

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Überforderung durch digitalen Vertrieb

Digitalisierung soll entlasten, schafft aber neue Hürden, die einen Handwerksbetrieb vor Herausforderungen stellen. Das ist im Labor trotz bereits erprobten Dreiklangs von digitaler Abformung, digitaler Konstruktion und digitaler Herstellung genauso zu beobachten wie auf allen anderen digitalen Spielfeldern. Der digitale Vertrieb ist keine Ausnahme.

Änderung der Arbeitsorganisation

Digitalisierung ändert die Arbeitsorganisation und bricht damit Prozesse auf, die über viele Jahre einstudiert, umgesetzt und gepflegt wurden. In der Produktion ist seit einigen Jahren deutlich, dass z.B. maschinengeführte Produktion oder softwaregestützte Konstruktion erheblich in die Herstellungsprozesse eingreifen und einen anderen Typ Zahntechniker fordern. Für die Betroffenen endet das oft in Überforderung, weil Anforderungen steigen und die geistigen und seelischen Kräfte nicht mitziehen. Im Vertrieb hält die Digitalisierung genauso Einkehr wie in der Produktion. Die Herausforderungen werden durch den Status des Randthemas, also der an sich knappen Beschäftigung mit Kundengewinnung und -betreuung, eher größer sein. Dazu kommt eine breite Palette an digitalen Vertriebsmöglichkeiten, z.B. CRM-Systeme, digitale Newsletter oder Kundenansprache über soziale Netzwerke, die üblicherweise nicht zum Tagesgeschäft eines Labors gehören. Welchem Laborinhaber sagen schon Content-Management, Keywords, Conversion oder Big Data etwas?

Wege aus der Überforderung

Dennoch muss eine Auseinandersetzung mit dem Thema digitaler Vertriebsstattfinden. Einfach ausblenden und hoffen, dass die Vertriebswelt analog bleibt, wäre zu kurz gegriffen. Überforderung lässt grüßen. Der Erfolg von Digitalisierung im Vertrieb geht in erster Linie mit der mentalen Einstellung des Verantwortlichen Hand in Hand. Drei gute Wege, um sich selbst auf Erfolg zu stellen:

1. Sich selbst richtig zu „programmieren“, seine Gedanken zu dem Thema positiv zu gestalten, hört sich nach Klischee an, funktioniert aber sehr gut.

2. Den eigenen, positiven Gedanken Ausdruck in der Kommunikation mit Mitarbeitern oder Kunden zu verleihen, ist ein weiteres Element in Sachen richtiger Einstellung.
3. Verbündete suchen, die ebenfalls eine positive Einstellung zum digitalen Vertrieb haben, rundet die mentale Einstellung ab.

Damit geht es schon mal raus aus der eigenen Komfortzone. Der „Rest“ sollte einem sauberen Plan folgen. Unter anderem sind folgende drei Fragen auf jeden Fall zu beantworten:

1. Welche digitalen Vertriebsmaßnahmen stärken die Erreichung der vertriebslichen Ziele?
2. Wie sieht der Zeitplan aus?
3. Wer übernimmt die Verantwortung bei der Umsetzung der digitalen Vertriebsmaßnahmen?

Jeder digitale Maßnahmenplan für den Vertrieb sieht anders aus. Voraussetzung ist jedoch immer die positive Einstellung der Verantwortlichen, die sich auf unbekanntes Terrain begeben. Es muss erst im Kopf „klick“ gemacht haben, bevor ein Plan erfolgreich umgesetzt werden kann.

kontakt

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

Infos zum Autor



Ausbildungsmarketing – Wie Sie qualifizierte Bewerber erreichen

Ein Beitrag von Hans J. Schmid.

Es gibt viele Wege, um sich neue Mitarbeiter ins Unternehmen zu holen. So sind bei der Suche nach Auszubildenden nicht nur der richtige Zeitpunkt, sondern auch die Ausstattung und die Planung entscheidende Faktoren für ein gutes Ergebnis. Autor Hans J. Schmid erklärt, wie auch Labore künftig potenzielle Bewerber finden können.

Auszubildende für das Handwerk bekommt man, wenn in der geeigneten Saison die richtigen „Fangmethoden“ angewendet werden. Headhunter können die Suche ebenfalls erleichtern, jedoch wird man nach der Anfrage diesbezüglich und den üblichen Honoraren zügig davon

Gestensteuerung sowie Firmenbranding und Markenstärke überzeugen wollen. Nebenbei sind soziale Einrichtungen und bundesweite Großunternehmen wie Versicherer, Kassen und staatliche Stellen. Ein Messestand für die meist zwei Tage dauernde Veranstaltung zu erstehen, steht in kei-

Büfett für 30 Personen, an dem jedoch 100 hungrige Teilnehmer am Start sind. Wichtig ist hierbei, wann mit dem Angriff „auf das Büfett“ losgelegt wird und worauf man sich spezialisiert. Zusätzlich kommt es darauf an, welche Strategie man anwendet, um ans Ziel zu gelangen. Fangen wir mal an mit dem Zeitpunkt. Die erste Aussage für den richtigen Zeitpunkt lautet „immer“. Es ist egal, wann im Jahr nach Lehrlingen gesucht wird, es sind immer Interessenten da! Jedoch ist es gut, zu wissen, wann die Chance am größten ist. Die beste Saison ist von November/Dezember bis zum Zwischenzeugnis im Februar/März. Danach haben die meisten schon einen Ausbildungsplatz gefunden. Des Weiteren ist die Strategie enorm wichtig. Idealerweise holt man mehrere Personen ins Boot, die an der Suche teilnehmen. Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die Berufsschule. In vielen Fällen merkt ein junger Mensch schon während der Probezeit, dass der Betrieb oder der Ausbildungsberuf nicht seiner Vorstellung entspricht. Hier kann ein entsprechender Aushang ein guter Impuls für einen Wechsel darstellen. Eine andere Möglichkeit, um schnell zum Ergebnis zu kommen, ist es, den „Koch“ zu kennen, um das ganze Anstellen und Drängeln einfach zu übergehen. Der Weg dafür sind die Schulen. Hier reicht nicht nur der übliche Aushang am schwarzen Brett, sondern der persönliche Kontakt muss genutzt werden. Dazu braucht es einen Verbündeten, der die jungen Menschen aktiv beeinflussen kann. Der beste Weg ist, die Lehrkräfte



Contact Us |



absehen. Ein guter Ort für die Suche sind die regionalen Schüler- oder Studentenmessen, welche meist von Zeitungen, sozialen Einrichtungen oder Kommunikationsunternehmen initiiert sind. Hier werden die jungen Menschen zur Erweiterung der schulischen Ausbildung hingefahren und können sich vor Ort über ihre berufliche Zukunft informieren. Dort sind dann die üblichen Firmen vertreten, die mit VR-Brillen, Hologramm und

nem Verhältnis zu der Anzahl der Auszubildenden, die man für das Unternehmen sucht. Jedoch sind diese Messen ein guter Tipp, wenn man sich um neue Mitarbeiter kümmern möchte.

Lehrlingssuche ist wie an einem Büfett teilnehmen

Heutzutage ist das Finden und Binden eines Lehrlings so anstrengend und aufregend wie ein gutes

persönlich, per Mail oder per Brief um Hilfe zu bitten. Denn man möchte ja auf dem Weg einen Auszubildenden finden, der an dem Beruf auch Spaß hat, und nicht erstmal alle informieren, um dann viel mitteilen zu müssen, dass sie nicht geeignet sind. Die Lehrer kennen ihre Schüler am besten und können so einschätzen, wer für das zukünftig digitale Handwerk am besten aufgestellt ist. Des Weiteren sollten die Lehrer

den Flyer persönlich an den oder die Favoriten weitergeben. Hier wird das System „Zeugenumlastung“ genutzt. Das eigene Unternehmen kann nicht besser ins rechte Licht gerückt werden, als wenn ein Lehrer seinem Schüler einen persönlichen Tipp mit an die Hand gibt. Außerdem will jeder Lehrer oder Klassenleiter, dass seine Schüler alle einen geeigneten Ausbildungsplatz bekommen. Ist der Aufwand zu groß, drei bis

Hier ein kleines Beispiel:

Ist Dir Hearthstone zu RNG-abhängig? Dauert Dir bei Counter-Strike Dein AIM zu lange? Ist Dir FIFA zu monoton?

Dann bewirb Dich bei uns für die CAD/CAM-Ausbildung im zahn-technischen Betrieb. Wir bieten Ausbildungsplätze zum Zahntechniker mit dem Schwerpunkt CAD/CAM-Design und Konstruktion. Schon lange geht das Handwerk in Richtung digital. Dein Arbeitsbereich wird mehr denn je am Computer sein. Du erlernst alle Handgriffe, die ein guter Designer braucht. Wir haben mehrere Systeme, die unabhängig voneinander von Dir programmiert werden, damit dann selbstständig die 3D-Werkstücke vor Ort in unserem Unternehmen gefräst werden können. Auch der Umgang mit Scannern und 3D-Druckern wird in Zukunft Dein Aufgabenfeld sein. Natürlich wirst Du Dir auch das Handwerk als Grundlage aneignen, jedoch sehen wir Deine Zukunft und unseren Beruf bald in der Virtual Reality (VR).

Mach Dein Hobby zum Beruf! Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

Sollten Sie nicht alles verstanden haben, ist das ganz normal. Junge Menschen, die computeraffin sind und eine Vorliebe für Videospiele haben, werden hier alles verstehen – und darauf kommt es an. Es ist also alles eine Frage des Standpunktes sowie der eigenen Vorstellungskraft. Nutzen Sie die Inspirationen und freuen Sie sich auf die Umsetzungen. So sind Sie in Zukunft immer ganz vorne in der Reihe beim Büfett.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- 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.Scheideanstalt.ch

vier Schulen zu besuchen, können auch die üblichen Medien als Hilfe genutzt werden. Hiermit sind nicht die Arbeitsagentur oder die Zeitung gemeint. Das ist Schnee von gestern. Schon ein Mensch der Generation Y, also geboren nach 1981, benutzt keine Tageszeitungen mehr, ebenso wenig wie das Radio. Hier sind soziale Netzwerke wie Instagram, Facebook und YouTube die Mittel der Wahl. Der Vorteil hier ist, dass Firmen zielgerichtet werben können. Unternehmer können im Vorfeld die Zielgruppe ihrer Werbung genau definieren, zum Beispiel nach Alter, Interessen und Hobbys, sogar Einstellungen, Wohnregionen oder kulturelle und politische Vorlieben sind als Auswahl möglich.

Ansprache, die ins Schwarze trifft

„Wir suchen eine/n Auszubildende/n, der unter Zeitdruck mehr Aufgaben bewältigt als möglich erscheinen, der über hellseherische Fähigkeiten verfügt und traumwandlerisch nicht vorhandene Unterlagen ergänzt, natürlich über einen Führerschein verfügt und jegliche Demütigungen mit freiwilligen Nachbesserungen und Nacharbeit quittiert.“ Vielleicht meldet sich ja wirklich jemand auf diese fiktive Annonce, doch normalerweise spricht das die Zielgruppe sicher nicht an. Das ist, als würde beim Büfett auf dem Zettel an der Warmhalteschale eine weniger schmackhafte Beschreibung stehen. Da würde auch keiner freiwillig den Deckel heben und darunter schauen. Genauso verhält es sich mit dem potenziellen Lehrling. Ihm muss das Büfett schmecken. Sucht man einen jungen Menschen, der neben dem Handwerk auch noch Spaß an der Digitalisierung hat und viel Zeit am Computer verbringt, sollte die Ansprache auch seinen Bedürfnissen und seiner Umgebung angepasst sein.

kontakt



Hans J. Schmid
 Benzstraße 4
 97209 Veitshöchheim
 Tel.: 0170 6333888
 service@arbeitsspass.com
 www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor

Weiterbildungsstipendium für junge Fachkräfte wird attraktiver

Beim Weiterbildungsstipendium hat sich zum Jahresbeginn 2020 die Förderung deutlich erhöht.

Das Weiterbildungsstipendium wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Dazu erklärt Bundesbildungsministerin Anja Karliczek:

„Mit Beginn dieses Jahres machen wir unsere Weiterbildungsstipendien attraktiver. Damit wollen wir den beruflichen Aufstieg durch eine Weiterbildung unterstützen. Denn: Besonders talentierte Fachkräfte zu fördern, ist eine Investition in die Zukunft, gerade in Zeiten des Fachkräftemangels.“

Für die Finanzierung der Weiterbildungsstipendien nehmen wir in diesem Jahr knapp 30 Millionen Euro in die Hand. Damit können wir jährlich 6.000 Weiterbildungsstipendien vergeben. Und ab sofort lohnt es sich für jeden Einzelnen noch mehr: Die maximale Förderhöhe steigt von 7.200 auf 8.100 Euro.

Und noch etwas ist neu: Weiterbildungen im Ausland werden deutlich erleichtert. Intensivsprachkurse oder berufsbezogene Weiterbildungen können auch im Ausland absolviert werden. Damit ermöglichen wir gleichzeitig das Sammeln von Auslandserfahrung.

Das Weiterbildungsstipendium macht deutlich, dass berufliche und akademische Bildung gleichwertig sind. Das Weiterbildungsstipendium ergänzt unsere Aktivitäten,

um Menschen beim lebensbegleitenden Lernen und bei ihrer Karriere zu unterstützen. Erst kürzlich sind wir auch mit dem sogenannten Aufstiegs-BAföG einen guten Schritt vorangekommen. Es wird derzeit im Bundestag beraten. So machen wir die Menschen fit für die Arbeitswelt der Zukunft.“

Hintergrund

Das Weiterbildungsstipendium gibt es bereits seit 1991. Seit Beginn des Programms wurden insgesamt 145.000 Berufseinsteiger vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert. Dazu hat das BMBF bisher 500 Millionen Euro investiert.

Mit dem Weiterbildungsstipendium erhalten junge Fachkräfte mit Berufsausbildung Unterstützung für fachliche Weiterbildungen und Aufstiegsfortbildungen oder aber fachübergreifende Weiterbildungen wie Softwarekurse oder Intensivsprachkurse. Auch ein berufsbegleitendes Studium, das auf der Ausbildung aufbaut, ist förderfähig. Für das Weiterbildungsstipendium kommen junge Fachkräfte mit einer erfolgreich abgeschlossenen Berufsausbildung infrage. Die Umsetzung des Weiterbildungsstipendiums vor Ort übernehmen rund 280 Kammern und weitere Berufs-



bildungsstellen. Die SBB – Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung ist vom BMBF mit der bundesweiten Koordination des Programms beauftragt.

Quelle: Bundesministerium für Bildung und Forschung

ANZEIGE

Vortragstour
 Enrico Steger

Zirkonzahn®

FÜR KUNDEN, DIE DU SCHÄTZT.

PRETTAU®

DAS TEUERSTE

Kaufkraft der Deutschen beläuft sich 2020 auf 23.766 Euro pro Kopf

Im Jahr 2020 beträgt die Kaufkraft der Deutschen 23.766 Euro pro Kopf, prognostiziert die neueste GfK-Kaufkraftstudie. Gemessen am revidierten Vorjahreswert entspricht dies einer Steigerung von 2,9 Prozent pro Kopf.

Für Deutschland prognostiziert GfK für das Jahr 2020 eine Kaufkraftsumme von 1.973 Milliarden Euro. Im Jahr 2020 steht den Deutschen demnach eine durchschnittliche Pro-Kopf-Kaufkraft von 23.766 Euro für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung. Unter Kaufkraft versteht man das nominal verfügbare Nettoeinkommen der Bevölkerung inklusive staatlicher Transferzahlungen wie Renten, Arbeitslosen- und Kindergeld. Wie viel vom nominalen Kaufkraftzuwachs real übrig bleibt, hängt allerdings davon ab, wie sich 2020 die Verbraucherpreise entwickeln werden.

Regionale Kaufkraftverteilung

Auf Ebene der Bundesländer gibt es 2020 eine Veränderung im Vergleich zum Vorjahr: Mit einer Pro-Kopf-Kaufkraft von 25.982 Euro nimmt Bayern die Spitze des Rankings ein und verdrängt Hamburg, den Spitzenreiter der letzten Jahre, auf den zweiten Platz. Neben Bayern und Hamburg weisen noch Baden-Württemberg und Hessen eine überdurchschnittliche Kaufkraft auf – alle anderen Bundesländer schneiden im bundesweiten Vergleich unterdurchschnittlich ab.

Einwohnerstarke Stadtkreise

Zwar vereinen die 25 einwohnerstärksten Stadtkreise bereits etwas

mehr als ein Viertel der Gesamtkaufkraft Deutschlands – dies bedeutet jedoch nicht, dass auch alle Großstädte in Deutschland ein überdurchschnittliches Kaufkraftniveau aufweisen. Die Hauptstadt Berlin liegt bei der Pro-Kopf-Kaufkraft rund 9 Prozent unter dem deutschen Durchschnitt, ähnlich wie auch Dortmund und Dresden. Noch weiter darunter liegt Leipzig (-13 Prozent), während München und Düsseldorf mit knapp 35 und 17 Prozent deutlich darüber liegen.

Quelle: GfK

Hohe Krankheitslast fordert deutsches Gesundheitssystem

Fast jeder zweite Deutsche leidet unter einer chronischen Krankheit – damit liegt Deutschland deutlich über dem globalen Wert.



Wie gesund ist Deutschland? Die Diagnose des eigenen Gesundheitszustands fällt bei den Bürgern kritisch aus: 45 Prozent der Menschen geben an, von mindestens einer chronischen Krankheit betroffen zu sein. Im globalen Vergleich schneidet Deutschland damit schlecht ab – weltweit liegt dieser Wert lediglich bei 37 Prozent. Das ist zentrales Ergebnis einer Studie der Wirtschaftsprüfung- und Beratungsgesellschaft PwC und den sozialen Determinanten von Gesundheit, für die knapp 8.000 Bürgerinnen und Bürger weltweit, darunter 1.000 deutsche Teilnehmer, befragt wurden.

Die größte Hürde zu einem gesunden Leben: wenig Schlaf

Viele der chronischen Krankheiten wie Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen gehen mit einem ungesunden Lebensstil einher. Was hindert die Deutschen daran, gesünder zu leben? Zu wenig Schlaf ist das größte Hindernis – ein Drittel der Studienteilnehmer gibt an, unter den empfohlenen sieben bis neun Stunden pro Nacht zu liegen. Dieser Schlafmangel ist mit einem erhöhten Risiko für Herz-Kreislauf-Krankheiten verbunden, wie Studien belegen. Weitere Hürden auf dem Weg zu einem gesunden Lebensstil sind die fehlende Motivation (22 Prozent), das Rauchen (21 Prozent) und die intensive Nutzung von digitalen Medien (20 Prozent). Die PwC-Studie zeigt aber auch, dass es einen klaren Zusammenhang zwischen der sozialen und der gesundheitlichen Lage von Menschen gibt: 18 Prozent der Studienteilnehmer geben an, dass für sie ein gesunder Lebensstil mit einer ausgewogenen Ernährung und genügend Bewegung, etwa durch ein Fitnessstudio, nicht bezahlbar ist. Ebenso spielt soziale Isolation eine wichtige Rolle, wie 14 Prozent bestätigen. „Bei der Vorbeugung von Krankheiten sind viele Menschen in Deutschland zu stark auf sich allein gestellt, sodass es noch nicht gelingt, gleiche Gesundheitschancen für alle zu schaffen“, so Michael Burkhardt.

Einem Drittel der Bürger fehlt das Wissen über Gesundheitsthemen

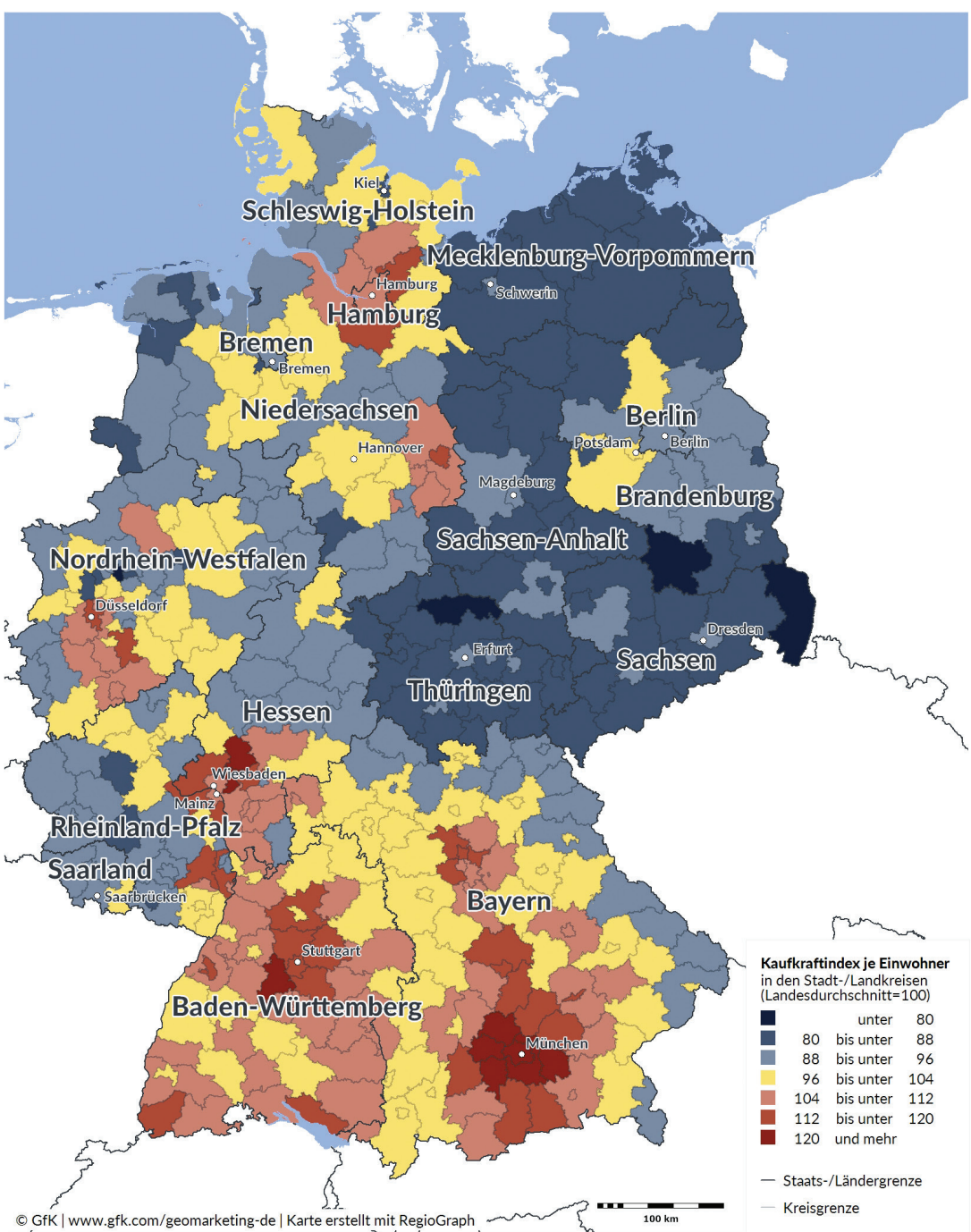
Was könnte den Gesundheitszustand der Deutschen verbessern? Wissen macht Gesundheit, sagen 30 Prozent der Befragten. Sie sind davon überzeugt, dass sie sich gesünder verhalten würden, wenn sie mehr über Faktoren wie Bewegung, Ernährung und Rauchen wüssten. Offenbar kommen die zahlreichen Präventionskampagnen, etwa über die gesetzlichen Krankenkassen oder andere Institutionen des Gesundheitswesens, bei den Bürgern noch nicht an. Dabei spielen gerade die Krankenversicherungen neben dem Arzt eine entscheidende Rolle auf dem Weg zu einem gesunden Lebensstil: 46 Prozent der Deutschen wünschen sich von ihnen Unterstützung – mit weitem Abstand zu anderen Akteuren des Gesundheitswesens.

Skepsis beim Thema Apps und Wearables

Digitale Technologien wie Gesundheits-Apps, Wearables und Sprachassistenten können Menschen zu einem gesunden Lebensstil motivieren und eine wichtige Hilfe sein. Doch in diesem Punkt sind die Deutschen skeptisch: 47 Prozent nutzen gar keine technischen Hilfen zur Verbesserung ihrer Gesundheit. Lediglich 35 Prozent setzen ihr Smartphone ein, um online nach Informationen zu suchen, und 17 Prozent verwenden Apps. Wearables sind nur bei zwölf Prozent der Bevölkerung verbreitet. Apps und Wearables können auch dazu beitragen, dass Versicherte stärker die Eigenverantwortung für ihre Gesundheit übernehmen. Dazu sind die Deutschen durchaus bereit: 67 Prozent sehen die Verantwortung zunächst bei sich selbst. Erst an zweiter Stelle stehen die Krankenversicherungen mit 63 Prozent, gefolgt von den Leistungserbringern (57 Prozent).

Quelle: PricewaterhouseCoopers GmbH

GfK Kaufkraft Deutschland 2020





NACHHALTIG UND BEWÄHRT...

Das Modellsystem 2000 von Baumann Dental ist schnell und einfach anzuwenden. Es liefert seit 20 Jahren äußerst präzise und hochwertige Sägeschnittmodelle. Da alle Komponenten über Jahre hinweg wiederverwendbar sind, ist es ein Beispiel für angewandte Nachhaltigkeit und Müllvermeidung!

Modellsystem 2000 >>> Schnell >>> Präzise >>> Nachhaltig!

