
die **goaling** story 001

Wo verstecken sich denn die Potenziale? – Wolfgang T. Kehl

Wir treffen die beiden Unternehmerfreunde mal wieder in ihrem Lieblingsrestaurant. Hermann und Thilo sind im Gespräch verloren. Worum geht es heute. Thilo hatte folgendes Zitat gelesen. Es ließ sie nicht mehr los.

**„Probleme sind Potenziale
im Tarnanzug.“**

Was Probleme sind, wussten sie, aber wie bekommt man den Dreh zu den Potenzialen hin? Sie hatten sich schlaue gemacht, und den „Potenzial-Analyse-Check“ durchführen lassen. Das ging schnell und einfach am Telefon. Jeder hatte seine Zahlen vor Augen. „Das ist unglaublich,“ so Thilo. „Ja, wenn man weiß, was alles erschlossen werden kann, gibt das ein Gefühl von Sicherheit,“ meinte Hermann.

Wo findet man die Potenziale?

**Jeder Unternehmensbereich
ist eine Potenzial-Quelle.**

Potenziale warten nicht nur im Unternehmen. Sie warten auch bei den Kunden. Der IT-Bereich ist besonders „produktorientiert“. Er „verschweigt“ den Kunden den Nutzen. So schlummern die Schätze der IT im Verborgenen.

**Die Kunden kaufen,
was sie kaufen „müssen“.**

Würden sie kaufen, was ihrem Erfolg sonst noch guttut, entspräche das Potenzial locker dem Umsatz mal drei. „Glaubst Du das wirklich, Thilo?“ „Ja, Hermann, wir haben mal einen Fall durchgespielt.“

**Kunden-Potenzial gleich
Kunden-Umsatz mal drei.**

„Als eine der größten Potenzial-Quellen sehe ich die Störungen in den Abläufen,“ so Thilo. „Was meinst Du mit Störungen?“ „Ja, alles, was davon abhält, die Wertschöpfung voranzubringen. Für die Mitarbeiter sind die meisten Störungen ja normale Arbeit. Sie haben sich daran gewöhnt.“ „Du meinst, das lässt sich ändern, Thilo?“ „Wir haben uns im Betrieb zusammengesetzt und alles aufgeschrieben, was stört. Wir kamen auf rund ein Drittel der Arbeitsleistung.“ Das bedeutet:

**Das Potenzial in der Arbeitsleistung
ergibt 50% Personalreserve.**

„Thilo, jetzt bleib mal auf dem Teppich. Wie soll das denn gehen?“ „Wenn Du Deine Mitarbeiter mal die Störungen aufschreiben lässt, fangen die schon an anders zu denken und zu handeln.“

„Natürlich können wir nicht alle Potenziale erschließen, die der Potenzial-Analyse-Check“ ausweist. Spielt keine Rolle, groß genug sind sie allemal. Und das Gute daran, auch wenn wir nur einen kleinen Teil der Potenziale umsetzen, reicht es schon für eine stattliche Umsatzrendite.“

**Der Wechsel vom Problem-Denken
zum Potenzial-Denken gibt ein
Gefühl der Sicherheit.**

„Thilo, ab heute gehe ich nur noch mit dem Potenzial-Blick durch das Unternehmen. Ich will nicht sagen, dass ich mich über Probleme freue, aber so in der Richtung.“