Spitze sein – und bleiben

VERANSTALTUNGEN Mitte November 2015 lud die VITA Zahnfabrik Entscheidungsträger zahntechnischer Labore im dritten Jahr in Folge zum hochkarätig besetzten Exklusivseminar „Kompass für den Wandel“ ein. Im Hamburger east Hotel erfuhren sie von renommierten Experten, wie sie ihr Unternehmen für die Herausforderungen der Zukunft auf Erfolgskurs bringen.

Durch das exklusive Programm des Seminars führte Svenja Herrguth, Key Account Managerin der VITA Zahnfabrik. „Für den nachhaltigen Erfolg zahntechnischer Labore sind mehr als Preisnachlässe und andere austauschbare Leistungen erforderlich“, so Herrguth. Sie setzte den Akzent auf das „Human Capital“ und stellte fest, dass Mitarbeiter der Schlüssel zur unverwechselbaren Marke sind, die das Unternehmen für weitere qualifizierte Bewerber attraktiv machen.

Der Blick über den Tellerrand

Rüdiger Frauenknecht, Marktforscher bei der VITA Zahnfabrik, gab einen Blick über den Tellerrand und ordnete zahntechnische und zahnmedizinische Leistungen in den „Megatrend Gesundheit“ ein. Auch zeigte er Beziehungen zu anderen Bereichen auf und beleuchtete, welche Konsequenzen sich für den Dentalmarkt ziehen lassen. In seinem „Ausblick 2020“ entwickelte er ein Szenario, das die Ausgabenbereitschaft der Deutschen für zahnärztliche Leistungen bewertete und analysierte, welche konkreten Faktoren diese Ausgabenbereitschaft beeinflussen werden.

„Mitarbeiter sind der Schlüssel zur unverwechselbaren Marke, die das Unternehmen für weitere qualifizierte Bewerber attraktiv machen.“

Rechtliche Grundlagen

Dr. Susanna Zentai, Medizinanwältin und rechtliche Interessenvertreterin zahnärztlicher Berufsvereinigungen, stellte wesentliche Aspekte vor, wie das sog. Antikorruptionsgesetz, dass nicht nur Einfluss auf das Verhältnis zwischen Labor und Praxis, sondern auf das gesamte Gesundheitswesen haben wird.

Innovation – Wie kommt das Neue in Ihr Unternehmen?

Anke Meyer-Grashorn, Innovationsberaterin, präsentierte neue Wege beim Aufbau einer gelebten Innovationskultur. Neue Ideen bedeuten auch neue Umsatzquellen und entscheiden darüber, womit ein Unternehmen künftig sein



Foto: © Olivier Le Moal





Abb. 1: Kein theoretisches Wissen, sondern Lösungsangebote zu aktuellen und künftigen Herausforderungen im wettbewerbsintensiven Dentalmarkt erhielten die Teilnehmer in dem hochkarätig besetzten Exklusivseminar. Abb. 2: Höhepunkt des Abendprogramms: Thorsten Havener entschlüsselt den Körpersprache-Code und weiht in die Geheimnisse der nonverbalen Kommunikation ein.

Geld verdient. Innovationsprozesse leben von ihrer Einfachheit, brauchen Zeit und sind auf das kreative Miteinander aller Beteiligten angewiesen.

Wertschöpfung durch Wertschätzung

Das Geheimnis erfolgreicher emotionaler Kundenbindung entschlüsselte Regina Först, Expertin für Menschlichkeit und Erfolg im Business. Mit ihrem authentischen, mitreißenden Vortrag schuf sie den einzigartigen Transfer von Wissen und Emotion, der ihre Zuhörer faszinierte und berührte. „Vom Ich zum Du zum Wir“ lautet ihre Strategie: Nur wer sich selbst führen kann, kann auch andere führen. Ihre Botschaft: Eigene Stärken erkennen, sich und andere wertschätzen und gemeinsam im Team erfolgreich sein.

„Ich weiß, was Du denkst“

Den Höhepunkt des Abendprogramms gestaltete Thorsten Havener, Experte für Körpersprache. Er entschlüsselte höchst unterhaltsam den „Körpersprache-Code“ von Teilnehmern und weihte sie in die Geheimnisse der nonverbalen Kommunikation ein.
Haveners Programm war jedoch mehr als reine Show: Wer sich und sein Unternehmen glaubhaft inszenieren und wissen möchte, wie er auf Kunden und Mitarbeiter wirkt, muss sich selbst gut kennen und seiner Wirkung bewusst sein.

Führen Sie schon oder managen Sie noch?

Geschäftsführercoach und Führungstrainer Dr. Bernd Geropp zeigte auf, was Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviert und wie sich ein Umfeld schaffen lässt, in dem jeder sein Bestes gibt. Er stellte klar, worauf es bei der Mitarbeiterführung wirklich ankommt und wie sich mit einem engagierten Team und motivierten Mitarbeitern ein Unternehmensumfeld gestalten lässt, in dem Menschen außergewöhnliche Dinge anpacken und umsetzen.

Mit gezieltem Recruiting geeignete Mitarbeiter finden

Christa Eichhorn-Rashidian, HR Interim Managerin bei der VITA Zahnfabrik, gab den Teilnehmern konkrete Lösungen an die Hand, wie sie Hürden und Fallen beim Recruiting geeigneter Mitarbeiter vermeiden.

Kollegialer Austausch in Workshops

In den anschließenden Workshops diskutierten die Teilnehmer das in den Vorträgen Gehörte und glichen es mit ihren eigenen Erfahrungen ab. Es wurden Pläne entworfen, wie Kunden gewonnen und gebunden werden können, ohne ihnen Preisnachlässe oder andere generische Vorteile zu gewähren.
Ein zweiter Workshop behandelte Fragen der Mitarbeitergewinnung. Unter anderem erörterten dessen Teilnehmer, wie sie die passenden Mitarbeiter gewinnen und warum eine Personalanzeige mehr als ein knappes „Zahntechniker für Dentallabor gesucht“ wiedergeben sollte.
Dieser Austausch mit Kollegen über Themen, die zurzeit viele Labore bewegen, kam bei den Teilnehmern besonders gut an. So viele Anregungen, wie die Gäste in die Workshops einbrachten, nahmen sie auch mit nach Hause.

Am Ende stand echter Mehrwert

„Mit unserer Seminarreihe möchten wir unseren Kunden echten Mehrwert bieten, mit dessen Hilfe sie sich im hart umkämpften Markt von ihrem Wettbewerb differenzieren und behaupten. Das ist uns auch in diesem Jahr wieder gelungen: mit Topreferenten, einem hochaktuellen Programm und Anregungen, die sofort umsetzbar sind“, resümierte Kay Wolter, Business Development Manager der VITA Zahnfabrik.

INFORMATION

VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
Fax: 07761 562-299
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Infos zum Unternehmen