Kolumne Digitaler Vertrieb für Dentallabore

WUNSCHKUNDENPROFIL ALS VERTRIEBSFILTER

Mehr Adressen von Zahnarztpraxen bedeuten nicht automatisch mehr Neukunden. Diese Erfahrung machen viele Dentallabore spätestens dann, wenn Mailings kaum Reaktion erzeugen, Außendienstbesuche ohne Ergebnis bleiben oder Telefonaktionen ins Leere laufen. Das eigentliche Problem liegt dabei nicht zwingend in der Ansprache, sondern bei der Auswahl der Praxen. Eine Praxis kann geografisch nah liegen und trotzdem nicht zum Labor passen. Eine andere ist vielleicht weiter entfernt, bietet aber genau das Potenzial, das für eine langfristige Zusammenarbeit interessant ist. Moderne Ansprache beginnt deshalb nicht mit der Frage: „Welche Praxen gibt es in meiner Region?“, sondern mit der Frage: „Welche Praxen passen wirklich zu meinem Labor?“

> Erfolgreiche Akquise bedeutet nicht, möglichst viele Praxen anzusprechen, sondern die richtigen Praxen mit der passenden Botschaft zu erreichen.

Genau hier kommt das Wunschkundenprofil ins Spiel. Es beschreibt, welche Praxistypen für ein Labor besonders attraktiv sind – fachlich, wirtschaftlich und organisatorisch. Geht es um implantatprothetisch orientierte Praxen, um digital aufgeschlossene Zahnärzte, MVZ-Strukturen oder Praxen mit erkennbarem Entlastungsbedarf? Oder um Behandler mit ästhetischem Schwerpunkt und hohem Anspruch an Kommunikation, Qualität und Service? Ein gutes Wunschkundenprofil übersetzt die Stärken des Labors in konkrete Auswahlkriterien. Es macht sichtbar, welche Praxen aktiv bearbeitet werden sollten – und welche besser nicht. Erfolgreiche Akquise bedeutet nicht, möglichst viele Praxen anzusprechen, sondern die richtigen Praxen mit der passenden Botschaft zu erreichen.

Digitale Marktanalyse und Adressqualifizierung

Öffentlich sichtbare Signale – etwa Praxiswebsite, Leistungsdarstellung, Google-Unternehmensprofil, Stellenanzeigen, Bewertungen oder Technologiesignale – geben Hinweise darauf, wie eine Praxis aufgestellt ist. Daraus lassen sich Segmente ableiten, die für den Laborvertrieb relevant sind. Der Nutzen für Dentallabore liegt auf der Hand: Mailings werden relevanter, Telefonate besser vorbereitet, Außendiensttouren wirtschaftlicher. Vor allem aber wird Vertriebszeit nicht mehr nach dem Zufallsprinzip eingesetzt. Statt jede Adresse gleich zu behandeln, werden Praxen nach Passung, Potenzial und Priorität bewertet.

Erst Klarheit, dann Ansprache

Neukundenansprache beginnt nicht mit einer Adressliste, sondern mit Klarheit. Wer nicht weiß, welche Praxis er sucht, kann auch mit vielen Adressen nur wenig gewinnen. Wer sein Wunschkundenprofil kennt, kann gezielter auswählen, besser ansprechen und seine Vertriebsressourcen wirksamer einsetzen. Denn nicht jede Zahnarztpraxis ist ein guter Neukunde. Aber die richtigen Praxen sind es wert, systematisch gesucht und gefunden zu werden.

Infos zum Autor

Thorsten Huhn
handlungsschärfer
www.thorstenhuhn.de



© privat

E-Rechnung – mehr Aufwand statt Entlastung



© nazarkru – stock.adobe.com

Die Einführung der E-Rechnung im B2B-Bereich stellt viele Handwerksbetriebe weiter vor erhebliche Herausforderungen, wie eine aktuelle bundesweite Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) unter knapp 2.000 Handwerksbetrieben ergeben hat. Obwohl der Empfang seit Anfang 2025 verpflichtend ist, bleibt die Umsetzung in der Praxis deutlich hinter den Erwartungen zurück. Schnelle Nachbesserungen sind jetzt erforderlich, damit der Nutzen dieser Digitalisierungsoffensive in der Breite des Handwerks erkennbar wird.

Im Jahr 2025 erhielten die Befragten durchschnittlich rund 1.200 Eingangsrechnungen, von denen jedoch nur etwa die Hälfte als E-Rechnungen vorlagen. Gleichzeitig stellt bislang lediglich gut ein Drittel der Betriebe selbst E-Rechnungen aus. Viele Betriebe arbeiten somit weiterhin parallel mit digitalen und klassischen Formaten und folglich mit entsprechend doppelten Prozessen. Diese Doppelstrukturen verstärken den wahrgenommenen Mehraufwand erheblich. Rund die Hälfte der Betriebe empfindet sowohl den Empfang als auch die Weiterverarbeitung von E-Rechnungen als aufwendiger als bei herkömmlichen PDF-Rechnungen. Entsprechend fällt der wahrgenommene Nutzen aktuell gering aus.

Die Ursachen für die erheblichen Startschwierigkeiten liegen vor allem in nicht validierbaren Eingangsrechnungen, Problemen beim Auslesen der Rechnungsangaben sowie Abweichungen zwischen Rechnungsdatensatz und lesbarer PDF-Datei bei hybriden Rechnungen. Hinzu kommen finanzielle Belastungen: Die einmaligen Einführungskosten liegen im Durchschnitt bei knapp 3.000 Euro, ergänzt durch laufende jährliche Kosten für Software, Systemanpassungen und externe IT-Unterstützung. Auch die Prozesse selbst sind bislang wenig effizient. Die Verarbeitung erfolgt überwiegend manuell, während durchgängig automatisierte Abläufe die Ausnahme bleiben.

Die Umfrageergebnisse verdeutlichen, dass die E-Rechnung zwar als wichtiger Schritt in Richtung Digitalisierung bewertet, aktuell jedoch noch vielfach als zusätzliche Belastung wahrgenommen wird. Für den weiteren Erfolg werden daher praxistaugliche und rechtssichere Lösungen, einheitliche Vorgaben für E-Rechnungssoftware und gezielte Unterstützungsangebote insbesondere für kleine und mittlere Betriebe entscheidend sein.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch
ESG

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)



Du bist GC.

GC Europe Campus: Wo Innovation auf Hands-on-Erfahrung trifft

Als einer der weltweit führenden Anbieter dentaler Produktlösungen setzt **GC Europe** auch im Jahr 2026 ein klares Zeichen für Präsenzfortbildung. Allein am Hauptstandort in Belgien finden jährlich bis zu **260 Trainingseinheiten** statt. Der **1.600 m² große Campus** dient als internationaler Treffpunkt für Zahnärzte, Zahntechniker und Studierende. Zwei spezialisierte Labore, ein klinischer Behandlungsraum mit digitalem Röntgen und modernste Multimedia-Ausstattung garantieren optimalen Lernerfolg. Europaweit stehen über **3.000 Fortbildungen** zur Auswahl.

Live-Education & Spitzen-Infrastruktur

In diesem Jahr liegen die Schwerpunkte in den Bereichen:

- Restorative Masterclasses: Perfektion in Ästhetik und Funktion.
- Digital Lab Workflows: Effizienz durch nahtlose CAD/CAM-Integration.
- Minimal Intervention Dentistry: Nachhaltige und präventive Konzepte.
- Initial Ceramic-Philosophie: Systematische Ansätze für die Zahntechnik.

Präsenz-Kurse & Termine

online GC Dental Campus

Digitale Ergänzung: Der online GC Dental Campus

Die digitale Plattform bildet die Brücke zum Live-Training. Mit fast **20.000 Nutzern** bietet sie Webinare live und on-demand in fünf Sprachen. Alle Kurse lassen sich in Echtzeit filtern und direkt buchen. **Jetzt Fortbildungsprogramm 2026 entdecken und passende Lösungen für alle klinischen Herausforderungen finden! Du bist GC.**

Zur Kampagne:
„Das ist GC – Wir sind GC“

Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Europe N.V.
www.gc.dental/europe/