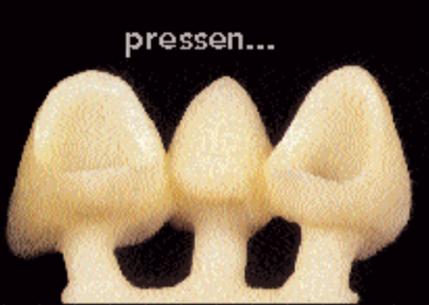
Höchste Wertschöpfung ohne Qualitätsverlust.  
Das geniale Presskeramik-Konzept von GC:

Initial IQ – One Body, Press-over-Metal  
Initial IQ – One Body, Press-over-Zircon

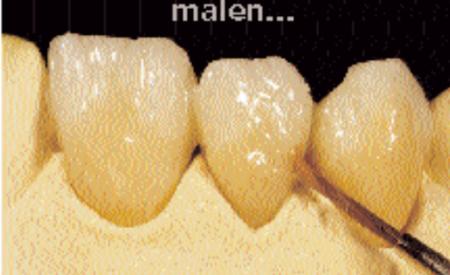
Wax-up...



pressen...



malen...



...fertig!



Hochwertige Qualität und Ästhetik, ohne aufwendiges Schichten, in kürzester Zeit. Die perfekte, kostengünstige Alternative für Labor, Zahnarzt und Patient!



GC GERMANY GmbH  
Paul-Gerhards-Allee 50  
D - 51248 Kölnchen  
Tel. +49 89 89 66740  
Fax. +49 89 89 667429  
info@gcgermany.gc-europe.com  
www.germany.gc-europe.com

GC EUROPE N.V.  
Austrian Office  
Tallak 104  
A - 5105 Rein bei Graz  
Tel. +43 312454020  
Fax. +43 31245402040  
info@austria.gc-europe.com  
www.austria.gc-europe.com

GC EUROPE N.V.  
Swiss Office  
Wilerstrasse 3  
CH - 8545 Wängi  
Tel. +41 52 365 46 46  
Fax. +41 52 365 46 26  
info@switzerland.gc-europe.com  
www.switzerland.gc-europe.com



www.germany.gc-europe.com  
oder: info@germany.gc-europe.com  
Adresse Labor-Eigentl.