

**KOLUMNE**

Digitaler Vertrieb  
für Dentallabore



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

Infos zum Autor



## WIE SIE ERFOLGREICH NEUE MITARBEITER ANSPRECHEN

**M**itarbeitergewinnung ist in der dentalen Welt derzeit ein Brennpunktthema. Die sozialen Medien sind voll von Stellenanzeigen für Zahntechniker. Die Ansprache potenzieller Kandidaten wird immer kreativer, die Angebote immer lukrativer. Für Bewerber ein Schlaraffenland, für suchende Dentallabore eine andauernde Herausforderung. Wie spreche ich Zahntechniker an, damit sie auf mein Labor aufmerksam werden? Wo platziere ich mein Stellenangebot? Was muss ich anbieten, damit ein Bewerber mein Angebot in Betracht zieht? Solche und ähnliche Fragen beschäftigen Laborinhaber, wenn qualifiziertes Personal gesucht wird. Vorschläge für den sinnvollen Start in einen Bewerbungsprozess.

### 1. Klare Anforderungen definieren

Trotz auffälliger Angebote in aufwendig designten Stellenanzeigen, die Ihnen beim Lesen Ihres Newsfeeds oder beim Anschauen von Reels sofort ins Auge fallen und zur Nachahmung animieren – der erste Schritt ist die Beantwortung der Fragen, welche Qualifikationen, Fähigkeiten und Erfahrungen der ideale Kandidat haben sollte.

### 2. Analogen und digitalen Kanal-Mix wählen

Es gibt nicht DIE Lösung, die immer Erfolg verspricht. Es ist heute vielmehr ein Mix an Kanälen zur Verbreitung Ihrer Stellenanzeige sinnvoll. Die Printanzeige in der lokalen Tageszeitung findet genauso Abnehmer wie der Post in den sozialen Medien. Das Onlineportal liefert ebenso Ergebnisse wie die Aktivierung Ihres persönlichen Netzwerks.

### 3. Fesselnde Stellenanzeigen erstellen

Beim ersten Blick sorgen Sie dafür, dass der Leser hängen bleibt. Beim zweiten Blick informieren Sie über Aufgaben und Benefits – klar und prägnant. Und wer jetzt Lust auf die komplette Ausschreibung hat, den versorgen Sie ebenfalls mit allen relevanten Informationen. Deshalb eignen sich soziale Medien besonders gut, weil sie beim Aufbau des Spannungsbogens helfen – und ebenso Menschen ansprechen, die eigentlich gar nicht auf der Suche nach einem neuen Job sind.

### 4. Bewerbungsprozess einfach gestalten

Nehmen wir mal an, dass Sie sich für eine bezahlte Anzeige auf Facebook/Instagram entschieden haben. Dort liefern Sie fesselnde Basisinformationen, die komplette Stellenausschreibung veröffentlichen Sie auf Ihrer Webseite – inklusive Einblick in den jetzt folgenden Prozess, der möglichst keine Hürden für den Bewerber beinhalten sollte.

**TIPP:** Versuchen Sie es mal mit einem Kennenlernen, statt der üblichen Übersendung von Bewerbungsunterlagen. Geben Sie die Möglichkeit zur Terminvereinbarung und laden ins nahe gelegene Café ein. Die „offiziellen“ Dokumente folgen nach dem Beschnuppern, wenn sich Bewerber und Labor den nächsten Schritt vorstellen können. Der Bewerbungsprozess ist hier nicht zu Ende. Es folgen z. B. Interviews mit der Fachabteilung, Probearbeiten, Vertragsverhandlungen, Onboarding und Integration ins Team. Die vier Vorschläge sorgen erst einmal dafür, dass sich potenzielle neue Mitarbeiter bei Ihnen melden.

ANZEIGE

# 3D-Drucklösungen von Formlabs

## Zuverlässig und leicht zu integrieren

Überzeugende 3D-Drucker der Serie Form 3 und Zubehör für top Laborfertigung:

- ✓ Genau, detailgetreu, schnell
- ✓ Günstig und benutzerfreundlich
- ✓ Qualitativ überzeugende Ergebnisse mit glattem Finish
- ✓ Für Modelle, Schienen, Klammerprothesen und Bohrschablonen



formlabs 



Jetzt bei  
minilu.de  
bestellen

minilu.de  
... macht mini Preise