Als Dentallabor Z-ielorientiert, E-inkommensproduzierend und N-utzbringend arbeiten

Mit der Z-E-N-Methode im Labor mehr erreichen

| Martin Geiger

Oft wissen wir zwar, was wir tun müssten, aber handeln nicht danach. Sinnvoll aktiv zu sein im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Zeit ist auch für Dentallabore täglich eine große Herausforderung – vor allem, weil deren Inhaber oft eine Doppelrolle ausfüllen: Zahntechniker UND Unternehmer. Genau dabei kann die Z-E-N-Methode helfen.

Z-E-N dient als Modell, nach dem sich die zu erledigenden Tagesaufgaben auswählen lassen. Mithilfe dieses Rasters können auch Zahntechniker und Inhaber eines Dentallabors überprüfen, für welche Tätigkeiten es sich wirklich lohnt, Zeit aufzuwenden.

Grafik: OEMUS MEDIA AG/Martin Geiger/Abb. Person: © Yuri Arcurs

In diesem Zusammenhang hat Z-E-N weder mit Buddhismus noch Esoterik zu tun, sondern dient als Abkürzung für ein Modell, nach dem sich die zu erledigenden Tagesaufgaben auswählen lassen. Mithilfe dieses Rasters können auch Zahntechniker und Inhaber eines Dentallabors überprüfen, für welche Tätigkeiten es sich wirklich lohnt, Zeit aufzuwenden. Konsequent angewandt, garantiert die Z-E-N-Methode sofort effektiv bessere Ergebnisse und verleiht der eigenen Produktivität einen enormen Schub. Denn Zahntechniker zu sein bedeutet bei Weitem nicht nur, Zahnersatz herzustellen – ganz nebenbei gibt es auch noch eine Vielzahl anderer Aufgaben (Kontakt zu Zahnärzten halten, Patiententermine vor Ort wahrnehmen, das Labor wirtschaftlich führen, sich um Mitarbeiter kümmern u.a.) zu bewältigen bzw. zu entscheiden, für was man sich gerade jetzt Zeit nimmt.

Bin ich gerade produktiv oder nur beschäftigt?

Wenn wir die rein produktive Zeit messen, kommt ein durchschnittlicher Unternehmer im Laufe eines Arbeitstages laut Zahlen aus den Vereinigten Staaten auf bestenfalls 45 Minuten. Bei Zahntechnikern ist das anders: Sie schaffen es tatsächlich, sich einen Großteil der Zeit auf das Wesentliche, nämlich das Labor und die darin auszuführenden Arbeiten zu konzentrie-

ren. Aber auch Laborchefs kennen Phasen, in denen sie abgelenkt werden: Neue Zahnärzte sollten kontaktiert werden, da kommen Vertreter von Lieferanten, die einem neue Produkte anbieten. Diktiert man gerade Rechnungen, kommt eine dringende Anfrage eines Zahnarztes. Und dazwischen verliert man sich bei der Recherche im Internet um neue Methoden im Labor. Um herauszufinden, ob wir gerade produktiv oder nur beschäftigt sind, benötigen wir folgende drei Messgrößen:

Z = Zielorientiert
Die erste, alles entscheidende Frage lautet: Was ist mein wichtigstes Ziel? Zu diesem Zweck müssen wir alle „Alibi-Tätigkeiten" um uns herum weglassen, die uns diesem Ziel nicht wirklich näherbringen. Erst dann können wir zweifelsfrei definieren, welche eine Tätigkeit wir jetzt unternehmen sollten, um unserem Hauptziel entscheidend näherzukommen. Stellen Sie sich also als Erstes die Frage: Bringt mich das, was ich jetzt tue, meinem wichtigsten Ziel am nächsten?

E = Einkommensproduzierend
Die zweite zentrale Frage lautet: Generiert mir das, was ich gerade tue, entsprechendes Einkommen? Ist es einkommensproduzierend? Diese Frage ist für jeden Inhaber eines Dentallabors von entscheidender Bedeutung. Und doch wird sie häufig geradezu sträflich vernachlässigt. Für Zahntechniker als Unternehmer muss das Verwandeln von Zeit in Geld höchste Priorität genießen. Tatsächlich ist dies sogar die einzige Aufgabe, auf die es letzten Endes ankommt.

N = Nutzbringend
Die dritte Frage lautet: Ist das, was ich in diesem Augenblick tue, nutzbringend? Bietet es „meinen" Zahnärzten bzw. unseren gemeinsam betreuten Patienten, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern einen entsprechenden Mehrwert?

Somit haben wir die drei Eckpfeiler der Z-E-N-Methode definiert:
Z = Zielorientiert
E = Einkommensproduzierend
N = Nutzbringend

... und damit ein wertvolles Raster für alle anstehenden Aufgaben. Es geht genau genommen darum, jede unternehmerische Tätigkeit durch diesen Filter zu sieben. Und dieses Sieb ist so engmaschig, dass alles, was weder Z noch E noch N ist, hindurchfällt und damit nur die wirklich wesentlichen Aktivitäten hängen bleiben.
Die Frage ist natürlich, wie viel Zeit und Raum wir dieser Methode einräumen wollen. Im Idealfall sorgen wir dafür, dass wir jeden Tag mindestens ein Z, ein E und ein N als erledigt markieren können. Die Frage ist natürlich: Was zählt wozu?

ANZEIGE

„Geht Ihnen die Arbeit nicht mehr aus dem Kopf oder sind Sie mit dem Kopf immer bei Ihrer Arbeit?"

Jetzt hier abtrennen, gleich ausfüllen und faxen an 0711/617762

LVG Laborfinanzierung:
Unsere Leistung – Ihr Vorteil

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den LVG Factoring-Test-Wochen.

Bei Ihrer Arbeit im Dentallabor müssen Sie ganz bei der Sache sein, denn jede Ungenauigkeit bringt spürbar unangenehme Folgen. Doch sich zu konzentrieren, obwohl Sie auch z. B. Finanzen im Kopf haben – nicht einfach. Und jeder Auftrag senkt die Kapitaldecke, weil Ihre Arbeit nicht gleich zu Geld wird. Trotzdem: Gehälter, Material etc. müssen bezahlt werden. **Liquidität ist machbar, keine Frage. Schnell, einfach, direkt.** Sprechen Sie mit uns. Sie werden begeistert sein, LVG Factoring bringt Liquidität und Sicherheit – und macht Ihren Kopf frei für Familie, Arbeit und Freizeit.

LVG
Der Finanzierungsexperte rund um die Zahngesundheit

Wir machen Ihren Kopf frei.

Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
✆ 0711/666 710
Fax 0711/617762
info@lvg.de · www.lvg.de

Antwort-Coupon
Bitte senden Sie mir Informationen über
☐ Leistungen ☐ Factoring-Test-Wochen
an folgende Adresse:

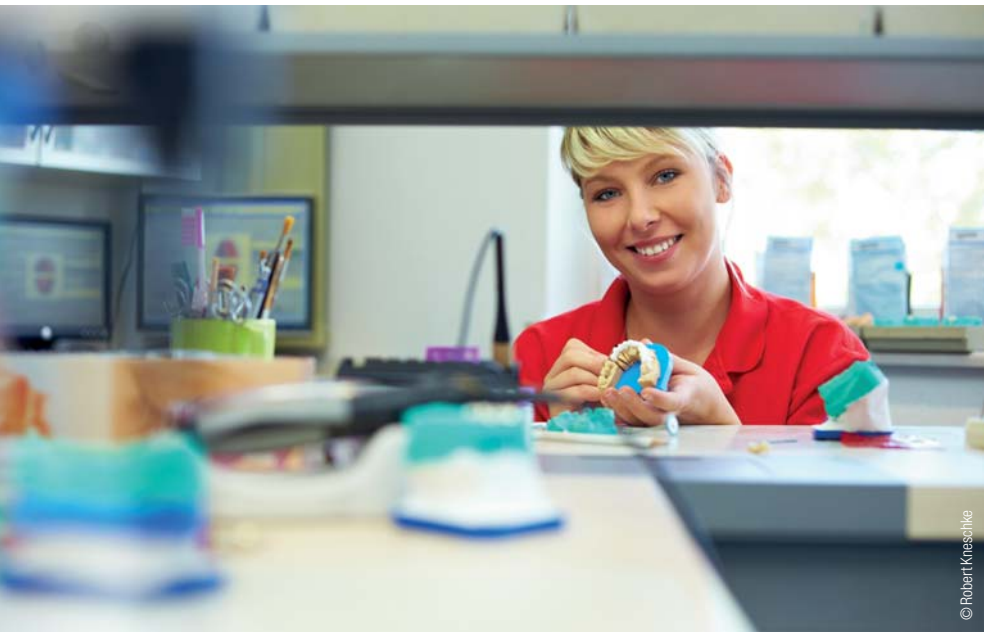
Name _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____ ZWL



Arbeitsleistungen neu definieren

Wonach messen wir, was eine Stunde unserer Zeit wert ist? Im Normalfall werden wir zur Beantwortung dieser Frage den Stundensatz zugrunde legen, den wir üblicherweise in Rechnung stellen. So berechnen beispielsweise Life Coaches, die nach ihrer Ausbildung in unserem Team starten, ein Honorar von 75 EUR pro Stunde. Demnach ist der Life Coach in der Zeit, in der er mit seinem Klienten arbeitet, 75 EUR pro Stunde wert. Doch genau diese Annahme ist falsch! Denn nicht diese Tätigkeit hat dem Coach sein Honorar generiert, sondern die im Vorfeld stattgefundene Akquise. Mit anderen Worten: Alles, was dazu geführt hat, dass es überhaupt zu diesem Coaching kommt: Vielleicht das zehnminütige Eingangsinterview am Telefon oder das anschließende Schnuppergespräch. Das Coaching selbst ist hingegen unter der Rubrik N = Nutzbringend einzuordnen. Wenn wir anderen Menschen helfen, das zu erreichen, was sie haben wollen, dann wird es dazu führen, dass wir unweigerlich erreichen, was wir wollen. Liefert ein Coach im Erstgespräch für seinen Klienten einen entsprechenden Nutzen, wird er im Regelfall gebucht oder weiterempfohlen. Bereitet der Coach nach dem Schnuppergespräch für das erste intensive Gespräch eine Frageliste vor oder schreibt anschließend eine To-do-Liste, ist er in dieser Zeit, die ebenfalls mit dem Honorar abgegolten wird, zielorientiert tätig. Also konkret:

Z könnte zum Beispiel heißen, eine Stunde am PC zu verbringen, um ein Mailing zu gestalten.

E könnte beispielsweise heißen, einen Termin mit einer Empfehlung für ein Schnuppercoaching zu vereinbaren oder ein Follow-up Telefonat durchzuführen.

N könnte bedeuten, ein Coaching-Gespräch durchzuführen oder eine Geburtstagsmail zu versenden.

Auf den Laborinhaber übertragen bedeutet dies: Einkommensproduzierend ist er, wenn er in der Zahnarztpraxis einen Patienten über eine Behandlung informiert, anschließend den Kostenvoranschlag geschrieben hat und die Zusage vom Zahnarzt vorliegt bzw. der Termin vereinbart ist. In dem Moment, in dem er den Zahnersatz im Labor herstellt, agiert er nutzbringend, denn er möchte gemeinsam mit dem Zahnarzt gegenüber dem Patienten die bestmögliche Leistung bieten. Erst dann hat er Nutzen gestiftet, der dazu führt, dass er weiterempfohlen wird und so neue Anfragen generiert. In dem Augenblick, in dem er dazu übergeht, diese zu beantworten, ist er wieder einkommensproduktiv tätig. Um die Z-E-N-Methode wirkungsvoll anzuwenden, ist es von essenzieller Bedeutung, diesen Unterschied zu verstehen. Denn nur dann kann diese Methode unsere tägliche Arbeit tatsächlich revolutionieren.

Eine Vorstellung vom Wert der Zeit entwickeln

Stellen Sie sich bitte einmal vor, Sie verdienen 300 EUR pro Stunde. Jede Minute Ihrer Zeit wäre also 5 EUR wert. Dann stellt sich doch die Frage: Was von dem, was ich heute noch tue, würde ich bei 5 EUR die Minute sicher nicht mehr tun? Es würde wahrscheinlich eine ganze Menge wegfallen oder Sie würden vieles delegieren, damit es andere erledigen, einverstanden?
Ich weiß, dass es verführerisch ist, ausgiebig in sozialen Netzwerken zu surfen und in den Profilen und Statusmeldungen anderer zu stöbern. Sie müssen sich nur einmal realistisch ganz klar vor Augen führen: Wenn Sie 5 EUR pro Minute verdienen, würden Sie wahrscheinlich nicht mehr so ohne Weiteres 20 Minuten sinnlos im Netz surfen, weil Sie dann rechnen müssten: „In diesen 20 Minuten verschwende ich gerade 100 EUR meines Wertes." Was würden Sie stattdessen in dieser Zeit tun? Ganz klar: Sie würden einkommensproduzierend tätig sein.

Den wichtigen Themen Vorfahrt gewähren

Mit diesem Modell haben wir eine wunderbare Möglichkeit, wirklich jeden Tag etwas zu tun, was uns unse-

ANZEIGE

rem Ziel näherbringt. Mit diesem Filter in den kommenden zwölf Monaten zu arbeiten, bedeutet, den wirklich wichtigen Themen Vorfahrt zu gewähren.
Stellen Sie sich vor, Sie sind morgen aufgrund einer plötzlichen gesundheitlichen Einschränkung genötigt, Ihre Arbeitszeit zu halbieren. Selbst wenn Sie nur zwei Stunden pro Tag arbeiten könnten, sollten Sie diese Zeit umso mehr nach der Z-E-N-Methode strukturieren. Einen Großteil dessen, was gegenwärtig unseren Arbeitsalltag ausmacht, könnten wir uns schlichtweg schenken, solange wir diese drei Aufgabenfelder berücksichtigen. Und wir wären dabei nicht nur wesentlich effektiver und produktiver, sondern vor allem weniger gestresst und dadurch in jeder Hinsicht glücklicher und erfolgreicher.

autor.

Produktivitätsexperte Martin Geiger hat es sich als Keynote-Speaker, Vortragsredner und Coach zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden zu effektiv besseren Ergebnissen zu verhelfen. Die Europäische Trainerallianz wählte ihn hierfür 2007 zum Trainer des Jahres. Bereits vier Jahre zuvor gründete er mit der Ausbildung zum Life Coach nach Martin Geiger das bundesweit größte Lizenzsystem für Coaching per Telefon. Heute gilt der gefragte Referent als ausgewiesener Experte für die Steigerung persönlicher und unternehmerischer Produktivität.
Der Effizientertainer® vermittelt seinen Zuhörern in unterhaltsamen und praxisnahen Vorträgen die sofort umsetzbaren und nachhaltig wirksamen Strategien des Zeitmanagements 3.0.

kontakt.

Martin Geiger
Effizientertainer®
Postfach 11 01
77842 Achern
Tel.: 07841 6828-60
Fax: 07841 6828-50
E-Mail: info@martingeiger.com
www.martingeiger.com

ANZEIGE