

Wie entwickle ich ein Unternehmenskonzept?

Auch in Krisenzeiten erfolgreich zu sein, ist für viele Laborinhaber ein erstrebenswertes Ziel. Aber die wenigsten wissen, wie sie dieses erreichen: Manche sind sogar noch einem Denken verhaftet, Hilfe für die Lösung eigener Probleme bei Dritten zu suchen. Sie zaudern anstatt aktiv die Entwicklung ihres Labors anzupacken. Andere wiederum verfallen in blinden Aktionismus, vertrauen auf den Abbau von Personal und andere Kostensenkungsmaßnahmen. Der daraus resultierende ruinöse Preiswettbewerb geht letztlich zu Lasten des Patienten. Sinnvoller ist es, auf der Grundlage eines klaren Laborkonzepts zu arbeiten: Die Schlagworte heißen hier Individualität und konsequente Kundenorientierung.



Stefan Seidel, Gründer und Geschäftsführer der New Image Dental



Dipl.-Betriebswirt Francesco Tafuro, Geschäftsführer und Leiter Filiale Nord New Image Dental

▶ Stefan Seidel, Dipl.-Betriebsw. Francesco Tafuro

Zentrale Voraussetzung für den Erfolg ist eine hohe Produktqualität. Gegenwärtige Strategien, die einen Preiswettbewerb favorisieren, vernachlässigen gerade diese Stärke, welche den deutschen Dentallaboren gegenüber Billiganbietern aus Osteuropa oder Asien einen unbestreitbaren Vorteil bietet. Freilich sollte das Labor im Rahmen einer Erfolgsstrategie die hohe Produktqualität um ein umfangreiches Leistungspaket ergänzen, welches den Kunden beim Verkauf der vom Labor angebotenen Produkte unterstützt.

Was erfolgreiche Dentallabore auszeichnet

Erfolgreiche Dentallabore zeichnen sich zunächst dadurch aus, dass sie sich von ihren Konkurrenten abheben, ihre eigene, unverwechselbare „Linie“ haben, der sie selbst treu bleiben. Darüber hinaus tun erfolgreiche Labore eine Menge für ihren Erfolg und investieren in Erfolgsfaktoren wie:

- Hohe Fachkompetenz
- Hohe Produktqualität
- Zuverlässigkeit
- Zeitliche Flexibilität
- Service
- Großes Leistungspaket

Um all diese Stärken aufweisen zu können, bedarf es ohne Frage zunächst eines Mehraufwands in Form von Zeit, finanziellen Ressourcen und persönlichem Engagement – was sich aber langfristig auszahlt.

Umdenken als Voraussetzung

Wer als Laborinhaber neue, erfolgsorientierte Unternehmenskonzepte sucht, sollte zunächst einmal überlegen und sich vergegenwärtigen, was unter Umständen die Denk- und Handlungsmuster waren, nach denen das Labor bisher geführt wurde. Oft ist hier als erster Schritt zum Erfolg ein Umdenken notwendig.

1) Vom Zufallsprinzip zum zielorientierten Konzept

Viele Labore funktionierten in der Vergangenheit nach dem Zufallsprinzip und machten sich so zum Spielball äußerer Faktoren (wie z.B. gesundheitspolitischer Entscheidungen). Ein solches Vorgehen erweist angesichts der heutigen Rahmenbedingungen für das Labor als grob fahrlässig: Auf neue Kunden oder positive Signale aus der Politik zu warten, wird kaum den gewünschten Erfolg zeitigen. Die drei Schlüsselvoraussetzungen, auf die es ankommt, sind Ziele, ein Kundenfokus und aktives Handeln. Den

kontakt:

**New Image Dental –
Agentur für Praxismarketing**
Mainzer Str. 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/9 47 00-0
Fax: 0 67 31/9 47 00-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de