Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training

Digitalisierung für den Vertrieb nutzen

Frage: Wir investieren konsequent in digitale Workflows, so wie viele andere Kollegen auch. Hat die Digitalisierung Auswirkungen auf das Thema Vertrieb?

In diesem Fall gibt es diesmal nur eine eindimensionale Antwort, die zwar in einem Entweder-oder mündet, aber sie beginnt mit: Ja, die Digitalisierung hat sehr konkrete Auswirkungen auf das Thema Vertrieb.
Ich bezeichne mich selbst gerne als „Grobmotorikerin". Ich kann, dank meines Vaters, Reifen wechseln oder eine Hecke mit „schwerem Gerät" schneiden. Basteln war hingegen schon immer eine echte Herausforderung, und meine schlechte Laune, wenn ich für eine Familienfeier eine Torte beisteuern sollte, hat mittlerweile dazu geführt, dass andere diese Aufgabe übernehmen. Warum erzähle ich das? Schlicht, um deutlich zu machen, dass ich für das Handwerk des Zahntechnikers definitiv nicht schlechter geeignet sein könnte. Meine Begabungen liegen außerdem im emotional-kommunikativen Bereich. Es macht mir Freude, neue Menschen kennenzulernen und herauszufinden, wie man sie für sich gewinnen und an sich binden kann. Bleibt immer noch die Frage, was das mit dem digitalen Workflow zu tun hat.
Der digitale Workflow der Zukunft wird dazu führen, dass die Maschinen immer leistungsfähiger werden und die zum Einsatz kommenden Frässtrategien immer zuverlässiger und eigenständiger hervorragende Ergebnisse hervorbringen. Übertrieben formuliert werde ich irgendwann in der Lage sein, eine Krone auf Knopfdruck zu produzieren. Zugegeben, bis dahin wird es noch eine Weile dauern, vielleicht werden wir auch nie dahin kommen. Tatsache ist aber, dass Automatisierung immer zu Qualitätsanpassungen führt. Die Produkte werden vergleichbarer und immer weniger unterscheidbar.

Und wo die Produkte vergleichbar sind, gibt es zwei Wege, sich vom Wettbewerb abzugrenzen:
1. über den Preis oder
2. über die Beziehung

Beide Wege sind gangbar, ergeben aber nur Sinn, wenn sie konsequent und mit Entschiedenheit gegangen werden.

Entscheidet man sich für den preisgetriebenen Weg, geht es darum, den digitalen Workflow in all seinen Facetten so zu optimieren, dass die sich ergebenden Preisvorteile in einer belastbaren Kalkulation zu einem möglichst günstigen Preis führen. Die Bindung des Kunden funktioniert genau so lange, wie man einen Preis realisieren kann, der vom Kunden als attraktiv, weil möglichst günstig, erachtet wird. Die Abgrenzung über die Beziehung ist facettenreicher, denn die Möglichkeiten sind vielfältiger. Das Gute daran ist, dass sich ein individuelles System für jedes Unternehmen ableiten lässt. Es mag sicherlich dem des Wettbewerbs ähneln, aber in Summe ist es eben nicht identisch. Dieses System wird sich aus dem Produkt, entsprechenden Services und einer Beziehung zu dem Kunden zusammensetzen. Dem Bereich der Beziehung wird die größte Bedeutung beigemessen, denn diese ist nicht kopierbar, nicht übertragbar. Sie ist zu 100 Prozent individuell. Fokussierung auf Bindung ist nicht von heute auf morgen realisierbar. Das braucht Zeit und Kompetenz. Weniger im Sinne von zahntechnischer Kompetenz, als mehr im Sinne von kommunikativ-vertrieblicher Kompetenz.

Fazit: Der digitale Workflow wird die Zukunft jedes Labors beeinflussen, auch den Bereich Vertrieb. Es ist an der Zeit, sich auf den Weg zu machen, sich den Veränderungen zu stellen, Entscheidungen zu treffen und diese umzusetzen. So oder so, um diese Aufgabe wird niemand herumkommen. Viel Spaß dabei!

kontakt

Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training
Tel.: +49 2739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin

Ein Zahntechniker in Innsbruck

Auszubildender im ersten Jahr lernt Österreich kennen

Ein Beitrag von Anna Corzillius

Frederik war noch im ersten Lehrjahr seiner Zahntechniker-Ausbildung, als seine Berufsschule ihm die Möglichkeit bot, ein Praktikum im europäischen Ausland zu absolvieren. So führte ihn sein Weg aus dem Dentallabor seines Vaters hinaus ins wunderschöne Innsbruck.

Das europäische Bildungsprogramm Erasmus+ macht Lernaufenthalte wie diesen für Auszubildende möglich. Das Programm unterstützt junge Menschen während und kurz nach ihrer beruflichen Aus- und Weiterbildung und fördert einen Auslandsaufenthalt von bis zu einem Jahr. Als Zielländer kommen sowohl die EU-Mitgliedstaaten als auch Island, Liechtenstein, Norwegen, Nordmazedonien, Serbien oder die Türkei infrage.
Für Frederik ging es für vier Wochen ins unmittelbare Nachbarland: „Meine Entscheidung fiel auf Österreich, da ich auf Sprachbarrieren verzichten wollte und mein Vater kurz vorher zufällig einen dort lebenden Zahntechnikermeister auf einer Fortbildung kennengelernt hat. Dieser hat sich sofort bereiterklärt, mich aufzunehmen und mir einiges beizubringen."

Mit Erasmus+ seinen Ausbildungsberuf neu entdecken

Erasmus+ fördert verschiedene Aktivitäten: Auszubildende können beispielsweise ein Praktikum bei einem Partner ihres Ausbildungsbetriebes, einen berufsspezifischen Fremdsprachenkurs oder auch einen Lernaufenthalt in einem Unternehmen mit einer anderen fachlichen Ausrichtung als der heimatliche Betrieb absolvieren. Wichtig ist nur, dass die Teilnehmenden einen beruflichen Mehrwert aus dem Auslandspraktikum ziehen.

So wie Frederik es gemacht hat: „Prinzipiell war alles anders, als ich es aus dem väterlichen Labor kannte. Als ‚Einzelkämpfer' mit Spezialisierung auf Frontzahnrestaurationen war das Labor von Herrn Shabab Esfarjani wesentlich kleiner, es wurden andere Geräte und Materialien verwendet und der Workflow war komplett anders. Außerdem war ich aus dem Betrieb meines Vaters, der mittlerweile über 35 Mitarbeiter beschäftigt, das abteilungsinterne Arbeiten gewohnt. In Österreich gab es logischerweise keine Abteilungen, sodass ich Patientenarbeiten von Anfang bis Ende miterleben durfte."
Oft kann solch ein Perspektivwechsel auch dazu führen, dass Auszubildende Einblicke erhalten, die im heimatlichen Ausbildungsbetrieb so nicht möglich gewesen wären. Vor Ort gibt es andere Arbeitsmaterialien oder Werkzeuge, andere Abläufe oder auch andere Techniken, die das fachliche Wissen enorm erweitern können.
Auch Frederik hat neue Erfahrungen gesammelt und Fachkenntnisse erworben, die er heute nicht mehr missen möchte. „Rein beruflich wurde ich in die professionelle Dentalfotografie eingeführt und habe sofort gemerkt, welche Möglichkeiten exzellente Mundaufnahmen für die spätere Frontzahnrestauration bieten. Auch Oberflächengestaltung, Form- und Farbgebung und Funktionalität von Front- sowie Seitenzahnkronen waren für mich damals noch ‚Neuland'. Privat würde ich sagen, dass das direkte Zugehen auf fremde Leute auch ungewohnt für mich war. Aber ich wollte gerne mit den ‚Locals der Stadt' meine Freizeit verbringen, so blieb mir nichts anderes übrig."

Ein großer Mehrwert für alle Beteiligten

Das Auslandspraktikum war für Frederik also eine ideale Ergänzung seiner Ausbildungsinhalte. Aber nicht nur Teilnehmende des Erasmus+ Programms profitieren von ihren Auslandsaufenthalten, auch für den Ausbildungsbetrieb entstehen Vorteile: Das Angebot von Auslandspraktika erhöht die Attraktivität als Arbeitgeber und kann ein Alleinstellungsmerkmal in der Region darstellen. Laut einer breit angelegten Umfrage erkennen 66 Prozent der befragten Einrichtungen einen deutlichen Image-Gewinn durch das Angebot von Erasmus+ Aufenthalten in ihrem Haus. Zudem drückt der ausbildende Betrieb durch das Zusatzangebot seine Wertschätzung gegenüber seinen Auszubildenden aus und schafft damit ein ergänzendes

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufkurse
- 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.Goldankauf.ch
ESG

Instrument der Mitarbeiterbindung. Denn oft kommen die Auszubildenden hoch motiviert und voller Ideen zurück in den heimatlichen Betrieb und entscheiden sich nach der Ausbildung für eine Festanstellung.

Einen Antrag auf Förderung kann bei Erasmus+ entweder der Ausbildungsbetrieb selbst oder die zuständige Berufsschule stellen. Für den unkomplizierten Einstieg bieten sich die sogenannten Kurzzeitprojekte an. Diese ermöglichen eine Förderung von bis zu 30 Auslandsaufenthalten. Bei Interesse wird ein Antrag bei der Nationalen Agentur beim Bundesinstitut für Berufsbildung gestellt. Die Fristen dafür sind meist zweimal im Jahr, einmal im Frühjahr und einmal im Herbst.

Seitdem es das Programm Erasmus+ in der Berufsbildung gibt, sind die Teilnehmendenzahlen kontinuierlich gestiegen. Im Jahr 2018 haben etwa 7 Prozent aller Auszubildenden in Deutschland die Chance genutzt, einen Auslandsaufenthalt zu absolvieren. Im Zuge der Coronapandemie ist die Rate in den Jahren 2020 und 2021 stark gesunken und viele bereits geplante Aktivitäten mussten abgesagt werden. Seit 2022 verzeichnet die Nationale Agentur beim Bundesinstitut für Berufsbildung wieder steigende Antragszahlen, das Interesse am Erasmus+ Programm bleibt groß.

Frederik würde den Aufenthalt mit Erasmus+ auf jeden Fall empfehlen, denn der Kontakt zu Kollegen im Ausland ist zutiefst bereichernd. „Ich würde jedem mit ernsthaftem Interesse an Weiterbildung in der Zahntechnik und dem Kennenlernen anderer Kulturen zu einem Auslandspraktikum raten! Ich habe mich beruflich sowie persönlich weiterentwickelt und Erfahrungen gesammelt, die es ohne das Auslandspraktikum vermutlich nicht gegeben hätte."

„Ich würde jedem mit ernsthaftem Interesse an Weiterbildung in der Zahntechnik und dem Kennenlernen anderer Kulturen zu einem Auslandspraktikum raten! Ich habe mich beruflich sowie persönlich weiterentwickelt und Erfahrungen gesammelt, die es ohne das Auslandspraktikum vermutlich nicht gegeben hätte."

Das Erasmus+ Programm (2021–2027) hebt drei Ziele besonders hervor:

1. Lernende, Auszubildende sowie Lehrende verbessern ihre individuellen Kompetenzen
2. Berufsbildungsinstitutionen stärken ihr internationales Profil und steigern die Qualität ihrer Bildungsangebote
3. Der entstehende europäische Bildungsraum wird in seiner Entwicklung gefördert

Infos unter

Erasmus+ Berufsbildung

Hintergrundinformationen zur Nationalen Agentur

Die Nationale Agentur beim Bundesinstitut für Berufsbildung (NA beim BIBB) ist eine der Nationalen Agenturen, die in Deutschland das europäische Programm Erasmus+ für allgemeine und berufliche Bildung, Jugend und Sport betreuen. Die NA beim BIBB ist ein Kompetenz-Zentrum rund um das Thema Auslandsaufenthalte in der Berufsausbildung. So bietet die NA beim BIBB mit ihren verschiedenen Angeboten eine unabhängige und kostenfreie Beratung und verwaltet die Förderprogramme Erasmus+ der Europäischen Union und „AusbildungWeltweit" des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Darüber hinaus ist auch das Nationale Europass Center in der NA beim BIBB sowie das Beratungsportal für junge Erwachsene, MeinAuslandspraktikum.de, angesiedelt.

Referenz 1: Institutionelle Wirkung von Mobilitätsprojekten für die Berufsbildung. Ergebnisse einer Umfrage unter Projektnehmern. Studie, 2018, NA beim BIBB

kontakt

Dental-Technik V. Hamm
Von-Stephan-Straße 5
59872 Meschede
Tel.: +49 291 99430
info@zt-sauerland.de

ANZEIGE

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52 µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für kurze Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannenhandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.

Qualified by Dreve

- Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften
- Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen
- Umfassender Service und Support von unseren Experten

dreve.com/phrozen

Dreve