

KOLUMNE
Digitaler Vertrieb
für Dentallabore



Thorsten Huhn
handlungsschärfer
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



IN VIER SCHRITTEN ZU EINER ERFOLGREICHEN LINKEDIN-STRATEGIE

LinkedIn ist das weltweit größte berufliche Onlinenetzwerk. Es ist also nicht verwunderlich, dass die Zielgruppe eines Dental-labors hier ebenfalls mit persönlichen und/oder unternehmerischen Profilen vertreten ist. Doch wie wird ein Netzwerk aufgebaut? Und wie wird aus einem Netzwerkkontakt ein potenzieller Kunde? Der Weg zur erfolgreichen Ansprache von Zahnärzten hat vier Schritte.

1 – Ein aussagekräftiges LinkedIn-Profil erstellen

Es geht um ein persönliches Profil des Laborinhabers, des Laborleiters oder des vertrieblich Verantwortlichen, weil das Vertrauen schafft. Es muss beim Besucher innerhalb kürzester Zeit Interesse wecken und klar machen, wer die Person ist und was sie macht. Auch hier gilt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Dazu gibt LinkedIn die Möglichkeit, ein Profilbild und ein Hintergrundbild in den Bereich hochzuladen, der zuerst vom Besucher gesehen wird. Tipp: Nutzen Sie das Hintergrundbild, um eine Kernbotschaft zu transportieren.

2 – Mit bekannten und vertrauten Personen vernetzen

Der schnellste Weg, um sein Netzwerk aufzubauen, ist die Vernetzung mit Menschen, die Sie bereits kennen. Das funktioniert mit und ohne persönliche Nachricht. In erster Linie sollten Sie über die Suchfunktion von LinkedIn nach Ihren Bestandskunden schauen und sich vernetzen. Natürlich dürfen Sie auch Freunde, Bekannte und Familie in Ihr Netzwerk einladen. Es ist ja schließlich Ihr persönliches Profil. Tipp: Denken Sie auch an Ihre Lieferanten. Die haben ggf. Zielkontakte in ihren Netzwerkkontakten.

3 – Mit der Zielgruppe vernetzen

Um sich mit persönlich nicht bekannten Menschen digital zu verbinden, ist der Wunsch zur Vernetzung zu begründen. Das geht bei LinkedIn mit einer persönlichen Nachricht, die im Tenor an den gewinnbringenden Austausch im Netzwerk appellieren sollte. Denken Sie daran, dass es hier um Vernetzung und nicht um Verkauf Ihrer Leistungen geht. Es braucht also eine fesselnde Story, die den Mehrwert einer Vernetzung unterstreicht. Tipp: Viele Dentallabore versenden von Zeit zu Zeit Post an die umliegenden Zahnarztpraxen. Suchen Sie diese Praxisinhaber zuerst und laden Sie sie ein.

4 – Netzwerkkontakte mit regelmäßigen Inhalten versorgen

Die einfache Formel lautet: Schreiben Sie Beiträge oder Artikel und teilen diese mit Ihrem Netzwerk. Machen Sie sich dazu einen Plan für die kommenden zwölf Monate und bereiten Sie mindestens einen Beitrag pro Monat vor. In der Zwischenzeit liken und kommentieren Sie gerne die Beiträge Ihrer Netzwerkkontakte. Tipp: Posten Sie Ihre Beiträge nicht nur im Newsfeed, sondern versenden Sie sie als persönliche Nachricht mit der Aufforderung zum Dialog an relevante Kontakte.

Die vorgestellte Vorgehensweise ist eine „Low Cost“-Variante, die außer der eigenen Zeit und etwas Talent zum Schreiben keine weiteren Ressourcen benötigt. Ein wenig Ausprobieren gehört auch dazu, z. B. bei den Inhalten und deren Verbreitung. Manchmal reicht das Anteasern eines Themas zur Weiterleitung auf die eigene Webseite, manchmal muss es der komplette Text sein. Manchmal „rennt“ ein generisches Thema, manchmal ein sehr spezifisches. Probieren Sie es aus.

Kaffeepause in der Arbeitszeit rechtfertigt fristlose Kündigung

Vorsicht bei der Kaffeepause: Wer während der Arbeitszeit einen Kaffee trinken geht, riskiert im ungünstigsten Fall seinen Job. Das Landesarbeitsgericht Hamm hat eine fristlose Kündigung für rechtmäßig erklärt, weil eine Raumpflegerin sich nicht ausgestempelt hatte. Die Raumpflegerin hatte sich zu Beginn ihrer Arbeitszeit eingestempelt und war kurz danach im gegenüberliegenden Lokal einen Kaffee trinken gegangen, ohne sich auszustempeln. Als der Chef sie darauf ansprach, leugnete sie dies zunächst, gab es später aber zu. Der Arbeitgeber kündigte ihr daraufhin fristlos, was von der Raumpflegerin angefochten wurde. Das LAG entschied jedoch, dass die Kündigung rechtmäßig war, da ein vorsätzlicher Missbrauch der Stempeluhr einen Vertrauensbruch darstellt, der eine fristlose Kündigung rechtfertigt (Az.: 13 Sa 1007/22). Die Kanzlei Dr. Stoll & Sauer bietet für Arbeitnehmer und Arbeitgeber in allen arbeitsrechtlichen Fragen eine kostenlose Erstberatung im Online-Check an.

Abmahnung war nach Vertrauensbruch nicht nötig

Auf den ersten Blick hört es sich nach einer Bagatelle an: Kaffeepause von zehn Minuten während der Arbeitszeit und schon wird eine fristlose Kündigung fällig. Wie kann das sein? Es geht

um Grundsätzliches wie Vertrauen im Arbeitsverhältnis. Die Kanzlei Dr. Stoll & Sauer fasst die wichtigsten Fakten zum vorliegenden Fall zusammen:

- Eine Raumpflegerin hatte sich zu Beginn ihrer Arbeit eingestempelt und ging dann in ein nahe gelegenes Café, um einen Kaffee zu trinken. Dabei stempelte sie sich an der Arbeitszeiterfassung jedoch nicht aus.
- Ihr Chef bemerkte den Kaffeegang und konfrontierte die Raumpflegerin damit. Zunächst leugnete sie das Fehlverhalten. Erst als der Chef ihr Beweisfotos auf seinem Handy zeigte, gab sie das Fehlverhalten zu.
- Der Arbeitgeber kündigte ihr daraufhin fristlos, obwohl die Frau einen Grad der Behinderung von 100 Prozent hatte.
- Das Inklusionsamt hatte seine Zustimmung zur Kündigung gegeben.
- Die Raumpflegerin klagte gegen die Entscheidung und argumentierte, dass es sich um ein einmaliges Vergehen gehandelt habe.
- Das Landesarbeitsgericht Hamm entschied, dass die Kündigung rechtmäßig war. Ein vorsätzlicher Missbrauch der Stempeluhr sei ein wichtiger Grund für eine fristlose Kündi-

gung. Der Vertrauensbruch sei enorm, da der Arbeitgeber auf eine korrekte Arbeitszeiterfassung durch seine Mitarbeiter angewiesen sei. Obwohl es sich nur um etwa zehn Minuten gehandelt habe, sei eine Abmahnung entbehrlich, da dies laut Gericht nicht dazu führe, dass die Beschäftigte ihr Verhalten ändere.

Fazit

Aus Sicht der Kanzlei Dr. Stoll & Sauer zeigt das Urteil, wie wichtig ehrliches Verhalten am Arbeitsplatz ist. Entscheidend für das Urteil war auch, dass die Klägerin zuerst den Betrug geleugnet hatte. Das Gericht wertet das als schwerwiegenden Vertrauensbruch.

Quellen: Dr. Stoll & Sauer Rechtsanwalts-gesellschaft mbH; ZWP online





EIN
ARTI
KULIEREN
GIPS
LOS

Baumann *Dental*

BAUMANN DENTAL GMBH
REMCHINGEN-DEUTSCHLAND
FON: +49 / 7232 / 732180
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE

