

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Facebook Fanpage

Besonders auf Facebook tun sich Dentallabore schwer, Gesicht zu zeigen. Als Gründe werden gerne das vermeintliche Teenie-Nutzerimage, das fehlende Wissen um Facebook an sich oder die schlicht unbekannte Wirkung auf das eigene Geschäft genannt. Fakt ist, dass Facebook für Dentallabore immer noch der Social-Media-Kanal ist, wenn es um Aufmerksamkeit, Imageaufbau und unkomplizierten Austausch mit der Welt außerhalb des Labors geht.

Auch eine Facebook Fanpage ist Mittel zum Zweck. Sie dient dazu, Nutzer auf die eigene Website zu holen. Sie tut das auf eine leicht verdauliche, unterhaltsame und kurzweilige Art und Weise, die gar nicht den Anspruch hat, besonders fachlich, technisch genau oder sauber ausformuliert zu sein. Sie ermöglicht damit einen anderen, zusätzlichen, nahbaren Blick auf das Labor, ohne allzu viel interne Ressourcen zur Pflege zu binden. Ein Foto von der letzten Veranstaltung mit dem Begleittext „Schön war’s. Danke an alle, die da waren“, verlinkt mit der eigenen Homepage, erfüllt den Zweck der Reichweiterehöhung. Noch besser gelingt diese mit Videos. Auf der eigenen Website gibt es dann den ausführlichen Bericht, Hintergrundinformationen und weiterführende Links.

Privates bleibt privat

Mit einer Fanpage bleibt das eigene Profil privat. Das ist rechtlich sauber und in den meisten Fällen auch genau so gewünscht. Das Liken oder Teilen der Unternehmensinformationen mit dem privaten Profil ist natürlich erlaubt und zudem sinnvoll. So landen die Posts der Fanpage entweder direkt oder über die eigenen Freunde bei der gewünschten Zielgruppe. So oder so, man ist dort unterwegs, wo auch die Kunden privat unterwegs sind. Das ist auf jeden Fall eine Möglichkeit, um die Kundenbeziehung auch über die sozialen Medien zu stärken.

Braucht jedes Labor eine Fanpage?

Ich werde häufig mit der Frage konfrontiert, ob ein Labor das überhaupt braucht. In Sachen Positionierung, Imageaufbau und Markenpräsentation ist meine Antwort ein klares „Ja“. Die guten Beispiele der letzten Jahre zeigen, dass eine konsequent gepflegte, lebendige und

interaktive Facebook Fanpage vielerlei Zwecke erfüllt. Die Gewinnung von Azubis, Technikern und Meistern gelingt über diesen Kanal, die leichte und schnelle Verbreitung von unterhaltsamen Inhalten wie einer bestandenen Gesellenprüfung, die Begrüßung eines neuen Teammitgliedes oder dem Firmenjubiläum des Botenfahrers ebenso. Natürlich werden dadurch auch Zahnärzte auf das Labor aufmerksam, auch wenn eine direkte Gewinnung von Neukunden über einen Post wohl eher die Ausnahme bleiben wird.

Auf einen Blick

Es gibt viele Gründe, die für eine Facebook Fanpage sprechen. Interaktivität, also die Möglichkeit des Kommentierens von Posts, ist besonders wichtig. Die einfache Kontaktaufnahme mit dem Labor über den Facebook Messenger, die Erfolgskontrolle über Statistiken oder die Suchmaschinenrelevanz sind weitere. Insgesamt ist eine Facebook Fanpage ein günstiges und wirksames Marketingtool.

kontakt

Thorsten Huhn –
handlungsschärfer
Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: 02735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



Transaktionen im Gesundheitsmarkt

Private Equity treibt den Boom um Transaktionen im Gesundheitsmarkt voran.

Der Markt für Fusionen und Übernahmen im Gesundheitssektor entwickelt sich dynamisch: Das Jahr 2018 war durch zahlreiche Transaktionen im deutschen Gesundheitswesen geprägt. Insbesondere ist die Zahl der Transaktionen mit Beteiligung von Private-Equity-Firmen deutlich gestiegen. Diese Käufergruppe sucht gezielt nach Investments im Bereich der Pflege und der ambulanten Versorgung. Das ist das Ergebnis des „Transaktionsmonitors Gesundheitswesen“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC.

„Die steigenden Ausgaben im Gesundheitswesen, die alternde Bevölkerung und die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase machen Investments im Healthcare-Sektor besonders attraktiv“, sagt Michael Burkhart, Leiter des Bereichs Gesundheitswirtschaft bei PwC. „Hinzu kommt, dass der Gesundheitsmarkt weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen ist und noch ein großes Konsolidierungs-

potenzial bietet. Dadurch werden wir auch in diesem Jahr weiterhin ein sehr dynamisches Transaktionsumfeld erleben.“

Besonders stark ist der Trend zur Marktkonsolidierung im Bereich der Pflege. Sehr groß ist auch die Nachfrage nach Pflegeheimimmobilien. Ähnlich dynamisch wie in der Pflege entwickelt sich der Transaktionsmarkt im Bereich der ambulanten Versorgung. Die größten Deals des vergangenen Jahres wurden im Bereich der Intensivmedizin geschlossen.

Zahl der MVZ deutlich gestiegen

Großes Interesse zeigen die Investoren auch am Ausbau von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ). Das gilt insbesondere für den Bereich der Zahnmedizin: So ist allein von September 2017 bis September 2018 die Zahl von vertragszahnärztlichen MVZ in der Hand von Private-Equity-Firmen um 79 Prozent gestiegen.

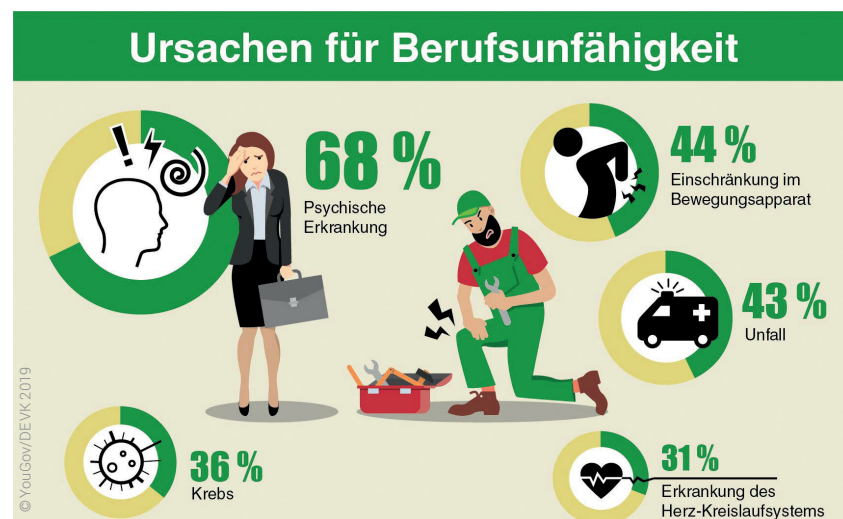
„Wir müssen jetzt abwarten, wie sich das neue Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG), das der Bundestag Mitte März beschlossen hat, auf die Medizinischen Versorgungszentren auswirkt. Für die Zentren ergeben sich dadurch erhebliche Einschränkungen, die auch Konsequenzen für den M&A-Markt haben werden“, so Michael Burkhart, Leiter des Bereichs Gesundheitswirtschaft bei PwC Deutschland.

Weniger dynamisch zeigt sich der Transaktionsmarkt im stationären Sektor: Vereinzelt Käufe und Übernahmen von Krankenhäusern und Fachkliniken ergaben sich vor allem durch strategische Zusammenschlüsse und vereinzelt insolvenzgetriebene Trägerwechsel. Ein ähnlich verhaltenes Bild zeichnet sich auch im Subsektor der Rehabilitationseinrichtungen ab.

Quelle: PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Psyche: Hauptursache für Berufsunfähigkeit

Am 1. Mai erschien eine aktuelle YouGov-Umfrage im Auftrag der DEVK Versicherungen.



Die eigene Arbeitskraft zu verlieren, ist für die meisten Berufstätigen eine schreckliche Vorstellung. Aus ganz unterschiedlichen Gründen, wie eine aktuelle Umfrage zeigt, die die DEVK in Auftrag gegeben hat. YouGov hat dafür Ende April über 2.000 Bundesbürger repräsentativ befragt. 37 Prozent der Deutschen haben aus finanziellen Gründen Angst, ihre Arbeitskraft zu verlieren. Diese Sorge ist vor allem bei jungen Leuten groß: 46 Prozent der Studenten und Azubis fürchten sich davor, ihr Einkommen zu verlieren. Zu Recht – denn die gesetzliche Absicherung greift erst, wenn man schon mindestens fünf Jahre lang berufstätig ist. Nur 10 Prozent der Deutschen meinen, gut abgesichert zu sein. 19 Prozent haben grundsätzlich keine Angst, ihre Arbeitskraft zu verlieren. Immerhin 11 Prozent der Befragten lieben das Arbeiten so sehr, dass sie deshalb nicht darauf verzichten wollen.

Psychische Gründe für Berufsunfähigkeit

Die gesundheitlichen Probleme, die häufig zu Berufsunfähigkeit führen, schätzen die Deutschen recht realistisch ein. 68 Prozent der Befragten halten psychische Erkrankungen für eine häufige Ursache. Der Gesundheitsreport 2019 der Techniker Krankenkasse bestätigt diesen Trend: 2018 war jeder fünfte Fehtag psychisch bedingt. Berufstätige Frauen fehlten deshalb durchschnittlich 3,5 Tage, Männer 2,2 Tage. Fast gleichwertig beurteilen die YouGov-Befragten Einschränkungen im Bewegungsapparat (44 Prozent) und Unfälle (43 Prozent) als Ursachen für Berufsunfähigkeit. 36 Prozent halten Krebserkrankungen für einen häufigen Grund, wobei das deutlich mehr Frauen (41 Prozent) als Männer (31 Prozent) so sehen. Umgekehrt stehen Erkrankungen des Herz-Kreislaufsystems bei Männern (34 Prozent) stärker im Fokus als bei Frauen (28 Pro-

zent). Zum Vergleich: Die Statistik des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zeigt, dass Frauen mehr unter Krebserkrankungen leiden, Männer eher unter Beeinträchtigungen des Bewegungsapparats. Von Unfällen und Problemen mit dem Herz-Kreislauf-System sind besonders Männer betroffen. Hauptursache für Berufs- und Erwerbsunfähigkeit ist aber laut GDV-Daten bei beiden Geschlechtern die Psyche.

Einkommen zu sichern, ist Eltern wichtig

Um die finanziellen Folgen bei Arbeitsunfähigkeit abzusichern, sorgen jeweils 14 Prozent der Befragten mit einer privaten Unfall- bzw. Berufsunfähigkeitsversicherung vor. Auffällige Unterschiede gibt es beim Familienstand: Nur 12 Prozent der Deutschen ohne Kinder haben eine Berufsunfähigkeitsversicherung, aber 23 Prozent der Befragten mit zwei oder mehr Kindern. Für die neuere Grundfähigkeitsversicherung als preisgünstige Alternative haben sich erst 2 Prozent entschieden. Mit jeweils 5 Prozent haben sich auch Versicherungen gegen Erwerbsunfähigkeit und über den Arbeitgeber bisher kaum durchgesetzt. Dagegen verlassen sich 21 Prozent auf den gesetzlichen Schutz. 9 Prozent wollen bald etwas unternehmen, um privat vorzusorgen.

Quelle: DEVK Versicherungen

Der Frühling ist da ... Zeit für was Neues >>>

Einige unserer IDS-Neuheiten, jetzt zum Spartarif, exklusiv für die Leser der ZT!

Bitte geben Sie bei der Bestellung folgenden Code an: "Früh19"

Bestell-Hotline: 0 72 36 - 933 69 0

Angebot ist gültig bis zum 14.06.2019. Gilt nur für Endkunden in Deutschland und Österreich und nur solange der Vorrat reicht. Angebot ist nicht mit anderen Rabatten kombinierbar.



Immediate Sideshift Modul für Carbon

Die clevere Nachrüstlösung für Ihre Carbon Artikulatoren. Zur Selbstmontage geeignet.

Jetzt im Angebot:

Für Carbon CN >>> € 125,90

Für Carbon CT >>> € 134,90

Cleanmaster X2 Nadelreinigungsgerät.

Wahlweise mit ein oder zwei Behältern gleichzeitig zu verwenden. Reinigt, poliert und glänzt Objekte schonend innerhalb weniger Minuten. Lieferung inklusive Zubehör: Cleanmaster X2 + 12 Volt Netzteil, 2 Reinigungsbehälter, 50g Reinigungsnadeln, 1 Handmagnet, 1 Liter Reinigungsflüssigkeit.

Jetzt im Angebot inkl. Zubehör:

>>> € 699,-



ZPS® / Zentrik Platten System

Endlich wieder erhältlich:
Das klassische ZPS-Stützstift-Registrierat.

Jetzt im Angebot:

ZPS® Standardpackung

>>> € 74,50

Baumann Dental GmbH >>> Keltern - Germany >>> www.baumann-dental.de

