

# CHANCE

## KRISEN als Chance begreifen!

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

**KRISENMANAGEMENT** /// Aktuelle Entwicklungen deuten auf schwere wirtschaftliche Zeiten hin. Allerdings ist genau jetzt die richtige Zeit für Optimismus. Jetzt sind Macher gefragt, die positiv in die Zukunft blicken, Lösungen entwickeln und andere um sich herum dazu zu motivieren, den Kopf nicht in den Sand zu stecken. Es gilt, Krisen zu meistern und Chancen zu nutzen.

In Krisenzeiten werden vor allem Personen gebraucht, die nicht jammern oder demotivieren, sondern Lösungen für Probleme anstreben, anderen Zuspruch geben und diese überzeugen und mitreißen. Man muss sich der Tatsache bewusst sein, dass die Zeit, in der gemurmelt wird, als „Zeitverschwendung“ verbucht werden kann und dies nicht zu einer Lösung beiträgt. Es gilt, sich in diesen Zeiten auf das Wesentliche zu konzentrieren und nach Lösungen zu streben, denn wer Lösungen entwickelt und stark vorangeht, wird beachtet und geschätzt.

### Initiative ergreifen!

Jetzt gilt es, mutig zu sein und die Initiative zu ergreifen. Dentallabore, die mit Lösungen aufwarten können bzw. attraktive neue Angebote auf dem Markt etablieren, entwickeln sich schon fast automatisch zu einem absoluten Kundenmagnet. Es empfiehlt sich daher, sich mit seinen Ideen und Lösungen offensichtlich am Markt als feste Größe – als Marke – zu positionieren und Bestandskunden sowie potenzielle Kunden von den eigenen Ideen

zu überzeugen. Das verstärkt das Interesse der Kunden und stärkt damit auch das Dentallabor selbst.

### Ersparnisse nutzen

In wirtschaftlich schweren Zeiten muss man als Unternehmer seine Kunden davon überzeugen, dass ein Rückzug kein geeigneter Weg aus der Krise ist. In guten Zeiten legen alle Geld und Ressourcen für schlechte Zeiten zurück. Kommen diese schlechten Zeiten, müssen sie dann aber auch genutzt und investiert werden. Keine wirtschaftliche Instabilität kann ausbalanciert werden, wenn finanzielle Mittel zurückgehalten werden – auch wenn eine solche Vorsichtsmaßnahme eine nachvollziehbare Reaktion ist. Jetzt gilt es, schöne Restaurationen, Brücken und Ähnliches herzustellen und Zahnärzte mit den Arbeiten und damit auch dem Wert ihrer Investitionen zu überzeugen.

### Überzeugend auftreten

Um Kunden überzeugen zu können, muss man mit einem sicheren Auftritt glänzen und zusätzlich die Neu-



gier der Kunden wecken. Denn diese fragen sich in der Regel, welche Idee und Potenziale hinter dem Angebot stecken und ob vielleicht auch weitere Vorteile aus einer Zusammenarbeit resultieren könnten. Um dies zu erreichen, muss dem Gegenüber ein Gefühl von Sicherheit, einer gewissen Sympathie sowie Professionalität vermittelt werden. Zu einem überzeugenden Auftreten tragen beispielsweise eine gute Körperhaltung, ein Lächeln, ein sympathisches Auftreten sowie eine entspre-

**Jetzt gilt es, mutig zu sein und die Initiative zu ergreifen.**

chende Tonalität bei, die (potenzielle) Kunden von der Inanspruchnahme der Laborangebote überzeugt. Und das auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Als Unternehmer mit Ideen, der nach Lösungen strebt, kann man sich in der Regel nicht blamieren. Funktioniert etwas nicht, muss man nach anderen Angeboten für die zahnärztlichen Kunden suchen oder diese in enger Zusammenarbeit gemeinsam erar-

beiten. Alle Möglichkeiten liegen offen, man muss nur mutig sein und die Chance ergreifen. Trotz aller Bemühungen ist es aber möglich, dass die Lösung oder auch das Dentallabor selbst, nicht alle Bedürfnisse einer Zahnarztpraxis erfüllen kann. Das ist auch in Ordnung. Lösungen müssen nicht für alle passen – denn jeder trägt schließlich sein eigenes Päckchen, an dem sich dann auch die Lösungsbedürfnisse orientieren.

**Chancen nutzen!**

Mit einem sicheren und professionellen Auftreten und lösungsorientierten Ideen orientiert an den Bedürfnissen der Kunden, aber auch der aktuellen wirtschaftlichen Lage, muss eine Krise keine Katastrophe bedeuten. Um dies zu vermeiden, darf der Kopf nicht in den Sand gesteckt werden. Es müssen mutige unternehmerische Entscheidungen getroffen werden, die Zahnärzte mitreißen und von der Inanspruchnahme der Leistungen aus dem Labor überzeugen. Können Kunden überzeugt werden, erste Arbeiten in Auftrag zu geben, gilt es, mit der Qualität der Arbeit zu überzeugen, um eine langfristige und stabile Geschäftsbeziehung aufzubauen. Denn nur das kann ein Weg aus der Krise sein!

### INFORMATION ///

**Hans J. Schmid**  
 service@arbeitsspasp.com  
 www.arbeitsspasp.com

Infos zum Autor



**3D Druck, der einfach funktioniert**

## Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



**Qualified by Dreve**

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

[dreve.com/phrozen](https://dreve.com/phrozen)

**Dreve**

