„Wir setzen auf wenig Dentin und viel Schneide!“

Creation veranstaltet Basiskurs mit ZTM Alexander Conzmann in Augsburg.

„Je mehr Wissen ich über die Zusammensetzung einer Keramik habe, desto souveräner kann ich sie anwenden und desto weniger Stress habe ich im Alltag.“ ZTM Alexander Conzmann aus Erkenbrechtsweiler weiß, wovon er spricht, verwendet er seine Lieblingskeramik doch schon seit 17 Jahren. Was er in dieser Zeit selbst, aber auch von Kollegen wie Peter Biekert gelernt hat, gibt er gerne in Kursen weiter. So auch in dem Ein-Tages-Kurs „Was für was und wann und warum? Creation ZI-CT von A bis Z“, der Ende Januar im Labor Robert Chan in Augsburg stattfand.

In dem Basiskurs vermittelte er den elf Teilnehmern zunächst die Philosophie von Keramikmeister Willi Geller und erläuterte ihnen die vier Grundmassen (Dentine, Schneiden, opaleszierende Schneiden und Transpa). Mit ihnen erarbeiteten sie dann eine Frontzahnkrone mit Keramikschulter. Conzmann: „Wenn man den Schichtaufbau verstanden hat und die Basismassen richtig anwendet, kann man mehr erreichen, als mit anderen Keramiken. Im Basiskurs bekomme ich bereits einen schönen Zahn hin – und dann gibt es ja noch die Untergruppen und diversen Mischungen …“

Auf die Frage, was man falsch gemacht hätte, wenn die Kronen gelb im Mund wirkten, antwortete der Referent: „Das klassische Zahntechnikerdenken, ‚viel Dentin, wenig Schneide‘ funktioniert bei Creation nicht. Da wir naturanalog arbeiten, ist es genau andersherum: Wir setzen auf wenig Dentin und viel Schneide!“ Die Zahntechniker zeigten sich beeindruckt von seinem werkstoffkundlichen Wissen und blieben auch lange nach Kursschluss noch, um sich mit ihm auszutauschen. ZT

ZT Adresse

Creation Willi Geller Deutschland GmbH
Harkortstraße 2
58339 Breckerfeld
Tel.: 02338 801900
Fax: 02338 801950
office@creation-willigeller.de
www.creation-willigeller.de

„Think global, buy local“

Umsatzeinbrüche bei den mittelständischen Dentallaboren können aufgehalten werden.

Es ist kein Geheimnis, dass die Umsätze bei den mittelständischen Dentallaboren stagnieren. Ein Grund dafür ist, dass ein immer größer werdender Teil des Geldes ins Ausland fließt. Aber auch die Praxislabore und die großen Dentalfirmen, die schon seit Jahren eigene Fräscenter betreiben, nehmen sich Jahr für Jahr ein größeres Stück vom Umsatzkuchen. „In meinen Augen sind die aktuellen Zahlen mehr als nur ein Warnsignal.“ Damit spricht Jörg Brüschke, Inhaber und Geschäftsführer der in Walsrode ansässigen Ahlden Edelmetalle GmbH, einen Trend an, der in den mittelständischen Dentallaboren u.a. für sinkende Umsätze und Renditen verantwortlich ist. „Erschreckend ist aber, dass sich viele Dentallabore gar nicht bewusst darüber sind, dass sie selbst aktiv diesen Trend unterstützen. In persönlichen Gesprächen wird mir immer wieder klar, dass die mittelständischen Dentallabore überhaupt nicht realisieren, dass sie mit ihren Gold- und Legierungsbestellungen für steigende Umsätze bei genau den Firmen sorgen, die ihnen auf der anderen Seite durch die Fräscentren ihre Arbeit, ihren Umsatz und dadurch natürlich auch ihre Rendite entziehen“, so Brüschke.

Brüschke, der Wert darauf legt, dass seine Firma kein Fräscenter betreibt, wird bei diesem Thema nicht müde, immer wieder auf diesen gefährlichen und absurden Trend hinzuweisen. Kopfschüttelnd fügt er hinzu: „Ich verstehe zunehmend die Welt nicht mehr, denn als mittelständischer Unternehmer, so wie ich selbst, muss es doch mein Ziel sein, den Mittelstand zu stärken – getreu dem Motto: ‚Think global, buy local‘, um Arbeitsplätze erhalten zu können.“ Dennoch blickt Jörg Brüschke zuversichtlich in die Zukunft. Er hofft, dass nach jedem seiner Gespräche die Frage reflektiert wird, ob man den richtigen Lieferanten für Gold- und Dentallegierungen hat, und auf die Rückbesinnung des deutschen Mittelstands auf seine lokale Stärke im Markt. ZT

ZT Adresse

Ahlden Edelmetalle GmbH
Hanns-Hoerbiger-Straße 11
29664 Walsrode
Tel.: 05161 9858-0
Fax: 05161 9858-59
kontakt@ahlden-edelmetalle.de
www.ahlden-edelmetalle.de

ANZEIGE

Dreve

Sie drucken das.

Nachhärtegerät
PCU LED

Die Nachhärtung generativ gefertigter Bauteile ist ein elementarer Arbeitsschritt! Nur so werden Mechanik und Biokompatibilität auf längere Zeit überhaupt erst erreicht. Mit PCU LED bleiben Sie maximal flexibel und gleichzeitig immer auf der sicheren Seite. PCU LED polymerisiert Laborprodukte unter Vakuum aus. Bei Medizinprodukten sorgt die Stickstoffumgebung der PCU LED N_2 für ausgehärtete Bauteile ohne Inhibitionsschicht.

- Offenes System mit 10 frei programmierbaren Speicherplätzen
- Einfaches Bedienkonzept mit elektronischer Steuerung
- Logging und Monitoring der Prozessparameter

PCU LED/PCU LED N_2
Lichthärtegerät/Lichthärtegerät mit Stickstoff

www.dentamid.dreve.de

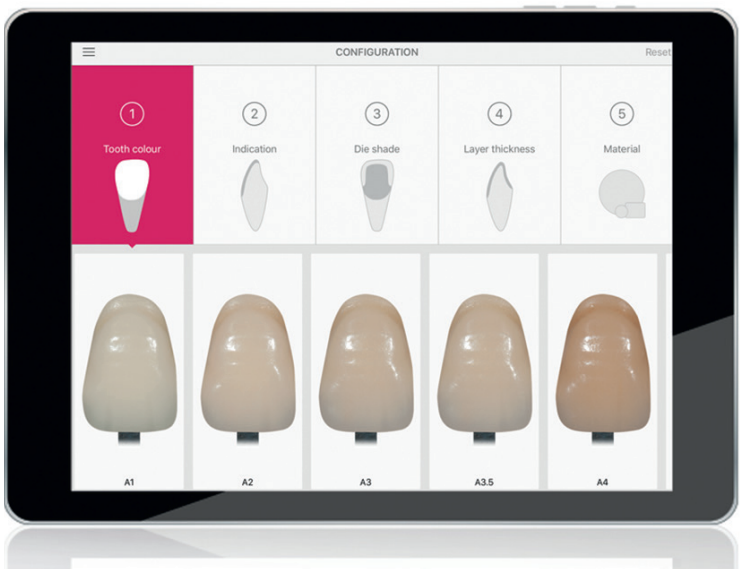
Dental-App gewinnt ersten Preis

Die IPS e.max Shade Navigation App erhält den Fachdental Award 2017.

Bei der besucherstärksten Fachdental-Messe in Stuttgart im Oktober 2017 erzielte die Shade Navigation App den ersten Platz. Zuvor hatte sie in Leipzig den zweiten ergattert. Zum ersten Mal überhaupt gewann damit eine dentale Applikation für mobile Betriebssysteme den begehrten Preis.

Digitale Lösung für ein analoges Problem

Kriterien für die Verleihung des Innovationspreises sind unter anderem die Optimierung der Arbeit in Zahnarztpraxis oder Dentallabor sowie Verbesserungen für Patienten und einzigartige Designlösungen. Die Shade Navigation App bietet ihren Anwendern eine einfache, digitale Lösung für ein alltägliches analoges Problem. Sie ermöglicht in wenigen Schritten die Auswahl der passenden Farbe und Transluzenz für Restaurationen aus Materialien des IPS e.max-Systems. Dabei werden alle wichtigen Einflussfaktoren auf die farbliche Gesamtwirkung wie die gewünschte Zahnfarbe, die Indikation, die Stumpffarbe, die Schichtstärke und das gewünschte Material berücksichtigt.



Entwicklung geht weiter

Die App ist kostenlos im App Store und im Google Play Store erhältlich. Seit Anfang November 2017 ist ein Update verfügbar. Neben Lithiumdisilikat (IPS e.max CAD und IPS e.max Press) ist nun auch Zirkoniumoxid (IPS e.max ZirCAD in Blöcken und Scheiben) als Material wählbar.

Für Anfang oder Mitte 2018 plant Ivoclar Vivadent ein weiteres Update. Dann sollen zusätzliche Sprachen und IPS e.max ZirCAD-Materialien in der preisgekrönten App ergänzt werden. ZT

Infos zum Unternehmen

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 07961 889-0
Fax: 07961 6326
info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

ANZEIGE

ABO-SERVICE
ZT Zahntechnik Zeitung

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH
www.oemus.com/abo

Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe folgende Themen:

Wirtschaft
Warum wir zu oft „Ja“ und zu wenig „Nein“ sagen. – Stefan Dudas regt zu neuem Denken an.

Technik
Presskeramik überzeugt durch Handling – Eine neue Presskeramik im Anwenderbericht von ZTM Mathias Wagner.

Service
Digitale Dentale Technologien 2018 – Die DDT fand zum zehnten Mal in Hagen statt.

Fax an **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

☐ ZT Zahntechnik Zeitung	12 x	jährlich	55,– Euro*
☐ ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor	6 x	jährlich	36,– Euro*
☐ digital dentistry	4 x	jährlich	44,– Euro*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Alle Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten (Preise für Ausland auf Anfrage).

Name / Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Praxisstempel

ZT 3/18

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-201 · grasse@oemus-media.de

Wie geht’s? So geht’s!

Neue Veranstaltungsreihe vermittelt Know-how für die erfolgreiche Digitalisierung.

Henry Schein ConnectDental, die Henry Schein-Unternehmensplattform für digitale Lösungen mit offener Struktur, hat gemeinsam mit DEDICAM, der CAD/CAM-Prothetiklösung von CAMLOG, eine neue Veranstaltungsreihe für Zahntechniker sowie implantologisch und prothetisch tätige Zahnärzte entwickelt, die einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten des digitalen Workflows gibt. Ab März 2018 startet die Veranstaltungsreihe „Digitaler Workflow: Wie geht’s? So geht’s!“. Dabei zeigen Spezialisten von Henry Schein und DEDICAM, was heute interdisziplinär von der Abformung bis zur fertigen Restauration durch digitalisierte Behandlungsabläufe möglich ist. Im Fokus stehen die Fragen, wie der digitale Workflow für alle Beteiligten optimal gestaltet werden kann und bei welchen Arbeitsschritten es wirtschaftlich sinnvoller ist, extern fertigen zu lassen. Die Teilnehmer aus Praxis und Labor erhalten vielfältige Anregungen und Hilfestellungen zur gemeinsamen und erfolgreichen Umsetzung im Arbeitsalltag.

„Unser Ziel ist es, den Teilnehmern ein grundlegendes Verständnis für den Mehrwert der modernen Behandlungsabläufe zu vermitteln und darzustellen, wie die Digitalisierung zu einer höheren Ergebnisqualität und zu wirtschaftlichen Verbesserungen führen kann – nicht nur in Bezug auf Abrechnungspositionen, sondern vor allem durch Zeitersparnisse und eine gesteigerte Effizienz“, erläutert Jan Moecke, ConnectDental-Spezialist bei Henry Schein. „Wenn ein Zahnarzt oder Laborinhaber in die Digitalisierung seines Betriebes investieren möchte, geht es nicht nur darum, einfach mit einem Intraoralscan die klassische Abformung zu ersetzen. Damit die Digitalisierung reibungslos funktioniert und den erhofften Mehrwert bringt, müssen viele Dinge im Zusammenspiel von Labor und Praxis neu koordiniert werden. Und das funktioniert nur, wenn alle Beteiligten zusammenarbeiten und einen guten Überblick über die heutigen Möglichkeiten haben.“ ZT

Infos zum Unternehmen

Jan Moecke, ConnectDental-Spezialist bei Henry Schein.

ZT Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

Nachhaltige Fortbildung auf Mallorca

Goldquadrat präsentiert das erste Keramik Sommer-Camp auf Mallorca.

Nachhaltige Fortbildungskonzepte besitzen eine emotionale Verknüpfung, um ihre Anwendung auch im Laboralltag zu finden. In enger Zusammenarbeit mit ZTM, Referent und Noritake-Anwender Christian Lang hat die Firma Goldquadrat aus Hannover ein in der Nachhaltigkeit einzigartiges Fortbildungskonzept entwickelt. Das erste Goldquadrat/Noritake Sommer-Camp findet vom 26. Mai bis 2. Juni 2018 im Dentallabor Nobledent in Campos auf Mallorca statt. Neben zwei Tagen zur freien, individuellen Verfügung und einem gemeinsamen Abendessen steht ein Vier-Tages-Keramikkurs mit diesen Themen im Mittelpunkt des Programms:

- Japanisches Zähneschnitzen eines Front- und eines Seitenzahnes
- Verblendung eines 1ers auf Katana ML, eines 2ers auf Katana STML und Charakterisierung eines Veneers auf STML an 23
- Verblendung eines Seitenzahnes auf Katana ML mit einer individuellen Mischung zur Einschichtkeramik mit anschließender Charakterisierung
- Dentalfotografie zur Objekt- und Mundfotografie sowie Konzepten zur Zahnfarbbestimmung und die treffsichere Umsetzung. ZT

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30169 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

20 Jahre an der Spitze

Wolf Zientz feiert 20-jähriges Jubiläum.

Die digitale Welt zieht sich bei Schütz Dental quer durch das gesamte Unternehmen. Angefangen von digitalen Produkten über automatisierte Abläufe und Social-Media-Marketing bis hin zum Onlineshop. „Das war in den letzten 20 Jahren ein harter Weg für einen Mittelständler zur Industrie 4.0. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern haben wir das geschafft“, resümiert Wolf Zientz. Nicht nur die Produkte wurden in den 20 Jahren seiner Tätigkeit als Geschäftsführer stetig weiterentwickelt, sondern auch die internationale Präsenz: heute beliefert das hessische Unternehmen nahezu jedes Land dieser Welt.

Nach seinem Studium in China und einigen Jahren in einem hanseatischen Handelshaus reiste Wolf Zientz ab 1995 für die Schütz Gruppe zunächst als Exportleiter durch die Welt. Bereits 1998 übertrug Horst Schütz ihm die Geschäftsführung für sein Unternehmen. Zunächst leitete der 33-Jährige die Schütz Gruppe für die Gründerfamilie, später für einen Finanzinvestor und seit 2015 für einen börsennotierten Konzern. Während dieser 20 Jahre stellte er dabei sicher, dass die Grundwerte des Unternehmens über die Jahrzehnte trotz wechselnder Eigentümer und der rasanten technologischen Entwicklung konstant blieben.

Wolf Zientz, Geschäftsführer Schütz Dental.

Schütz Dental stellt High-End-Produkte, -Geräte und -Verbrauchsmaterialien unter eigener Marke her. Das Schwesterunternehmen GDF produziert für andere Dentalunternehmen unter deren eigenen Marken. ZT

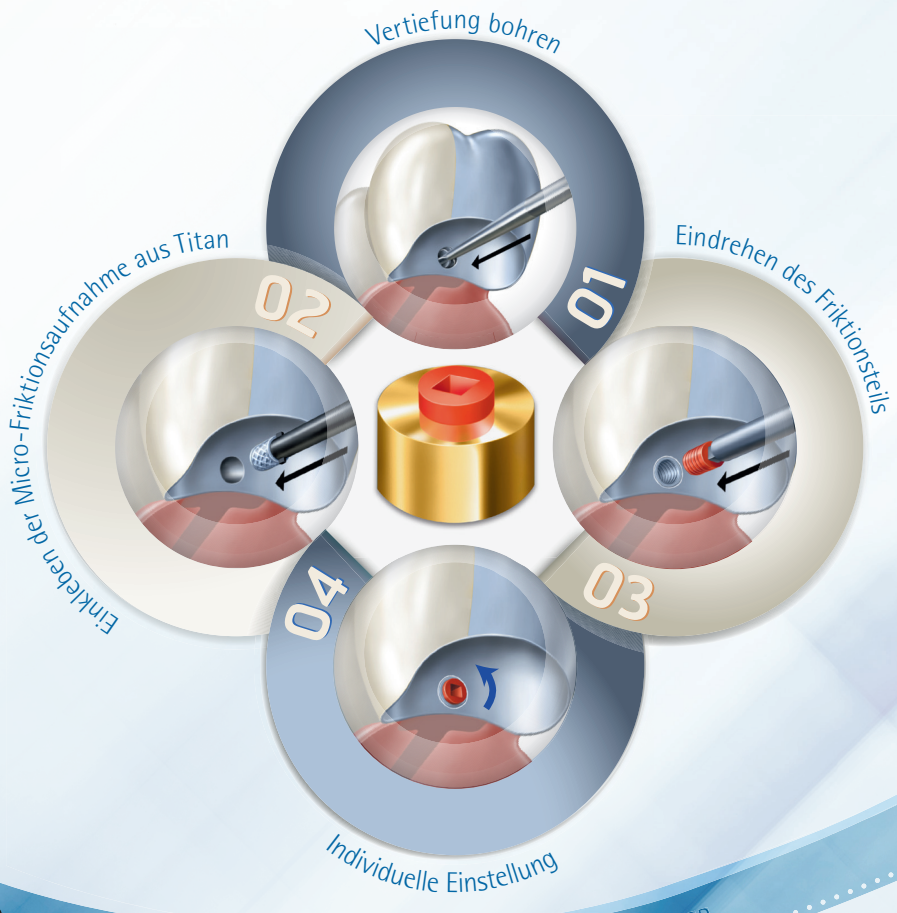
ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstraße 5–6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 814-0
Fax: 06003 814-906
info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

ANZEIGE

microtec

FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION



Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

microtec Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de **www.microtec-dental.de**

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

☐ Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

☐ **Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95 €* bestehend aus:**
- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

per Fax an +49 (0)2331 8081-18

*Preis zzgl. MwSt. und Versand

Digitale Zahntechnik, anregender Austausch und Grünkohl

Mehr als 200 Zahntechniker folgten der Einladung zum 9. BEGO Medical Anwendertreffen in die Hansestadt Bremen am 2. und 3. Februar 2018.

Direkt zu Beginn der zweitägigen Veranstaltung wurde den Teilnehmern bei einer Firmenbesichtigung ein umfangreicher Einblick in die Hightech-CAD/CAM-Produktion, das Oberflächentechnologiezentrum und das BEGO TRAINING CENTER am Bremer Unternehmensstandort geboten. Im Anschluss nahmen der geschäftsführende Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe, Christoph Weiss, sowie das Moderatorenduo Anja Sohn, Head of Brand & Marketing Communications der BEGO, und ZTM Thomas Kwiedor, Direktor Produktmanagement der BEGO Medical und der BEGO Bremer Goldschlägerei, die Gäste im Tagungshotel herzlich in Empfang. Als Auftakt des vielseitigen fachlichen Programms aus Vorträgen und Workshops präsentierte ZTM Thomas Kwiedor dem Publikum zunächst die BEGO Neu- und Weiterentwicklungen im Bereich der konventionellen und digitalen Zahntechnik, bevor Dennis Wachtel, Head of 3D Printing der BEGO, einen Ausblick zu Produktneuheiten speziell rund um das BEGO 3D-Druck-System Varseo S gab. ZTM Niels Püschner, Regionalleiter der BEGO Medical, stellte den Teilnehmern anschließend Neuerungen der 3Shape- und exocad-Software vor. Dr. Willi Janzen, Fachzahnarzt für Parodontologie, und ZTM Hans-Helmut Strothmann, Geschäftsführer bei Das kleine Labor Versmolder Zahntechnik GmbH, zeigten in ihrem darauffolgenden Vortrag, welche Ergebnisse im Sinne des Patienten bei einer partnerschaftlichen und kompetenten Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker im Rahmen von Funktionsdiagnostik und -therapie möglich sind, und verdeutlichten, welche Vorteile sich dabei mittels 3D-gedruckter Versorgungen realisieren lassen. Die Übergabe eines Spendenschecks der BEGO in Höhe von 5.000 Euro an das Klinikum Esslingen rundete das Tagesprogramm ab. Im Anschluss zog es die Gäste mit voll beladenem Bollerwagen in norddeutscher Tradition bei einer Kohlfahrt durch das Bremer Umland.

Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe.

Die gute Stimmung der Teilnehmer hielt am folgenden Tag trotz langer Partynacht an. Auch die Moderatoren führten weiterhin charmant durch den nächsten Tag, der mit Beiträgen von ZTM Marc Junghans, Spezialist für digitale Implantatprothetik und Projektmanager bei BEGO Medical, ZTM Niels Püschner und ZTM Wolfgang Weisser startete. Weisser verdeutlichte in seinem Vortrag wesentliche Trends im Dentalmarkt, bevor Prof. Dr. Constantin von See, Abteilungsleiter für Digitale Technologien an der Danube Private University in Krems (Österreich), u.a. wissenschaftliche Untersuchungsergebnisse zu 3D-gedruckten Provisorien vorstellte. Anschließend zeigte Niels Ophey, Head of Consulting Microsoft Solutions der Bechtle Logistik & Service GmbH, die Chancen und Herausforderungen von Big Data Analytics für Unternehmen auf und beendete damit die Referentenvorträge.

Zum Abschluss des erfolgreichen Anwendertreffens verriet Axel Klarmeyer, Geschäftsführer der BEGO Medical und BEGO Bremer Goldschlägerei, den Teilnehmern, mit welcher Weltneuheit BEGO ab Mitte dieses Jahres aufwartet: VarseoSmile Premium – ein keramisch gefüllter Kunststoff, der es Zahntechnikern ermöglicht, definitive Einzelkronen, Inlays, Onlays und Veneers mit dem BEGO Varseo 3D-Druck-System zu fertigen. ZT

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-0
Fax: 0421 2028-100
info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- tagesaktuelle Ankaufkurse
- 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.Scheideanstalt.ch
ESG

EXPERTENTIPP FÜR DEN VERTRIEB

Frage: Ich habe in den letzten Jahren einige Praxen neu als Kunden gewinnen können. Allerdings sind nur wenige davon tatsächlich als feste, stabile Kunden geblieben. Das finde ich schade. Was kann ich tun?

Claudia Huhn: Vermutlich können Sie sich mit vielen anderen Dentallaboren die Hand reichen. Ziemlich sicher sogar mit vielen anderen Unternehmen, die neue Kunden akquirieren und diese nicht im Unternehmen halten können. Wenn die Neukundenquote stimmt, die Quote der im Unternehmen installierten Kunden jedoch nicht, dann stimmt der Vertriebsprozess als Ganzes nicht, hat mindestens einen Bruch, an dem die neuen Kunden wieder verloren gehen.

Grundsätzlich gilt: Nicht jeder gewonnene Kunde lässt sich ins eigene Unternehmen integrieren. Es gibt eben Zahnarztpraxen, die nicht zu Ihnen als Unternehmen passen. Dies können inhaltliche, auf die Zusammenarbeit bezogene Aspekte sein, oder aber persönliche Aspekte, die mit Ihnen als Person zu tun haben. Häufig lassen sich diese Aspekte erst im Rahmen einer tatsächlichen Zusammenarbeit herausfinden, und diese führen damit erst nach den ersten Arbeiten zu einem Aus für ebendiese.

So wird sich letztlich erst im Rahmen einer Zusammenarbeit klären lassen, ob die technischen Wünsche und Möglichkeiten des Kunden zu den Vorstellungen Ihres Unternehmens passen. Auch das Geschäftsgebaren des Gegenübers zeigt sich erst, wenn eine aktive Zusammenarbeit besteht. Gleiches gilt für die Art der Kommunikation und das Verständnis des zwischenmenschlichen Miteinanders des neuen Kunden. All dies können Gründe dafür sein, sich auf Dauer gegen eine Zusammenarbeit zu entscheiden.

Die gute Nachricht ist: Die wenigsten Kontakte werden am Ende nicht zu Ihnen passen. Damit ist die schlechte Nachricht: Wenn Sie einen Neukunden nach den ersten Arbeiten wieder verlieren, dann liegt es an Ihnen als Team. Denn einen Neukunden gewinnen, das kann eine Person alleine, einen Neukunden in das Unternehmen integrieren funktioniert nur, wenn alle, die an und mit dem Kunden arbeiten, an einem Strang ziehen.

Häufig ist der Aufwand, der betrieben wird, um einen Kunden zu gewinnen, sehr hoch. Sind dann die ersten Arbeiten im Haus, sinkt der betriebene Aufwand rapide und dieser Neukunde wird zügig im Alltag behandelt, als sei er schon jahrelang mit an Bord.

Wer seine Integrationsquote steigern will, muss folgende Aspekte beachten:

1. Eine Arbeit macht noch keinen integrierten Neukunden. Frage: Was tun Sie, damit der Neukunde zum Bestandskunden wird?
2. Eine Arbeit entwickelt bei Ihrem Neukunden noch keine Zusammenarbeitsroutine. Frage: Wie können Sie und Ihr Team zügig eine Routine in der Zusammenarbeit entwickeln?
3. Einmal über technische Vorlieben und Vorstellungen zu sprechen, schafft keine Souveränität im Lesen der Handschrift des Neukunden. Frage: Wie wollen Sie sicherstellen, dass Ihre Qualität die Qualität Ihres Kunden ist?
4. Vom Kunden eingesetzte Arbeiten müssen nicht zwingend Begeisterungspotenzial haben und damit Lust auf mehr machen. Frage: Wie wollen Sie sicherstellen, dass Ihr Neukunde Ihnen mitteilt, was ihm an der Zusammenarbeit gefällt und was nicht?

Entscheidend für eine gelungene Integration eines Neukunden in Ihr Unternehmen ist der rote Faden, der sich vom ersten Kontakt bis zu einer festen Zusammenarbeit durch Ihren Vertrieb zieht. Ähnlich einem Staffellauf kommt es darauf an, dass alle am Kunden beteiligten Personen ihre Aufgaben kennen, die vorhandenen Vertriebschancen erkennen und diese in Erfolg beim Kunden verwandeln, und zwar so, dass Ihr vertrieblicher Staffelstab professionell von einer Hand in die nächste gelangt. Erfolgreicher, vertrieblicher Staffellauf hat grundsätzlich natürlich etwas mit einer stimmigen Qualität zu tun – dies allerdings mehr als grundsätzliche Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, weniger als Zünglein an der Waage. Entscheidend für den Erfolg ist die kommunikative Kompetenz Ihres Unternehmens. Und das vor allem in vertrieblicher Hinsicht.

Fazit: Sicherlich ist es wichtig, technisch immer auf dem neuesten Stand zu sein. Mindestens ebenso wichtig ist es, kommunikativ fit zu sein. Denn nur mit kommunikativer Kompetenz gelingt es Ihnen, erfolgreich Kunden zu managen, und darum wird es in der Zukunft immer stärker gehen.

Gerne unterstützen wir Sie bei dem Aufbau von vertrieblicher Kommunikationskompetenz als Team. Rufen Sie uns an oder schreiben uns unter ch@claudiahuhn.de

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
Hohe Straße 28b
57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 891080
Fax: 02739 891081
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de