

Wie gewinnt man Vertrauen?

Im Verein KMU Netzwerk Graubünden (NWG) treffen sich wöchentlich Inhaber und Führungspersonen kleinerer und mittlerer Unternehmen zum gegenseitigen Austausch, zur Unterstützung in der Akquisition und zur Weiterbildung. Einmal im Monat wollen die Mitglieder des KMU Netzwerk Graubünden (NWG) mit Beiträgen zu unternehmerischen Themen Einblick in ihre vielseitigen Tätigkeiten geben.

In der heutigen Folge dieser Serie beantworten die beiden Netzwerk-Mitglieder Eileen Melcher (Naturheilpraxis Eileen Melcher) und John Daly (Mebo-Service AG) Fragen zum Thema Vertrauen.

Sie sind in unterschiedlichen Bereichen tätig. Ist Vertrauen für Sie ein Thema?

Melcher:

Im Gesundheitswesen ist das Vertrauen etwas vom elementarsten. Für eine richtige Diagnose ist es wichtig, dass die Patienten mir Persönliches anvertrauen können. Und natürlich muss auch das Vertrauen für die gewählte Therapie da sein.

Daly:

Auch in meinem Umfeld, also Hauswartungen und Tankunterhalt, muss das Vertrauen meiner Meinung nach gegeben sein. Eine Geschäftsbeziehung ohne das gegenseitige Vertrauen kann fast nicht zum Erfolg führen.

Ist das Vertrauen Ihnen gegenüber grundsätzlich da oder wie erleben Sie das?

Melcher:

Zu mir kommen Leute mit diversen Problemen. Oft kommen sie erst dann, wenn sie nicht mehr

weiter wissen, der Grund für Beschwerden nicht gefunden wurde oder die Behandlung nicht gewirkt hat. Dann werden grosse Erwartungen in mich gesetzt. Einfacher ist es natürlich bei Patienten, die schon bei mir waren.

Daly:

Wir geben uns natürlich sehr viel Mühe, dass die Kunden uns von Anfang an als ehrlichen Geschäftspartner wahrnehmen. Dazu braucht es professionelle Strukturen und konkrete Vereinbarungen, welche dann auch eingehalten werden.

Jetzt wissen wir ja auch, dass es sowohl im Gesundheitswesen wie auch im klassischen Wirtschaftsbereich immer wieder zu Missbräuchen verschiedenster Art kommt. Was bedeutet das für sie?

Daly:

Es gibt ja das Sprichwort „ehrlich währt am längsten“. Gerade wer schlechte Erfahrungen gemacht hat, ist vorsichtiger. Die Leute sollen kritisch sein. So sind sie auch in der Lage, zu differenzieren. Für mich ist aber klar, dass ich Mann genug sein muss, für Dinge hinzustehen, die vielleicht nicht

hundertprozentig funktioniert haben. Das ist mitunter eine Frage der Persönlichkeit und der Geschäftsphilosophie.

Melcher:

Alles unseriöse was im Gesundheitswesen angeboten wird, schadet uns Fachleuten, die in diesem Bereich qualifizierte Arbeit leisten. Es gibt leider auch Scharlatane, welche die Not Hilfesuchender ausnutzen. Diese sind aber nicht unbedingt unter den Naturheilpraktikern zu finden.

Was sind Ihre Argumente, weshalb man gerade Ihnen vertrauen kann?

Melcher:

Ich muss diverse Auflagen des Kantons erfüllen, um praktizieren zu dürfen und von den Krankenkassen anerkannt zu werden. Es ist zu wünschen, dass sich die Leute danach orientieren. Da ich jahrelang auch in der Schulmedizin tätig war, kann ich zudem auf viel Erfahrung aus verschiedenen Bereichen zurückgreifen.

Daly:

Uns hilft sicher, dass wir ein traditionelles Familienunternehmen sind, welches schon seit Generationen in Chur tätig ist. Wir legen Wert auf Transparenz und halten unsere Verpflichtungen ein. Das hat sich bewährt. Wir haben zudem eine starke Referenzliste. Diese gibt unseren zukünftigen Kunden auch eine gewisse Sicherheit.


Im nächsten Beitrag gehen wir der Frage nach, wie man neue Kunden gewinnt.

Interessierte sind eingeladen, an einem Morgentreffen unverbindlich teilzunehmen. Wir freuen uns auf Ihre Voranmeldung bei einem der Vereinsmitglieder.



John Daly
Mebo-Service AG
www.mebo.ch

Eileen Melcher
Naturheilpraxis Eileen Melcher
praxis-melcher@bluewin.ch

 **Besuchen Sie uns auf Facebook!**
facebook.com/kmunetzwerkgraubuenden