

The Minds Behind **Rapid Shape**: Joachim Krause, Senior Business Development Manager **Dental**

Q: Du hast 1978 deine Ausbildung zum Zahntechniker begonnen und im Laufe deiner Karriere vielfältige Erfahrungen gesammelt – zunächst an der Werkbank, später im Marketing und Produktmanagement und schließlich im Vertrieb und Business Development. Seit rund zwei Jahren bist du nun bei Rapid Shape – was hat dich nach all diesen Jahren und Stationen überzeugt, Teil unseres Teams zu werden?“

Joachim: Bei Rapid Shape hat mich die innovative Technologie und die Möglichkeit, an der Spitze der Dentalbranche zu arbeiten, überzeugt. Ein großer Anreiz war auch die Aussicht, in einem dynamischen und zukunftsorientierten Unternehmen zu arbeiten, das ständig nach neuen Lösungen sucht, um die digitale Technologie zu revolutionieren.



© Rapid Shape

Zudem bietet Rapid Shape eine kollaborative Arbeitsumgebung, in der ich meine vielfältigen Erfahrungen und Fähigkeiten einbringen und weiterentwickeln kann. Die Möglichkeit, eng mit einem talentierten Team zusammenzuarbeiten und gemeinsam an spannenden Projekten zu arbeiten, waren ebenso ausschlaggebend. Nicht zuletzt liebe ich die Herausforderungen im Business Development.

Q: Als Senior Business Development Manager Dental trägst du einen Titel, hinter dem viel Erfahrung steckt – wie sieht dein Alltag aus, und woran arbeitest du aktuell besonders intensiv?

Joachim: Meine Aufgaben umfassen die Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Geschäftsentwicklung, die Pflege und Erweiterung von Kundenbeziehungen sowie die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Dentalbereich.

Ich arbeite zusammen mit meinen Kolleginnen und Kollegen an Projekten zur Marktexpansion oder an der Einführung neuer Produkte. Dies beinhaltet die Analyse von Markttrends, die Zusammenarbeit mit dem Marketing- und Vertriebsteam sowie die Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Messen.

Q: Du bist in der Dentalbranche hervorragend vernetzt und auf fast jedem Event anzutreffen – wie wichtig ist für dich Networking in deiner Rolle, und was macht dir daran besonders Freude?

Joachim: Networking ist in meiner Rolle von entscheidender Bedeutung. Es ermöglicht mir, auf dem neuesten Stand der Entwicklungen in der Dentalbranche zu bleiben, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Wissen auszutauschen. Besonders Freude bereitet mir dabei der persönliche Austausch mit Kollegen und Experten. Diese Interaktionen fördern nicht nur mein berufliches Wachstum, sondern inspirieren mich auch und bieten neue Perspektiven und Ideen.

Q: Ein Thema, das dir besonders am Herzen liegt: Du bist regelmäßig an Hochschulen unterwegs, um angehende Zahnmediziner und Zahntechniker für digitale Prozesse und unsere Produkte zu begeistern. Warum ist dir dieser Austausch so wichtig?

Joachim: Der Austausch mit angehenden Zahnmedizinern und Zahntechnikern an Hochschulen ist mir besonders wichtig, weil ich die nächste Generation von Fachkräften für die digitalen Prozesse und unsere innovativen Produkte begeistern möchte. Es ist eine großartige Gelegenheit, Wissen und Erfahrungen weiterzugeben und die Studierenden auf die Zukunft der Dentalbranche vorzubereiten. Besonders Freude bereitet mir dabei zu sehen, wie die Studierenden neue Technologien und Methoden mit Begeisterung aufnehmen und in ihre Ausbildung integrieren. Dieser Austausch fördert nicht nur ihre berufliche Entwicklung, sondern trägt auch zur Weiterentwicklung der gesamten Branche bei.

Q: Gibt es ein Projekt oder eine Kundenbeziehung, die dir bei Rapid Shape besonders im Kopf geblieben ist – ob wegen der Herausforderung oder der Zusammenarbeit?

Joachim: Mit der Einführung der ONE Chairside Lösung haben wir uns eine neue Zielgruppe eröffnet – die Zahnmedizinern im universitären und niedergelassenen Bereich.

Gerade die Etablierung des digitalen Workflows in der studentischen Ausbildung mittels dieser Lösungen stößt an den Universitäten auf große Resonanz. Hier ergeben sich sehr spannende Projekte.

Auch nach all den Jahren brennst du noch für deinen Job – was ist dein persönlicher Antrieb?

Joachim: Mein persönlicher Antrieb liegt in der Leidenschaft für die Dentalbranche und der Freude daran, innovative Lösungen zu entwickeln, die den Alltag von Zahnmedizinern und Zahntechnikern erleichtern. Es begeistert mich, wie sich die Technologie ständig weiterentwickelt und welche Möglichkeiten sich dadurch eröffnen.

Besonders motivierend ist für mich der direkte Kontakt mit Kunden und Kollegen, die Zusammenarbeit in Projekten und das positive Feedback, das wir erhalten. Diese Momente bestätigen, dass unsere Arbeit einen echten Unterschied macht, und treiben mich an, immer weiter nach Verbesserungen und neuen Ideen zu suchen.

Q: In deiner Freizeit bist du leidenschaftlicher Motorradfahrer – was bedeutet dir das Fahren, und gibt es eine besondere Strecke oder ein Ziel, das du noch unbedingt erleben möchtest?

Joachim: Motorradfahren bedeutet für mich Freiheit und Abenteuer. Es ist eine Möglichkeit, dem Alltag zu entfliehen und die Welt aus einer anderen Perspektive zu erleben. Besonders genieße ich das Gefühl der Unabhängigkeit und die Verbindung zur Natur, die das Fahren mit sich bringt.

Ziele gäbe es noch sehr viele, den Süden Europas, die britischen Inseln, der Balkan. Allerdings müssen diese Ziele noch ein wenig warten, bis ich wirklich Zeit für sie finde.

Du bist viel unterwegs und hervorragend vernetzt – welche Chancen siehst du für Rapid Shape, unsere Marke und unser Netzwerk weltweit noch weiter auszubauen, und wo liegen aus deiner Sicht die spannendsten Potenziale für die Zukunft?

Joachim: Die Chancen für Rapid Shape, unsere Marke und unser Netzwerk weltweit weiter auszubauen, sind enorm. Durch den kontinuierlichen Ausbau unseres Netzwerkes und unseres Distributionsnetzes haben wir die Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen und wertvolle Partnerschaften zu knüpfen. Besonders spannend finde ich die Potenziale in aufstrebenden Märkten, wo die Nachfrage nach digitalen Dentaltechnologien stetig wächst und wir, wie ich meine einzigartig in der dentalen Branche, das breiteste und tiefeste digitale Portfolio mit innovativen Lösungen für kleine Praxen und Labore bis hin zu Produktionszentren anbieten können.

Ein weiterer Bereich mit großem Potenzial ist die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen. Indem wir stets auf dem neuesten Stand der Technik bleiben und innovative Lösungen anbieten, können wir unsere Marktposition weiter stärken und neue Kunden gewinnen.