

IT-News 004

Die Fitnesskur für Ihr Unternehmen

Sie wirkt immer, Tag und Nacht. Die Rede ist von der Kraft der

Entropie.

Sie macht aus

- Ordnung – Unordnung
- Sparen – Verschwendung
- Einfachheit - Komplexität.

Nur mit einer gezielten Entwicklung kann man sie unschädlich machen. Ist dies über einen gewissen Zeitraum nicht geschehen, braucht das Unternehmen eine

Fitnesskur.

Mit dem beigefügten Analysebogen stellen Sie fest, wo der Schuh drückt und wo Sie ansetzen sollten. Gehen Sie den folgenden Fragen nach und notieren Sie Ihre Antworten:

- Wo stehen wir heute?
- Ist das in Ordnung?
- Wo sind unsere größten Potenziale?
- Welche Wachstumsmöglichkeiten gibt uns das?
- Wo können wir mit wenig Aufwand mehr herausholen?
- Was bringt das?
- Welche Möglichkeiten erschließen wir damit?
- Sind wir dann fit für die Zukunft?
- Haben wir das Knowhow?
- Wann und wie starten wir?

Schon einmal habe ich mir den Mund verbrannt, als ich

10% Umsatzrendite

als Messlatte vorgab. Die, die meinen Empfehlungen folgten haben es erreicht. Warum diese Rendite?

- Die dynamischen Entwicklungen zwingen zu gezielter Veränderung.
- Neue Technologien preschen voran und müssen umgesetzt werden?
- Die Kundenbedürfnisse entwickeln sich dramatisch, sie wollen erfüllt werden.
- Die Anforderungen an die Qualifizierung und Kompetenz der Mitarbeiter entwickeln sich.
- Die Mitarbeiter brauchen die Unterstützung des Unternehmens für ihre nächste Lebensphase.

Das und weitere Punkte sind die Anforderungen an ein gesundes Wachstum des Unternehmens.

**Je unerfreulicher die Situation
des Unternehmens,
desto größer die Potenziale,
die sich angesammelt haben.**

Greifen Sie zu!

Gerne erarbeiten wir Ihnen einen Fahrplan für die Entwicklung Ihres Unternehmens. Und Sie fangen einfach an, Schritt für Schritt. Am besten mit dem goaling Drehbuch, dann haben Sie die komplette Landkarte der Entwicklung immer vor sich.

Das geht mit einem kleinen, wie mit einem großen Budget. Sie wählen einfach zwischen den Leistungspaketen „Start“, „Komfort“ und „Premium“ (s. „goaling-doku.pdf“).

Senden Sie uns Ihr Linearprofil und wir sind in Kontakt. Kostenfrei erhalten Sie unsere Empfehlungen.

Nicht vergessen,

**Entwicklung ist:
besser aktiv,
als passiv.**

Beispiel für ein Linearprofil

Natürlich möchte man in allen Bereichen die „100“ erreichen. Das werden die Ressourcen nicht zulassen. Setzen Sie Ihre Ressourcen dort ein, wo sie der Unternehmensentwicklung den größten Nutzen bringen. Kein Bereich sollte jedoch völlig aus dem Blickfeld geraten. Dort schlägt sofort die Entropie zu und „reißt“ ein Loch. Das Beste ist es, Sie bilden die Entwicklung aller Bereiche im Drehbuch ab und legen ein entsprechendes Zieldatum für die Umsetzung fest, dann haben Sie immer alles im Griff.

Ist ——— Soll - - - - -

		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1	Unsere Wachstums-Strategie erschließt unsere mächtigen Potenziale.											
2	Unsere Entwicklung ist in einem Drehbuch abgebildet. Es zeigt allen, wohin die Reise geht.											
3	Wir erkennen unsere Engpässe und lösen sie auf. Wir sind sensibel dafür.											
4	Wie setzen uns Ziele und coachen sie. So kommen wir zügig voran.											
5	Unsere Unternehmens-Vision ist die Batterie, die alles treibt.											
6	Unser Führungs-Credo, der Knigge für alle. Wie pflegen ein harmonisches Miteinander.											
7	Wir führen jährlich Mitarbeitergespräche. Jeder fühlt sich verstanden.											
8	Unsere Kultur basiert auf klaren Werten. Jeder lebt sie. Konflikte lösen sich schnell auf.											
9	Wir haben ein wirkungsvolles Verkaufs-System. Es lässt automatisch Stammkunden entstehen.											
10	Unsere Leistungs-Module sind aktiv gestaltet. Wir orientieren uns an den Kundenbedürfnissen.											
11	Unsere Neukunden-Strategie lässt uns organisch wachsen.											
12	Unsere Positionierung ist kraftvoll und anziehend. Der Slogan steht für unsere Einmaligkeit.											
13	Unsere kommunikations-Pyramide sichert unsere authentische Kommunikation.											
14	Wir kommunizieren den starken Nutzen unserer Leistungen.											
15	Unser Service-Konzept überrascht unsere Kunden immer wieder aufs Neue.											
16	Unsere Konditionen-Politik sichert die Rendite. Wir erzielen eine angemessene Preisqualität											
17	Wir betreiben eine aktive, ständige Ablauf-Gestaltung für schlanke Prozesse.											
18	Auf unserem Ablauf-Portal hat jeder Zugriff auf optimale Arbeitsabläufe.											
19	Unser Kostenmanagement hat die Kosten voll im Griff (Aktion alle zwei Jahre).											
20	Wir setzen uns klare Gewinnziele und erreichen sie.											
21	Unser strategisches Controlling schafft Transparenz.											
22	Unsere Mitarbeiter sind Experten. Jeder an seinem Platz.											

Unser Linearprofil – 22 Instrumente der Unternehmens-Entwicklung

0 – nicht vorhanden 100 – voll vorhanden

Ist - ————— Soll - - - - -

		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1	Unsere Wachstums-Strategie erschließt unsere mächtigen Potenziale.											
2	Unsere Entwicklung ist in einem Drehbuch abgebildet. Es zeigt allen, wohin die Reise geht.											
3	Wir erkennen unsere Engpässe und lösen sie auf. Wir sind sensibel dafür.											
4	Wie setzen uns Ziele und coachen sie. So kommen wir zügig voran.											
5	Unsere Unternehmens-Vision ist die Batterie, die alles treibt.											
6	Unser Führungs-Credo, der Knigge für alle. Wie pflegen ein harmonisches Miteinander.											
7	Wir führen jährlich Mitarbeitergespräche. Jeder fühlt sich verstanden.											
8	Unsere Kultur basiert auf klaren Werten. Jeder lebt sie. Konflikte lösen sich schnell auf.											
9	Wir haben ein wirkungsvolles Verkaufs-System. Es lässt automatisch Stammkunden entstehen.											
10	Unsere Leistungs-Module sind aktiv gestaltet. Wir orientieren uns an den Kundenbedürfnissen.											
11	Unsere Neukunden-Strategie lässt uns organisch wachsen.											
12	Unsere Positionierung ist kraftvoll und anziehend. Der Slogan steht für unsere Einmaligkeit.											
13	Unsere kommunikations-Pyramide sichert unsere authentische Kommunikation.											
14	Wir kommunizieren den starken Nutzen unserer Leistungen.											
15	Unser Service-Konzept überrascht unsere Kunden immer wieder aufs Neue.											
16	Unsere Konditionen-Politik sichert die Rendite. Wir erzielen eine angemessene Preisqualität											
17	Wir betreiben eine aktive, ständige Ablauf-Gestaltung für schlanke Prozesse.											
18	Auf unserem Ablauf-Portal hat jeder Zugriff auf optimale Arbeitsabläufe.											
19	Unser Kostenmanagement hat die Kosten voll im Griff (Aktion alle zwei Jahre).											
20	Wir setzen uns klare Gewinnziele und erreichen sie.											
21	Unser strategisches Controlling schafft Transparenz.											
22	Unsere Mitarbeiter sind Experten. Jeder an seinem Platz.											

Weitere Informationen für Ihre Unternehmens-Entwicklung mit **goaling**:

NEU

das goaling system – eine Kompakt-Darstellung
www.goaling.de/download/goaling-doku.pdf

IT-News

001 – Die Tasse Kaffee gegen Stress?

www.goaling.de/it-news/001.pdf

002 – goaling Wachstums-Strategie

www.goaling.de/it-news/002.pdf

003 – goaling Positionierung

www.goaling.de/it-news/003.pdf

004 – Die Fitnesskur für Ihr Unternehmen

www.goaling.de/it-news/004.pdf

Blog

<https://goaling.wordpress.com/>

Wählen Sie aus über 60 Artikeln interessante Tipps.

Youtube-Kanal: **goaling**

Kurze, prägnante Minuten-Videos:

Wachstums-Strategie (in Vorbereitung)

Fülle statt Mangel

Veränderungen

... damit nichts im Sande verläuft

Positionierung

... und schon sind Sie im Gespräch

strukturierte IT-Dienstleistung

und Sein haben alles im Griff

die Tasse Kaffee

der Schlüssel zur neuen Arbeitswelt

Nie ohne Drehbuch

damit Sie ankommen

Arbeitsabläufe

wie geölt

das **goaling** system – damit nichts im Sande verläuft

für die schnelle und sichere **Unternehmens-Entwicklung**

www.goaling.de

goaling Ablauf-Gestaltung

für schlanke, schnelle, stressfreie **Arbeitsabläufe**

www.ablaufgestalter.de

Unternehmen brauchen **selbstbewusste** und

ablauforientierte Mitarbeiter, die ihre Arbeitswelt

eigenständig im Sinne der Unternehmens-Ziele gestalten.