

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Den Vertrieb erfolgreich an 2021 anpassen

Zwei Erfolgsrezepte, mit deren Hilfe die Neuakquise und die Bestandsbetreuung auch in Pandemiezeiten glücken.

Das neue Jahr ist erst ein paar Tage alt und wartet bereits mit den nächsten Überraschungen, die das Tagesgeschäft im Labor abermals beeinflussen werden. Das gilt auch für die vertrieblichen Aktivitäten, die bereits in 2020 kräftig durchgeschüttelt wurden. Im Rückblick lässt sich feststellen, dass die Dentallabore am besten gefahren sind, die a) unter Berücksichtigung der geltenden Regeln ihren Vertriebsplan weiter verfolgt haben und b) flankierend auf die digitale Erweiterung ihrer Pläne gesetzt haben. Mit Blick auf 2021 ist das wohl auch die lohnenswerteste Vorgehensweise, da mit einer Normalisierung der Pandemiefolgen erst in der zweiten Jahreshälfte zu rechnen ist.

Mit zwei Anpassungen der vertrieblichen Vorgehensweise ist man auch im neuen Jahr für die Akquise von neuen und die Betreuung von Bestandspraxen vorbereitet.

1. Flexibilisierung der Vertriebspläne

Eine allzu starre Planung der vertrieblichen Themen für das neue Jahr ist kontraproduktiv. Die Themenauswahl, die zeitliche Ausdehnung in der Vermarktung und die Auswahl der Vertriebskanäle sind unter den geänderten Rahmenbedingungen neu zu beurteilen. Das heißt, dass bestimmte Aktivitäten besser zur Pandemiezeit passen, z.B. die Vermarktung einer günstigen Einstiegskrone im Vergleich zu einer reinen Privatleistung. Läuft ein Thema gut, spricht nichts gegen eine Verlängerung der Marketingmaßnahmen. Vor allem sind aber die unterschiedlichen Vertriebskanäle entsprechend zu bespielen, um zu erkennen, welche Strategie den meisten Erfolg verspricht. Das muss nicht immer der persönliche Vertrieb sein, aber immer ist der digitale Vertrieb über Facebook und Co. unter den Vorzeichen der Pandemie eine gute Wahl.

2. Instagram und Facebook

Bislang war Facebook das soziale Medium der Wahl. Seit letztem

Jahr kristallisiert sich immer mehr heraus, dass Instagram parallel zu Facebook die Zielgruppe der Zahnärzte breitbandiger und Erfolg versprechender anspricht. Es empfiehlt sich daher, beide Kanäle parallel mit Inhalten rund um die Welt der Zahntechnik zu bespielen. Das verursacht inhaltlich keine Mehraufwände, weil mit ein paar einfachen Handgriffen keine doppelten Texte, Fotos oder Videos hergestellt werden müssen, sondern dieselben Beiträge auf beiden Medien genutzt werden können. Dennoch ist die Frequenz der Posts im Auge zu behalten. Hier gilt die simple Regel: Mehr Inhalt ist besser als zu wenig. Mindestens ein wöchentlicher Post ist ratsam und Erfolg versprechend.

Die flexible Vertriebsplanung ist Chefsache, das Posten von Beiträgen auf Instagram und Facebook kann nach Herstellung eines passenden Redaktionsplans auch in die Hände eines affinen Mitarbeiters gelegt werden. Grundsätzlich gilt, dass der Plan hinter der Aktion extrem wichtig ist, damit aus der anfänglichen Euphorie nicht nach kurzer Zeit ein digitaler Vertriebsbankrott entsteht. Die gute Nachricht ist: Selbst der Redaktionsplan für Facebook und Instagram lässt sich gut vorausplanen, sodass nicht im laufenden Vertrieb Hektik und Lücken im Vertrieb entstehen.

Kontakt

Thorsten Huhn –
handlungsschärfer
Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



Die vier Stufen des Berufslebens

Ein Beitrag von Hans J. Schmid.

Das Berufsleben schreibt wunderschöne Geschichten. Sie haben die Zahntechnik von der Pike auf gelernt, anschließend das Handwerk verfeinert und schließlich den Schritt zum Meister gewagt. Es war ein langer und anstrengender Weg, doch mit diesen Fähigkeiten und dem handwerklichen Können ist auch der Schritt in die Selbstständigkeit gefolgt. Hier angekommen, sollte doch alles so einfach sein.



Infos zum Autor



Die Kunden kommen von alleine in das Labor. Der Zahnersatz sprudelt nur so ins Unternehmen, die Aufträge pro Kunde steigen stetig. Doch oftmals ist das in der Realität nicht so einfach. Zwischen Wunsch und Wahrheit klafft eine riesige Lücke und keiner scheint helfen zu können. Hier kommen häufig die vier Stufen des Arbeitslebens ins Spiel. Je nachdem, in welcher Dekade Sie sich gerade befinden, ändern sich die Anforderungen. Die Aufgaben steigern sich konsequent. Nicht

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

jeder Mensch ist bereit, diese vier Stufen zu durchleben. Manche kommen bis zur Stufe 3, andere hören bereits nach der ersten Stufe auf und wundern sich, warum es keinen Fortschritt gibt. Die Entscheidung dazu ist aber freiwillig. Wichtig ist nur, dass man sich damit arrangieren kann. Es gibt nur Unternehmer oder Unterlasser. Beide haben ihre Berechtigung – als Selbstständiger ist Letzteres für Sie allerdings keine Option.

Stufe 1: Die Lehre

Blicken wir auf die ersten zehn Jahre des Berufslebens. Hier geht es darum, den Beruf zu erlernen. Ausbildungsberufe haben meist eine Dauer von drei Jahren. Der Lehrling bekommt in dieser Zeit einen Überblick über die meisten Facetten des Berufs. Nach der Lehre beginnt jedoch erst der Feinschliff. Der junge Mensch hat vieles erlebt und sich einige Handgriffe angeeignet. Jetzt heißt es, die Abläufe so oft zu wiederholen, dass sie sprichwörtlich in Fleisch und Blut übergehen. Zusätzlich trainiert man seine Fähigkeiten so weit, dass sie in einer anspruchsvollen Zeiteinheit zu erledigen sind. Damit hat man dann die Chance auf eine entsprechend angepasste Bezahlung.

Stufe 2: Die Spezialisierung

Die zweite Dekade dient der Spezialisierung. Will man sich im Fachlichen auf eine Sache konzentrieren, werden Fortbildungen besucht, Bücher gewälzt und viel geübt. Irgendwann erlangt man dann den Status des Spezialisten. Man wird Ansprechpartner, wenn eine Aufgabe schwierig wird. Anfänglich nur in den eigenen Reihen und später dann auch orts- oder flächenübergreifend. Geht man dann so weit, dass man Wissen weitergibt oder sogar noch veröffentlicht, ist die Spezialisierung und die Anerkennung als solches erreicht. Der Weg dahin ist lang.

Am besten kann man das mit der 10.000-Regel erklären. Ein kleines Kind braucht ca. 10.000 Versuche, bis es richtig laufen kann. Dieselbe Anzahl an Versuchen ist nötig, um Profi in einem Bereich zu werden. Wer zu früh aufhört, verschwindet in der Mittelmäßigkeit und wird nicht mehr beachtet. Hierbei sollte man dem großen, übergeordneten Ziel treu bleiben und es nie aus den Augen lassen.

Wenn Sie unternehmerisch denken, ist die Spezialisierung eine andere. Hier sollte nicht das Ziel sein, sich auf eine Fähigkeit zu beschränken, sondern sich in allen Bereichen gute oder sogar überdurchschnittliche Fähigkeiten anzueignen. So ist eine Absicherung des Unternehmens gewährleistet. Hier eignet sich die Meisterausbildung oder/und der Betriebswirt. Es geht also im Großen und Ganzen um die fachspezifische Spezialisierung. Es dauert nicht unbedingt zehn Jahre, bis das Ziel erreicht worden ist, manche sind schon früher selbstständig oder haben ihr Wissen veröffentlicht. Doch bis man sich seiner Sache sicher ist, gehen einige Jahre ins Land. Am Ende sind Sie in Ihrem gewählten Bereich Spezialist und können souverän und zielstrebig alle Herausforderungen meistern.

Stufe 3: Der Mensch

Die dritte Dekade ist die spannendste, da in dieser Phase weder Ihre fachliche Qualifikation gefragt ist noch Ihr Repertoire an zuvor angeeignetem theoretischem Wissen

hilft. Hier geht es um die Fähigkeit, mit Menschen zu arbeiten. Je schwieriger die Menschen sind, desto besser sollten Sie mit ihnen zurechtkommen. Werden Sie ein Spezialist im Bereich der Menschenkenntnis. Ihre Fähigkeit sollte es sein, jeden Menschen so, wie er ist, zu akzeptieren. Keine Situation, kein Mensch und auch kein Ereignis werfen Sie mehr aus der Bahn. Kurzes Innehalten, in aller Ruhe die Ressourcen nutzen und zeitnah einen Lösungskatalog erstellen – das sind Ihre Fähigkeiten, die Sie nicht mehr aus dem Wohlfühlbereich herausbringen. Sie erkennen jede noch so kleine Unzufriedenheit und räumen sie empathisch und zügig aus dem Weg. Das Schöne dabei ist, dass es auch noch richtig Spaß macht.

Phase 4: Die Ernte

Die letzten zehn Jahre des beruflichen Tuns sind die schönsten. Als Metapher für das ganze Berufsleben kann man ein verpacktes ferngesteuertes Modellflugzeug verwenden. Am Anfang halten Sie die unbekannte Schachtel in der Hand, dann wird das Geschenkpapier entfernt und Sie erfreuen sich an der Überraschung. Mit unbändigem Eifer wird die Schachtel geöffnet, doch beinhaltet sie kein Flugzeug, sondern nur unendlich viele Einzelteile aus unterschiedlichen Materialien. Zum Glück liegt eine Anleitung anbei. Die Vorfreude lässt einen dann sofort in die Werkstatt eilen und das Projekt beginnen. Ist alles überstanden und zusammengebaut, folgt die Belohnung. Sie bekommen den gerechten Lohn, wenn Sie alles richtig gemacht haben. Ihr Flieger ist in der Luft.

Fazit

Es gibt viele Menschen, die ein Projekt nicht bis zum Ende führen oder bei der langen Vorbereitungszeit die Lust verlieren und somit das Projekt auf der Strecke liegen lassen. Jeder Berufstätige darf selbst entscheiden, wie weit er in seinem Vier-Stufen-Plan gehen will. Doch nur diejenigen, die die ersten drei Stufen gut hinter sich gebracht haben, gelangen zu der Erntephase.

kontakt



Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: +49 170 6333888
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

Studie: Digitalisierung treibt Kosten nach oben

Unternehmen in Deutschland ziehen Bilanz zu bereits durchgeführten Maßnahmen.

In mehr als jedem dritten Unternehmen (38 Prozent) steigen die Kosten. Nur 25 Prozent spüren bereits Einspar-effekte, weitere 25 Prozent können noch kein Fazit zu den Auswirkungen auf die Kosten ziehen. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie Potenzialanalyse Reality Check Digitalisierung von Sopra Steria in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut.

Gründe

Eigentlich wollen Unternehmen durch Digitalisierung Kosten senken und nicht steigern. Allerdings wartet jedes dritte Unternehmen noch auf anvisierte Einsparungen. Die Gründe dafür sind unterschiedlich. Ein nicht zu unterschätzender Posten sind Personalausgaben. Viele Unternehmen haben massiv in den Aufbau von Know-how investiert und beispielsweise Data Scientists und andere Digitalispezialisten rekrutiert. Dazu kommen laufende Kosten nach der Einführung neuer IT-Lösungen, die häufig aufgrund längerer Verträge oder aus Sicherheitsgründen eine Zeit lang parallel zur bestehenden Infrastruktur betrieben werden müssen.

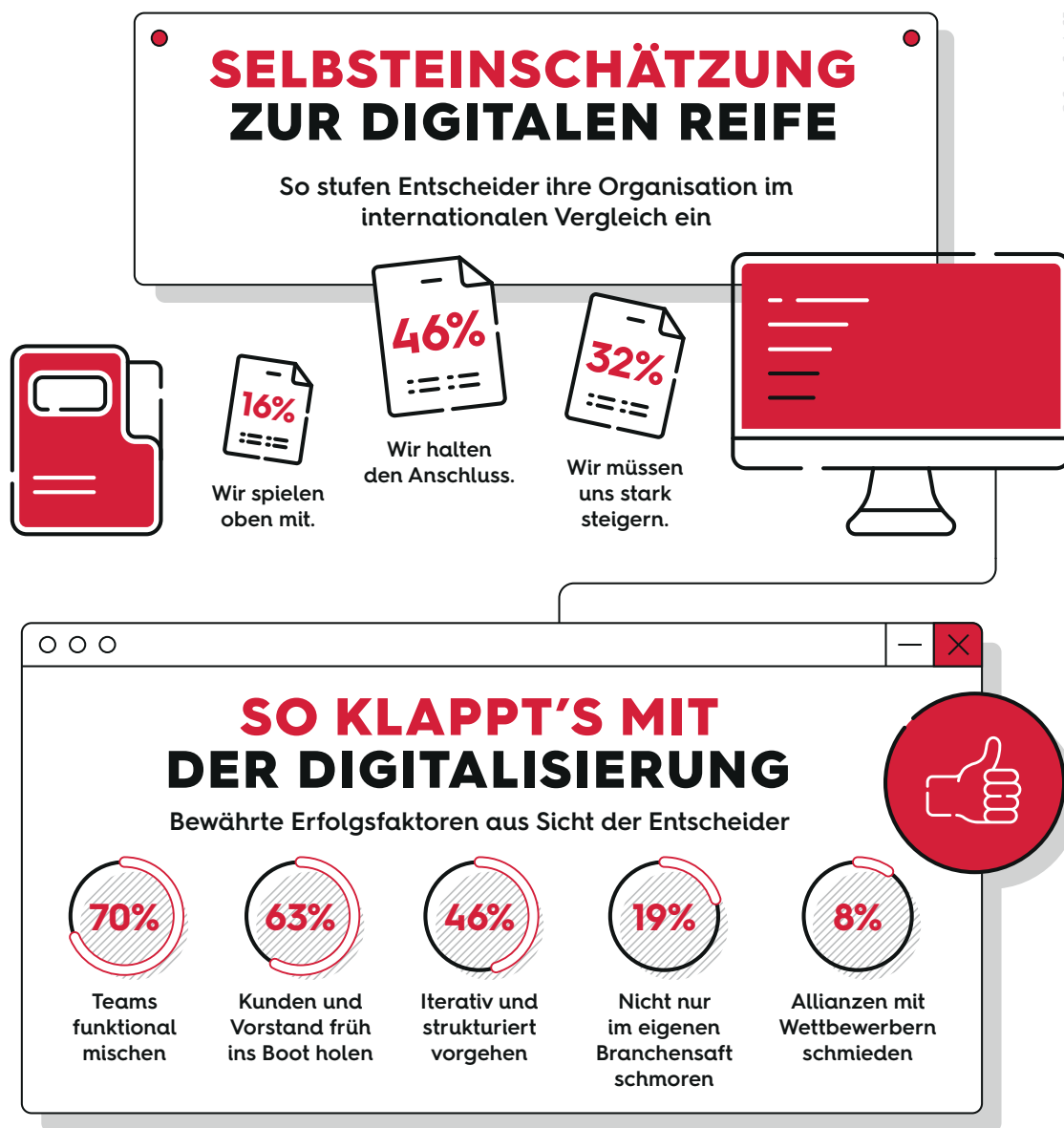
Kunden und Mitarbeiter honorieren Investitionen

Am häufigsten registrieren Unternehmen Digitalisierungserfolge bei weicheren Kennzahlen wie Kundenzufriedenheit und Innovationsgeschwindigkeit. Rund 60 Prozent verbuchen signifikante Verbesserungen. Für die Mehrheit der befragten Unternehmen hat es sich ausgezahlt, dass sie Kunden früh in Verbesserungen einbezogen haben. Zudem hat in jedem zweiten Unternehmen Digitalisierung einen positiven Einfluss auf die Mitarbeiterzufriedenheit. „Das zeigt, dass sich die Entlastung von Routineaufgaben tatsächlich auf die Motivation in den Teams auswirkt“, sagt Frédéric Munch, Leiter von Sopra Steria Next. Als ebenso motivierend erweisen sich neue Formen der Zusammenarbeit und neue Führungsstile in den Unternehmen. 70 Prozent der befragten Entscheider*innen berichten, dass es sich auszahlt, Teams mit gemischten Qualifikationen zu bilden.

Mehr Arbeit als vorher

Die Zufriedenheit steigt allerdings nur, wenn das Personal tatsächlich durch Digitalisierungsmaßnahmen entlastet wird. Das ist jedoch nicht immer der Fall: In 44 Prozent der befragten Unternehmen war die Arbeitslast nach Digitalisierungsprojekten größer als vorher. Dazu führen häufig technische Anlaufschwierigkeiten und fehlende Benutzerfreundlichkeit der eingesetzten digitalen Lösungen, aber auch strategische Fehlplanungen.

Quelle: Sopra Steria



ANZEIGE



MONOLITHISCHE ZIRKON-FARBSCHLÜSSEL



ZIRKON AUS DEN DOLOMITEN
PRETTAU® – DAS TEUERSTE. FÜR KUNDEN, DIE DU SCHÄTZT.



Gesetzliche Änderungen 2021

Sozialversicherung, Lohnsteuer
und viele weitere unternehmensrelevante Themen.

Unternehmer

- Mehr fairer Wettbewerb
Gesetz gegen Abmahnmissbrauch soll Selbstständige, kleinere und mittlere Unternehmen besser schützen.
- Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verlängert
Im März 2020 wurde die Verpflichtung ausgesetzt; nun wurde die Aussetzung bis 31. Januar 2021 verlängert.
- KfW-Schnellkredit für Soloselbstständige und Kleinunternehmer
Sonderprogramm voraussichtlich bis 30. Juni 2021 verlängert.

Arbeitgeber/-nehmer

- Solidaritätszuschlag wird für Großteil der Steuerzahler abgeschafft
- Gesetzlicher Mindestlohn steigt
- Entfernungspauschale ab 2021

- Digitale Krankschreibung rückt näher
Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung soll digital werden.

Steuern

- Mehrwertsteuer steigt wieder auf 19 Prozent
- Entlastung für Pendler
Anhebung der Entfernungspauschale ab dem 21. Kilometer im Rahmen der Mobilitätswende.
- Höherer Grundfreibetrag
Grundfreibetrag steigt 2021 auf 9.696 Euro.
- Steuerliche Entlastung für Menschen mit Handicap
Mehr Unterstützung seit 1. Januar 2021.

Gesundheit

- Mehr Digitalisierung ab 2021
Ausbau digitaler Prozesse im Gesundheitswesen, z. B. durch elektronische Patientenakte.

Ausbildung

- Bund unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen
Corona-Hilfe soll auch den Fachkräftenachwuchs erreichen.

Kassenbeiträge

- Grundrente seit dem 1. Januar 2021

Der höchstmögliche Zuschlag liegt bei 404,86 EUR.

Familie

- Neue Elterngeld-Regeln
Elterngeld soll bedarfsgerechter werden.
- Beitragserhöhung beim Kindergeld
Seit Januar 2021 steigt das Kindergeld um 15 Euro.
- Eltern werden finanziell weiter entlastet
Kinderfreibetrag steigt an.
- Digitale-Familienleistungen-Gesetz
Familienleistungen sollen einfacher beantragt werden können.
- Entschädigung bei Verdienstaussfall
Erwerbstätige Eltern können Entschädigung für Verdienstaussfall erhalten, wenn Behörden Kitas oder Schulen wegen Corona schließen.

Umwelt

- Strom soll günstiger werden
Entlastung bei der EEG-Umlage ist vorgesehen.
- CO₂-Bepreisung
Zunächst gelten 25 Euro/Tonne CO₂.
- Einwegplastik wird verboten
Das Verbot tritt ab Juli 2021 in Kraft.

Quelle: lexoffice

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

CeramTec-Gruppe übernimmt Dentalpoint AG

Unternehmensgruppe erweitert keramische Medtech-Marktführerschaft.



Die CeramTec-Gruppe hat den nächsten Schritt in der Transformation zu einem Medtech-Unternehmen getan und den Schweizer Spezialisten für keramische Zahnimplantate, Dentalpoint AG, erworben. Damit baut der global führende Medizintechnologie-

konzern sein Angebot als Zulieferer im Bereich Hochleistungskeramik weiter aus. Die Gruppe vertreibt hochwertige biokompatible Keramikkomponenten für Gelenk- und Zahnimplantate.

Infos zu Dentalpoint AG



Mit der Übernahme der Schweizer Dentalpoint AG („Dentalpoint“) zum 4. Januar 2021 investiert CeramTec in den stark wachsenden Zukunftsmarkt für metallfreien Zahnersatz und baut damit sein Portfolio für medizintechnische Anwendungen nachhaltig aus. Als einer der führenden Anbieter im Bereich metallfreier zweiteiliger Keramikimplantate leistet Dentalpoint einen substanziellen Beitrag zur Weiterentwicklung der Implantologie und verfügt über eine etablierte und innovative Produktplattform. Durch die Transaktion entsteht ein weltweit führender Anbieter von Lösungen im Bereich keramische Dentalimplantate, die höchste Produktqualität im Hinblick auf Verträglichkeit und Ästhetik vereinen.

Quelle: CeramTec GmbH

Bundesagentur für Arbeit: Jahresrückblick 2020

Arbeitsmarkt wegen Corona-Krise stark unter Druck.

„Der Einbruch am Arbeitsmarkt vom Frühjahr wirkt noch nach. Die Folgen der Corona-Pandemie und der Maßnahmen zu ihrer Eindämmung sind weiterhin sehr deutlich sichtbar. Die stabilisierende Wirkung der Kurzarbeit hat jedoch Beschäftigung gesichert und eine höhere Arbeitslosigkeit verhindert“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Bundesagentur für Arbeit (BA), Detlef Scheele, Anfang Januar.

Corona-bedingter Anstieg

Bereits zu Beginn des Jahres 2020 wirkte die schwächere Konjunktur einer weiteren positiven Entwicklung bei der Arbeitslosigkeit entgegen, die die Vorjahre geprägt hatte. Seit März 2020 haben als Folge der Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung zugenommen. Nach den Lockerungen der Maßnahmen erholte sich der Arbeitsmarkt im weiteren Jahresverlauf zwar, dennoch erhöhte sich die Arbeitslosenzahl im Jahresdurchschnitt 2020 in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 429.000 auf 2.695.000 Menschen. Die Unterbeschäftigung, die z. B. Personen in Maßnahmen der Arbeitsmarktpolitik und in kurzfristiger Arbeitsunfähigkeit mitzählt, stieg ebenfalls, wenn auch nicht im selben Umfang. Dies ist überwiegend darauf zurückzuführen, dass die Teilnahme an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen Lockdownbedingt nur eingeschränkt möglich war und z. B. Arbeitsunfähigkeitsmeldungen durch die geänderten Arbeitsabläufe in den Agenturen und Jobcentern nicht im üblichen Maße erfasst werden konnten. Im Jahresdurchschnitt lag die Unterbeschäftigung bei 3.519.000, 319.000 mehr als 2019.

Historisches Hoch an Kurzarbeit

Mit dem Beginn des Lockdowns im März stieg die Kurzarbeit binnen kürzester Zeit auf ein historisches Niveau. Der bisherige Höchststand wurde im April mit knapp 6 Millionen Personen in Kurzarbeit erreicht, das entspricht 18 Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. In der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 lag der Höchststand bei 1,4 Millionen. Anders als damals beanspruchten im Frühjahr 2020 nicht nur überwiegend Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, sondern in hohem Maße auch Dienstleistungsbetriebe, z. B. das Hotel- und Gastgewerbe, konjunkturelle Kurzarbeit. In der Spitze bezogen 63 Prozent der Beschäftigten im Gastgewerbe und 27 Prozent im verarbeitenden Gewerbe konjunkturelles Kurzarbeitergeld. Im Laufe des Jahres, parallel zu den Lockerungen im Sommer, ging der Trend

**Arbeitslosenzahl im
Jahresdurchschnitt 2020:**
2.695.000

**Veränderung
gegenüber 2019:**
+ 429.000

**Arbeitslosenquote
im Jahresdurchschnitt
gegenüber Vorjahr:**
+ 0,9 Prozentpunkte auf 5,9 Prozent

wieder zurück zu den produzierenden Betrieben.

Bei einem durchschnittlichen Arbeitsausfall von etwa 38 Prozent hat der Einsatz von Kurzarbeit rechnerisch Arbeitsplätze für rund eine Million Beschäftigte gesichert und deren (vorübergehende) Arbeitslosigkeit verhindert.

Sinken der Arbeitskräftenachfrage

Dennoch ließen sich Entlassungen nicht vermeiden. Sowohl auf die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als auch auf die geringfügige Beschäftigung wirkten sich die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie in der Spitze jeweils in einem Minus von rund einer halben Million Beschäftigter aus. Mit den Lockerungen in Sommer und Herbst entspannte sich die Situation jedoch zusehends. Auch die Zahl der gemeldeten Stellen gab im April stark nach. Im Laufe des Sommers setzte eine leichte Erholung ein, die zum Jahresende hin abflachte.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

