

Mit mehr Menschlichkeit zu nachhaltigem Unternehmenserfolg

# Warum Wertschätzung so wichtig ist

„Kompass für den Wandel“ lautet der Titel des Seminars, zu dem die VITA Zahnfabrik zum dritten Mal in Folge Entscheider aus Dentallabors einlädt. Wir unterhielten uns mit Svenja Herrguth, Mitinitiatorin der Seminarreihe, sowie mit der Referentin Regina Först darüber, was Zahntechniker am 13. und 14. November im east Hotel Hamburg erwartet.



▲ **Svenja Herrguth** ist Key Account Managerin Handel D/A bei der VITA Zahnfabrik und Mitinitiatorin der Seminarreihe

► **Referentin Regina Först** ist Expertin für ganzheitlichen Unternehmenserfolg

**dl:** Welche Ziele verfolgen Sie mit „Kompass für den Wandel“?

**Svenja Herrguth:** Wir setzen in dieser Exklusiv-Seminarreihe den Fokus auf Vertrieb und bieten unseren Laborkunden einen Wissensvorsprung, durch den sie sich im globalisierten Markt von ihrem Wettbewerb differenzieren können. Die positive Resonanz auf die Seminare und Workshops der Vorjahre hat die thematische Ausrichtung bestätigt: Unsere Kunden haben enorm großes Interesse, sich in Marketing und Vertrieb professionell auf- und darzustellen.

**dl:** Unternehmensführung und Change Management stehen im Mittelpunkt der Veranstaltungsreihe. Warum?

**Svenja Herrguth:** Der Markt wird globaler, die Zahl der Mitspieler steigt. Dadurch gleichen sich die Marktteilnehmer zunehmend an, Leistungen werden austauschbar und individuelle Unternehmensstärken weniger sicht-

bar. Strategien sind gefragt, die das Unternehmen für potenzielle Kunden sichtbar machen. Auf eine fortschrittliche Technologie zuzugreifen, ist dabei nicht der Garant für Erfolg, sondern dessen Basis.

Wissenschaftliche Forschungen zeigen, dass die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter stärker von der ihnen gewidmeten Aufmerksamkeit beeinflusst wird als durch geänderte Arbeitsbedingungen. In den Mitarbeitern als Kern des Unternehmens, der eigenen Marke, liegt also der Schlüssel zum Erfolg, und die Herausforderung besteht darin, mit den Mitarbeitern ein einzigartiges Unternehmen zu entwickeln, das mit seiner Leistung den Kundenbedarf erfüllt.

» Aber das Wichtigste ist und bleibt der Blick nach innen «

**dl:** Wo sehen Sie Zukunftschancen für Unternehmen?

**Regina Först:** Die knappste Ressource in Unternehmen ist bereits heute der Mensch. Studien zeigen, dass wir lediglich zehn Prozent unserer Fähigkeiten nutzen, daher muss sich der Blick nach innen richten: Unternehmer sollten bei sich selbst und bei ihren Mitarbeitern forschen, welche verborgenen Fähigkeiten, Talente und Stärken in ihnen liegen, um diese Potenziale zu erschließen. Erfolgsentscheidend ist



▲ Regina Först, links, und Svenja Herrguth mit VITA-PR- Leiter Arndt Lommerzheim

auch, Menschen ihren persönlichen Stärken entsprechend einzusetzen. Wenn es Unternehmen gelingt, Menschen – Kunden und Mitarbeiter – für sich zu begeistern, eröffnen sich Chancen.

**dl:** Gibt es unternehmerische Erfolgsrezepte für Märkte im Wandel wie den Dentalmarkt?

**Regina Först:** Ja, die gibt es. Nehmen Sie zum Beispiel die Betriebsnachfolge: Viele übernehmen das Labor, weil es aus der Familie kommt, und nicht, weil sie davon begeistert sind. Entscheidend ist jedoch, sich am richtigen Platz zu wissen. Ein zweiter Erfolgsfaktor ist, sich ein Team zu schaffen, das mitgeht: Es müssen alle Charaktertypen vertreten sein, damit es funktioniert – der Detailorientierte, der Eroberer, der Visionär. Darüber hinaus müssen die Grundwerte übereinstimmen. Kommt noch ein fördernder Umgang mit Mitarbeitern hinzu, ist schon viel erreicht. ‚Nicht geschimpft ist schon genug gelobt‘ reicht nicht aus! Wertschätzung, Lob und ein ‚Danke‘ wirken Wunder, auch für die Wertschöp-

fung. Ein Erfolgsrezept bewährt sich in allen Märkten: Ein Team schaffen, klare Ziele vorgeben – und dann aus dem Weg gehen.

Eine große Rolle spielt auch die Marktbeobachtung: Wo kann mein Unternehmen innovativ sein? Wo gibt es Angebotslücken? Aber das Wichtigste ist und bleibt der Blick nach innen: In sich das Beste wecken, sich permanent motivieren, für sein Tun begeistern und menschlich handeln nützt Unternehmer, Mitarbeitern und dem Unternehmen gleichermaßen.

**dl:** Was nehmen Ihre Zuhörer aus Ihrem Vortrag „Das A und O emotionaler Kundenbindung“ mit?

**Regina Först:** Eigene Stärken erkennen, sich und andere wertschätzen und gemeinsam im Team erfolgreich sein – darum geht es in meinem Vortrag.

Die Zuhörer sollen mitnehmen: Ja, das kann ich auch. Der Vortrag bietet sofort umsetzbare „To dos“, viele praktische Beispiele und eine inspirierende Strategie, die zur Menschlichkeit einlädt. ■



priti® multidisc ZrO<sub>2</sub>

priti® solution

priti® crown



priti® imaging

priti® face

priti® mirror

// KOMPETENZ  
// ENTWICKLUNG  
// HERSTELLUNG  
// INTEGRATION

MADE IN GERMANY



[www.pritidenta.com](http://www.pritidenta.com)

E-Mail: [info@pritidenta.com](mailto:info@pritidenta.com)

Phone: +49 (0) 711.3206.56.0

pritidenta® GmbH

Meisenweg 37

70771 Leinfelden-Echterdingen