Weiblich, dynamisch, selbstständig: „Am Ende kochen alle nur mit Wasser“

Ein Interview von Rebecca Michel

INTERVIEW /// Das griechische Wort „gelos“ bedeutet übersetzt nichts Geringeres als „lachen“. Und einen besseren Namen hätte Kiriaki Protopapa Kosta ihrem Dentallabor wohl nicht geben können. 2014 in Berlin gegründet und 2018 um die betriebswirtschaftliche Expertise ihrer Schwester Maria Protopapa ergänzt, weist es heute einen breiten Stamm vor allem auch junger Kunden auf, die sich hier mit individuellen B2C-Angeboten versorgen. Im Interview spricht Frau Protopapa Kosta über die Selbstständigkeit, Leistungen, die sich nicht nur an Zahnärzte richten, und Herausforderungen im beruflichen Alltag.

Was hat Sie dazu bewogen, Ihr eigenes Labor zu gründen?
Unsere Eltern kommen aus Griechenland und waren ihr Leben lang in unterschiedlichen Branchen selbstständig – von griechischen Tavernen bis zum Getränkegroßhandel. Wir haben von klein auf gesehen, was es bedeutet, selbstständig zu sein. So war es uns auch klar, dass wir irgendwann etwas Eigenes führen werden.

Von Frauen geleitete Dentallabore sind immer noch recht selten. Welchen Herausforderungen mussten Sie sich auf diesem Weg stellen?
Die Herausforderungen waren vielfältig. Eine davon war es, den Meisterbrief zu erlangen, eine andere, die Kreditabsagen zu überstehen. Speziell nach diesen Rückschlägen über den eigenen Schatten zu springen und weiterzumachen, bis eine Zusage kommt, ist nicht einfach. Die größte Herausforderung für mich war es allerdings, neue Kunden zu gewinnen. Ich habe das gelos Dental Labor 2014 gegründet, obwohl ich damals keinen einzigen Kunden hatte. Trotzdem habe ich daran geglaubt und nicht aufgegeben. Ich behielt immer im Hinterkopf, dass am Ende alle nur mit Wasser kochen. Zuerst führte ich deshalb die klassische Kundenakquise, also telefonisch und spontan vor Ort, durch. Dann haben wir unseren Social-Media-Account in Angriff genommen, um auch hier mehr Reichweite bzw. Bekanntheit zu erlangen. Auch durch die zusätzlichen Dienstleistungen sind Kunden aufmerksamer auf uns geworden und wir konnten Zahnärzte mit unseren Alleinstellungsmerkmalen überzeugen.

ZTM Kiriaki Protopapa Kostas (links) und Maria Protopapas Erfolgsgeheimnis: Sie lieben ihre Arbeit.

Fotos: © gelos Dental Labor

Wie ist Ihr Labor heute aufgestellt, welche Leistungen bieten Sie an?
Im Jahr 2018 ist meine Schwester mit in das Labor eingestiegen. Sie hat BWL studiert und vorher in einem großen Unternehmen gearbeitet, weswegen sie sich in der Zahntechnik überhaupt nicht auskannte. Jedoch konnten wir uns durch ihre Fachkenntnisse und ihren frischen Blick Alleinstellungsmerkmale erarbeiten, um nicht nur B2B, sondern auch B2C abzudecken. Wir bieten klassische Zahntechnik, Schienentherapie, kosmetische Zahnaufhellung und Zahnschmuck an. Unsere Vision ist es aber zudem, über den Beruf des Zahntechnikers aufzuklären. Leider ist es immer noch so, dass viele gar nicht wissen, dass es Zahntechniker überhaupt gibt. Wieso auch? Deshalb sieht jeder private Kunde, der bei uns ins Labor kommt, sofort zahntechnische Werkzeuge und Materialien, die bei uns mitten im Raum auf dem Arbeitstisch stehen.

Zu Ihrem B2C-Angebot zählen sogenannte Grillz und Grelos – was kann man sich darunter genau vorstellen?
Die Grillz sind Schmuckstücke, die über den Zähnen getragen werden. Meistens werden sie aus Kobalt-Chrom oder Gold hergestellt, weswegen diese Art von Schmuck verständlicherweise nicht besonders kostengünstig ist. Da aber eher junge Menschen Zahnschmuck bevorzugen, haben wir die Grelos entwickelt, eine Art Zahnschiene mit Glitzereffekt. Die Grelos sind sehr gut angekommen und wir erhalten durchweg positives Feedback. Wir sind weltweit auch das einzige Labor, das so etwas herstellt!

Spielt Ihnen dabei auch die Selbstständigkeit in die Hände?
Definitiv. Die Vorteile der Selbstständigkeit liegen klar auf der Hand: Entscheidungsfreiheit und Arbeitseinteilung. Auch zu wissen, dass man für sich selbst arbeitet, ist äußerst wertvoll. Vor allem aber gefällt es uns, wenn Vertreter zu uns ins Labor kommen und sich nach dem Chef erkundigen! Gerne spaße ich dann auch mal mit ihnen und sage, dass er heute leider nicht im Haus ist.

Finden Sie sich manchmal als Unternehmerinnen in beruflichen Situationen wieder, die Ihren männlichen Kollegen wohl nicht passiert wären?
Es kommt vermutlich bei meinen männlichen Kollegen nicht vor, dass ein Vertreter ganz normal nach der Chefin fragt. Doch auch im Großen und Ganzen entsteht häufiger das Gefühl, anders als andere Geschäftsführer behandelt zu werden. Ob es nun aufgrund des Geschlechts, der Herkunft, des Alters oder aus einem anderen Grund geschieht, sei einmal dahingestellt. Wir lassen uns generell aber in keine Opferrolle drängen und spielen diese Karte auch gewiss nicht aus. Wir machen keinen Unterschied, für uns spielt nur der Mensch eine Rolle. Und das behalten wir uns bei.

Was können Sie Zahntechnikerinnen raten, die mit dem Gedanken spielen, in die Selbstständigkeit zu gehen?
Es gibt keine Formel für eine perfekte Gründung. Was wir aber raten können, ist: Erstens – den eigenen Wert kennen. Zweitens – mutig sein und starten, nicht lange zögern. Und Drittens – am Ende kochen eben dann doch alle nur mit Wasser. Deshalb go for it!

Vielen Dank für das gute Gespräch!

Für die Grillz verwendet das Labor ausschließlich hochwertige Materialien wie „SHERAGET TO PLASTER“ und das Metall „SHERA HEAVY METAL“.

INFORMATION ///

ZTM Kiriaki Protopapa Kosta
Maria Protopapa
gelos Dental Labor
Feurigstraße 15
10827 Berlin
Tel.: +49 30 49961857
info@gelosdental.de
www.gelosdental.de

gelos Dental Labor auf Instagram