

Bleiben wir in Kontakt!

Die Corona-Pandemie hat uns alle getroffen: die kleinen und großen Dentalunternehmen sowie die Dentallaboratorien und Zahnarztpraxen. Diese Krise beschleunigt die Veränderung: gewohnte Strukturen und Arbeitsabläufe verändern sich – wir müssen uns neu sortieren und dabei Vieles überdenken. Auch wir bei Metaux Precieux haben tiefgreifende Veränderungsprozesse durchgemacht. Intern mussten wir unsere gesamte Arbeitsplatzorganisation umstrukturieren. Jede Abteilung in mindestens zwei Teams einteilen, die abwechselnd vor Ort und soweit möglich vom Homeoffice aus tätig sind. Den internen persönlichen Kontakt mussten wir beschränken und nutzen stattdessen digitale Kontaktmöglichkeiten. Selbst unser regelmäßiges gemeinsames Frühstück führen wir mit allen Kollegen im Innen-, Außendienst und Homeoffice mittlerweile online durch und wir bleiben soweit es geht auch persönlich untereinander in Kontakt.

Besonders schwierig für uns: als klassisches Vertriebsunternehmen mussten wir unsere Marketingaktivitäten, wie persönliche Kundenbesuche, Messen, Workshops, Kurse, Roadshows stoppen. Die Kommunikation mit unseren Kunden war nur noch eingeschränkt möglich. Unser wichtigstes Ziel war es daher, neue Maßnahmen zu ergreifen, um mit ihnen in Kontakt zu bleiben:

Unser Team für telefonische Kundenansprache und Betreuung wurden erweitert. Unsere Kollegen im Außendienst mussten viel telefonieren, viele E-Mails schreiben, persönliche Kundenkontakte nur sofern sinnvoll und notwendig durchführen. Unser MetaNova Support Team hat mittlerweile über 30 Online-Seminare zu den verschiedensten Themenstellungen durchgeführt. Online-Training, -Support, -Ausbildung sind heute normal. Unsere WhatsApp-Gruppe zum Thema 3-D-Drucken für unsere NextDent Kunden wurde eingerichtet. Kreativ waren wir bei der Neugestaltung unserer Homepage, mit der wir zum Ausdruck bringen wollen, was Metaux Precieux ausmacht: ein innovativer, vertrauensvoller und nachhaltiger Partner zu sein, der seinen Kunden individuelle Dentallösungen und einen erstklassigen Support bietet. Unsere neue Mitarbeiterin für alles was online ist, wird sich ausschließlich um das Thema Social Media und Website kümmern – und vieles mehr.

Wir haben unsere Komfortzone verlassen, um neue Wege zu beschreiten, die wir bisher nicht einmal in Betracht gezogen hatten. Und das Schöne dabei ist, es funktioniert. Wir hätten mit Live-vor-Ort-Veranstaltungen niemals so viele Kunden erreichen können wie online. Und es bietet neben den Nachteilen, die es zweifelfrei gibt,

auch Vorteile für alle: keine Reisezeiten und -kosten, keine Raum- und Bewirtungskosten. Unsere Kunden loggen sich für circa 45 Minuten ein, sind beim Thema, und danach kann es im Labor weitergehen oder noch besser, die Aufzeichnung kann abends auf dem Sofa angeschaut werden. Unsere WhatsApp-Kundengruppe bereichert sich gegenseitig und inspiriert uns ständig mit neuen Ideen.

Eines hat uns diese Krise sicherlich gelehrt: Wir müssen akzeptieren, dass es Dinge gibt, die außerhalb unserer Kontrolle liegen und uns in Bescheidenheit üben, sie anzunehmen wie sie sind. Wir können nur eines tun, nämlich diese Krise als Chance sehen und versuchen, das Beste daraus zu machen: dafür brauchen wir gemeinsame Ziele und Mut für Lösungen. Für uns ein großer Anreiz für weitere Innovationen – wir arbeiten daran. Für uns alle ist es sehr wichtig, uns trotz des notwendigen Abstandes weiter nahe zu sein. Bleiben wir in Kontakt!

Ihnen eine erfolgreiche und vor allem gesunde Zeit!

Ihr Andreas Schmidt,
Geschäftsführer Metaux Precieux

„Eines hat uns diese Krise sicherlich gelehrt: Wir müssen akzeptieren, dass es Dinge gibt, die außerhalb unserer Kontrolle liegen und uns in Bescheidenheit üben, sie anzunehmen wie sie sind.“


