

Teilen aus Leidenschaft: „Wir nehmen den Begriff Social Media ernst!“

Ein Beitrag von Rebecca Michel

INTERVIEW /// Dennis Stahl und Anica Klajda sind ein eingespieltes Team. In ihrem gemeinsamen Dentallabor inallermunde in Wernigerode stellen sie nicht nur tagtäglich vollkeramische Versorgungen mittels technologisch ausgefeiltem Workflow her. Auch für einschlägige Social-Media-Plattformen wie Instagram und Facebook generieren sie kontinuierlich Inhalte rund um Zahnersatz und ihren Arbeitsalltag als Powerpaar. Im Interview erklärt Dennis Stahl, wie die sozialen Medien ihren Arbeitsalltag beeinflussen.



Herr Stahl, 2017 haben Sie sich gemeinsam mit Ihrer Lebensgefährtin Anica Klajda Ihren Traum eines selbstständigen Dentallabors in Wernigerode erfüllt. Welche Philosophie liegt Ihrem Labor zugrunde?

Unsere Philosophie beinhaltet die Symbiose des technischen Workflows mit der Tradition im zahntechnischen Handwerk. Diese entsteht bei uns durch unsere beiden Kernkompetenzen und unsere intensive Zusammenarbeit. Während Anica als „CAD-/CAM-/CNC-Fachkraft für digitale Zahntechnik“ eine Expertin im Umgang mit digitalen Gerätschaften ist, bin ich als – damals – jüngster je ausgebildeter Meister mit jahrelanger technischer Erfahrung derjenige, der über intensives handwerkliches Know-how verfügt. Bei uns macht nicht jeder eine Arbeit vom Anfang bis zum Ende, sondern jeder macht das, was er am besten kann. Wir ergänzen uns, wo wir können, sodass erstklassiger Zahnersatz entsteht, der trotzdem bezahlbar bleibt.

Sie betreiben gemeinsam proaktive Kommunikation mittels Blogbeiträgen und beinahe täglichen Stories auf Instagram und Facebook. Welche Motivation steckt dahinter, und wie vereinbaren Sie diese Arbeit mit Ihrem Laboralltag?

Die Motivation, die dahintersteckt, lässt sich in zwei große Säulen aufteilen. Zum einen ist es ja unser Motto, dass jeder Mensch das Recht auf schöne Zähne hat. Deswegen posten wir von Herzen gerne Beiträge rund um die Zahngesundheit und erklären natürlich auch, wie wir als Labor unserem Motto gerecht werden können. Wir nehmen den Begriff „Social“ Media sehr ernst und freuen uns, wenn wir unseren Abonnenten mit Insiderwissen zu Zahnersatz oder Zahnpflegetipps eine Freude machen können. Früher wollte ich immer als Dentalreferent mein Wissen weitergeben, und heute habe ich die Möglichkeit, vor über 200 Leuten, die den Stories zuschauen, zu sprechen. Das ist eine wunderbare Ergänzung zum Laboralltag und macht definitiv viel Spaß.

Zum anderen steckt natürlich auch eine wirtschaftliche Motivation dahinter. Dadurch, dass wir uns und unsere Arbeitsweisen in den Beiträgen und Stories zeigen, können wir unglaublich viel Vertrauen zu potenziellen Kunden aufbauen und die Zahntechnik – einen Beruf, der ja immer noch vorrangig im Verborgenen stattfindet – in seiner vollen Schönheit präsentieren sowie die Leidenschaft, mit der wir dabei sind.



Das dental Dreamteam aus Wernigerode: Dennis Stahl und Anica Klajda.



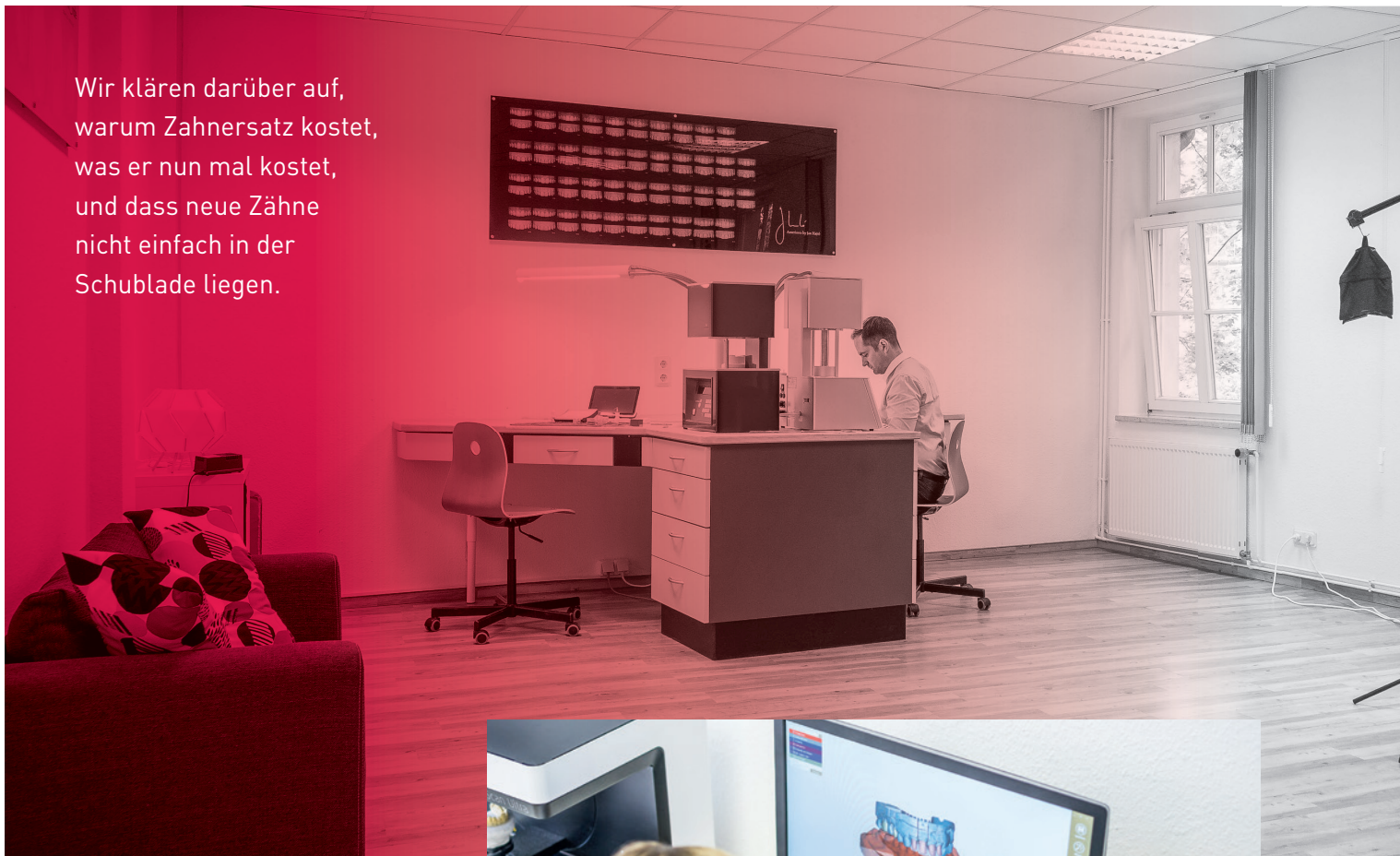
Als Familienbetrieb geben wir gern kleine Einblicke in unseren privaten Alltag und zeigen auch ab und an, wie wir die Selbstständigkeit mit unserer Familie vereinbaren ...

Heutzutage gehen viele große und namenhafte Unternehmen insolvent. Den Grund hierfür sehen Experten darin, dass diese Unternehmen den Social-Media-Bereich zu sehr vernachlässigen. Deswegen sollte sich unserer Meinung nach jedes Unternehmen die Zeit nehmen und Interessierten einen Mehrwert über Social Media bieten. Wir haben uns dafür einen strukturierten Zeitplan erarbeitet, mit dem wir es schaffen, Stories und Beiträge zu erstellen und auf Nachrichten und Kommentare zu antworten, ohne dass es uns in unserer täglichen Arbeit beeinträchtigt.

Sie bieten auf sozialen Medien eine Mischung aus persönlichem und dentalem Alltag – wie kommt sie zustande? Wo ziehen Sie Grenzen?

Da wir nicht nur beruflich, sondern auch privat ein gutes Team sind, kommt diese Mischung aus persönlichem und dentalem Alltag automatisch zustande. Wir wollen natürlich auch, dass unsere Abonnenten uns als Menschen kennenlernen und nicht nur als Dienstleister. Als Familienbetrieb geben wir gern kleine Einblicke in unseren privaten Alltag und zeigen auch ab und an, wie wir die Selbstständigkeit mit unserer Familie vereinbaren

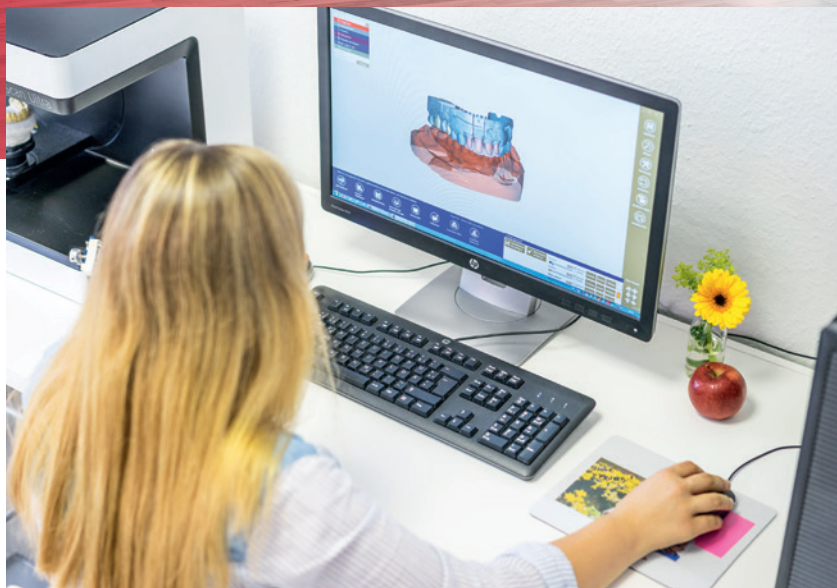
Wir klären darüber auf, warum Zahnersatz kostet, was er nun mal kostet, und dass neue Zähne nicht einfach in der Schublade liegen.



oder wie wir in Wernigerode unterwegs sind. Was für uns nicht infrage käme, wäre, unsere beiden Kinder für unseren Erfolg hinzuhalten. Der ein oder andere verdeckte Schnappschuss ist sicherlich okay, aber minutenlanges Posieren der Kinder für ein schönes Insta-Foto, nur damit wir ein paar mehr Likes bekommen, kommt für uns nicht infrage.

Welchen Mehrwert sollen Ihre Rezipienten aus Ihrem Content ziehen?

Für uns ist die Aufklärung der Patienten und natürlich auch der Zahnärzte ein wichtiges Thema und der Mehrwert, den sie von unserem Account mitnehmen sollen. Wir nutzen Social Media, um über die verschiedensten Dinge aufzuklären. Wir klären darüber auf, warum Zahnersatz kostet, was er nun mal kostet, und dass neue Zähne nicht einfach in der Schublade liegen. Es geht um das große Thema Zahngesundheit und auch, wie sie mit der Körpergesundheit zusammenhängt und welche Rolle dabei Zahnersatz aus Metall spielt, von dem wir als Labor, das sich auf Vollkeramik spezialisiert hat, natürlich immer abraten. Für viele Menschen sind Zähne immer noch ein Thema, dass instinktiv mit



Schmerzen und hohen Kosten verbunden wird, und wir hoffen, dass wir es mit unserem Content schaffen, die Menschen dafür zu sensibilisieren, wie toll und einzigartig ihre Zähne sind, und dass ihre Beisserchen entscheidend für ihre Lebensqualität sind. Durch die Ersparnisse der Digitalisierung muss Zahnersatz kein Vermögen mehr kosten. Wir bieten ihn in drei Preissegmenten an, sodass für jedes Budget eine vollkeramische Versorgung möglich ist. Jeder Patient sollte das wissen.

Würden Sie sich als Zahntechnik-Influencer definieren? Was halten Sie von dieser Art der Kommunikation im Berufsalltag?

Wenn man einen Influencer so definiert, dass man sagt, dass ein Influencer andere Menschen beeinflusst, dann hoffen wir natürlich, dass wir Menschen bezüglich ihrer Zahnhygiene und ihrem Bewusstsein gegenüber ihren Zähnen positiv beeinflussen können. Unser Ziel ist aber niemals das blanke Verkaufen. Natürlich machen wir gern auf unser Angebot aufmerksam, und wir freuen uns riesig, wenn ein Patient oder Zahnarzt über Social Media den Weg zu uns findet. Die Beziehung zu den Zahnärzten, die deutschlandweit durch Social Media zu uns gekommen sind, ist wirklich anders. Man hat sofort das Gefühl, sich schon ewig zu kennen, man wird respektiert und wird auf Augenhöhe wahrgenommen.



nommen. Wir haben durch Instagram einfach die Möglichkeit, den Zahnärzten die Angst davor zu nehmen, uns als Ergänzungslabor neben ihrem Stammlabor zu wählen, denn sie können sich schon vor einer Zusammenarbeit mit uns von unserer qualitativen Arbeitsweise überzeugen. Dadurch, dass viele Zahnärzte uns schon lang zuschauen, ist eine schnelle Zusammenarbeit wirklich gut umsetzbar, da kein „Abtasten“ mehr nötig ist.

Nebenbei eignet sich Social Media wirklich hervorragend, um zu netzwerken. Man lernt viele andere engagierte Menschen aus der Dentalbranche kennen, und es gibt oft einen tollen, produktiven Austausch. Wir freuen uns letztendlich aber über jeden, der bei Instagram unserem kleinen Familienbetrieb beim Wachsen zusieht und die Leidenschaft spürt, die wir tagtäglich in unsere Arbeit stecken.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION ///

Dennis Stahl

inallermunde – Dental Studio
 Westernstraße 37
 38855 Wernigerode
 Tel.: +49 3943 51096-13
 ds@iam-dentalstudio.de
 www.iam-dentalstudio.de



Instagram-Profil

ANZEIGE

KOSTENLOS
14 TAGE
TESTEN

GUTSCHEINCODE: 2020ZWP15
AKTIONSZEITRAUM BEGRENZT



JETZT
15%
SPAREN



BEST.-NR.: MU 9551
MA 40-1 Kniesteveranlage
 Komplettsset jetzt nur ~~€1212,-~~
€1030,20*
 Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.



BEST.-NR.: MU 9527
MA 31 Fusssteueranlage
 Komplettsset jetzt nur ~~€909,-~~
€772,65*
 Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.

15% AUF ALLE MIKROMOTOR-ANLAGEN UND KEINE VERSANDKOSTEN