

# Profi-Abläufe

## das goaling Ablauf SYSTEM

(Auszug)

# Willkommen in der Welt der entwickelten Arbeitsabläufe.

## Aus der Praxis für die Praxis

Die Abläufe dieser Sammlung entstanden in der Praxis. Sie wurden in Unternehmen verschiedener Branchen von den Mitarbeitern erarbeitet. Alle Mitarbeiter nahmen das goaling Ablauf SYSTEM schnell auf und erkannten dabei die Vorteile für ihre Arbeit.

Die Abläufe haben einen unterschiedlichen Entwicklungs-Stand. Einige können Sie sofort übernehmen. Andere brauchen Digitalisierungs-Schritte.

Der Vergleich mit den fortgeschrittenen Abläufen zeigt Ihnen das Potenzial, welches Sie sich erschließen können oder versäumen, wenn Sie die Abläufe nicht konsequent entwickeln.

Dabei wird auch klar, wie entscheidend es ist, ob Sie von der „braunen Soße“ – überholte, unbewusste Routinen – oder von einem hohen Entwicklungsstand aus starten.

**Investitionen in die braune Soße  
lohnen sich nicht.  
Erst Ablauf-Entwicklung.**

## Vorteile für die Mitarbeiter

Arbeitsinhalte ändern sich, seitdem es Arbeit gibt. Das hat früher nicht gestört. In einem Arbeitsleben passierte nicht viel. Heute ändern sich die Arbeitsinhalte mit hoher Geschwindigkeit. Hinzu kommt, die Digitalisierung löst Arbeitsgebiete völlig auf und das viel schneller, als früher.

Da haben die Mitarbeiter, die ihre Arbeitsabläufe entwickeln eine große Chance.

**Mit der Entwicklung wachsen die Mitarbeiter  
aus ihrem aktuellen Arbeits-Umfeld heraus.**

Sie stellen sich an die Spitze der Digitalisierung und können kaum von ihr erreicht werden.

## Vielseitigkeit

Arbeitsabläufe finden wir nicht nur bei unserer Tagesarbeit. Das goaling Ablauf SYSTEM findet eine vielseitige Anwendung:

1. mit einer Software arbeiten

Die Anleitungen sind in Fließtext geschrieben und schwer umsetzbar. Hier ist es eine große Hilfe die wesentlichen Abläufe mit Procereb<sup>®</sup> darzustellen. Alle profitieren davon.

2. Software kundenorientiert entwickeln

Oft wird vergessen, die Beteiligten haben kein Ablauf-Bewusstsein. Das erschwert die Entwicklung. Hier ist zu empfehlen, auf Fließtext zu verzichten und im Kundengespräch einen Ablauf in Procereb<sup>®</sup> Darstellung zu entwickeln.

3. Internet-Portal erschließen

Man spart viel Zeit, wenn man das Gelernte sofort als Ablauf darstellt. Besonders bei selten genutzten Portalen ist man immer wieder schnell drin.

4. Inhalte von Sachbüchern

Wichtige Inhalte, die man sich für seine Arbeit oder Veränderungen erobern will, erstrecken sich oft über mehrere Seiten. Man spart viel Zeit, wenn man sofort einen Ablauf entwickelt.

5. Trainings-Inhalte

Lernprozesse sind heute alltäglich. Auch hier kommt man schneller voran, wenn man die Inhalte als Ablauf darstellt. Toppen lässt es sich, wenn man den Ablauf mit einer Memotechnik in Minuten abspeichert.

## Einfachheit schlägt Komplexität - immer

Es ist Ihnen bestimmt aufgefallen, wenn Sie mit einem neuen Ansatz konfrontiert werden, ist er komplexer, als das, was vorher war. Man akzeptiert das unter Sicherheits-Aspekten. Doch wo werden wir landen, wenn diese Entwicklung nicht nur gestoppt, sondern umgedreht wird?

Die angestrebten Vorteile der Digitalisierung bleiben auf der Strecke. Die Technologien helfen uns nicht, sie **beschäftigen** uns.

Wie kommt das? Schuld ist die Natur. Sie stellte uns Hürden in den Weg, die allerdings vor dreißig Jahren noch keine Hürden waren. Bis heute sind diese Hürden kaum bewusst und wirken, drängen uns in die Komplexität.

Welches sind diese Hürden?

### 1. Kein Ablauf-Bewusstsein

Die Natur gab den Menschen kein Ablauf-Bewusstsein mit auf den Weg. Es werden Ablaufschritte, aber **keine Schrittfolge** wahrgenommen. Das verhindert die wirksame Entwicklung der Arbeitsabläufe.

### 2. Alles Routine

Was Menschen tun, sind **unbewusst** und **automatisch** ablaufende Routinen. Leicht beim Autofahren festzustellen. Die meisten Routinen sind völlig überholt. Das erzeugt **Arbeits- und Kostendruck**.

Routinen haben den Charakter einer braunen Soße, wie wir sie vom Sonntagsbraten her kennen.



Räumen Sie die Hürden aus dem Wege und streben Sie nach Einfachheit, dann sind Sie auf der Überholspur.

## Wie war der Tag? – Potenziale erschließen, besser werden

Fixieren Sie am Ende des Tages einen Zeitpunkt, an dem Sie den Tag reflektieren. Gehen Sie die folgenden Fragen durch und schreiben Sie in Ihre Todo-Liste, was Sie verändern werden. So erschließen Sie in kleinen Schritten Ihr Potenzial.

Gönnen Sie sich

**15 entspannte Minuten.**

Am besten immer zur gleichen Zeit, damit es eine Gewohnheit wird.

1. Was lief heute besonders gut und warum?
2. Welche Arbeit kann mit weniger Aufwand schneller und auch besser erledigt werden?
3. Was hatte ich mir vorgenommen, aber nicht erreicht und warum?
4. Wann und bei welcher Gelegenheit reagierte ich unangemessen?
5. Was mache ich morgen oder zu einem festen Termin besser?

## 1. Einführung neuer Mitarbeiter

**Arbeitsplatz**  
vorbereiten nach Checkliste

**Laufzettel**  
prüfen, abstimmen

**Begrüßung**  
Chef, Vertreter Personalabteilung

**Arbeitsvertrag**  
unterschreiben

**Bewerberverwaltung**  
"Eingestellt"

**Tag 1**  
Willkommen, Agenda

**Arbeitsunterlagen**  
vertraut machen  
erste Aufgaben

**Rundgang**  
Vorstellung

**Pate**  
hilft in allen Fragen

**Trainings**  
interne Partner, Telefon, IT, Software

**Arbeitsabläufe**  
Code geben, Systemtraining

Ablauf-Produkt: **motivierender Start**

### 3. Neukunden-Akquise

**Zielgruppe**  
definieren

**Leads**  
generieren  
Adresse, Entscheider

**Daten**  
in CRM

**Brief-Zyklus**  
dreifach

**Inhalte**  
Dramaturgie  
CTA, QR-Code

Aufgabe checken / Vorgehensweise:  
Internetrecherche / Mitglieder Verbände  
Kunden-Adressen selektieren  
Abgleich, Aktualisierung, Eintrag in System  
Qualifizierung: Qualifizierung der Adresse  
Recherche dazu im Internet, auf Homepage,

Interessenten-Kontakt:  
Erstanruf  
Neugierde: Neuerungen, Digitalisierung

Bedarf / Planung abklären,  
Förderungs-Möglichkeiten

Infomaterial, Webinar, Messeeinladung  
Daten in System eintragen  
WV nach 5 – 10 Tagen  
Nachfrage Infomaterial  
Präsentation anbieten

Ergebnis:  
Kontakt zu neuen Kunden  
Angebot erstellen

## 9. Projekt-Kontrolle

Es ist die Pflicht aller Beteiligten alle Vorgaben einzuhalten, dabei ist die Kundenseite einzubeziehen.

Der Controller arbeitet mindestens kostenneutral. Durch den Blick von „außen“ entdeckt er Einsparpotenziale.

### Controlling-Programm

#### Projekt-Controller

nicht an der Projektausführung beteiligt

#### Controlling-Umfang

Schritte mit Zeitplan

#### Durchführung

#### Controlling-Bericht

Meeting

#### Projekt-Korrekturen

#### Kunden-Abstimmung

Unstimmigkeiten ausgleichen

#### Abschluss-Meeting

intern, beim Kunden

Erfolgs-Messung

#### Kundenzufriedenheit

checken, bewusst machen

#### Übergabe

#### Abschluss-Zahlung



## 10. Service vor Ort

Leuchtturm ein  
„Ich helfe Ihnen und das besser,  
als Sie es erwarten.“

viertes Klingeln  
„zu viel“

Kunden-Identifikation  
automatisch, System

Ticket erstellen  
automatisch, System

Service-Fall qualifizieren  
Fragetechnik  
digitalisierte Leistungen

Angebot  
(wenn kein Wartungsvertrag)

Auftrag an Techniker  
Mail an Techniker und Kunde

Service leisten  
(Wiki gestützt)

Kunde bestätigt Leistung  
Tablet, löst Rechnung aus

fertig!

### 13. 24/7 Service

Für Kunden mit Schichtbetrieb, hohe Ausfallkosten.

Motto:

„Vergessen Sie, dass Ihre IT,  
Ihren Erfolg gefährden könnte.  
Vergessen Sie Ihre IT“

**Service-Vertrag**

Jahres-Pauschale  
(Anzahl Mitarbeiter)

**Service-Team**

vier Allround-Experten  
Basis: Deutschland

**Erreichbarkeit**

24/7

**Kenntnis der Kunden-Architektur**

durch Wartungsvertrag  
(Soft- und Hardware)

**Prophylaxe-Orientierung**

Schwachstellen erkennen

**Potenzial-Erschließung**

(Digitalisierung)

**Reaktionszeit „0“**

Sofort-System-Aufschaltung

**kostenorientiertes Handeln**

Vorklärung

**Service-Bericht**

Empfehlungen

**Kunden-Daten**

neuer Stand

**Kunden-Problem**

gelöst

## 25. Xing-Profil-Kopf gestalten

Dort, wo Xing die Abbildung des Werdegangs vorgesehen hat, kann man Leistungsangebote verlinken. Beispiel:

-  **Profí Abläufe - für Sie sofort einsatzbereit**, <https://goaling.de/di/sp-profi.html>
-  **Der heißeste Tipp**, Video: <https://www.youtube.com/watch?v=JeBMCx4eNnU>
-  **Besuchen Sie die Autoreseite von Wolfgang T. Kehl** - <https://amzn.to/2znAmOm> --, Lernen Sie die neue Arbeitswelt SUPERFLOW kennen.

Es ist empfehlenswert sich bei den fünf Möglichkeiten auf drei zu begrenzen, da sonst die Übersichtlichkeit leiden könnte.

Profilbild

o.li. anklicken



runter scrollen

**Werdegang** Bearbeiten

Bearbeiten anklicken

Segment auswählen

Profí Abläufe - für Sie sofort einsatzbereit

<https://goaling.de/di/sp-profi.html>



re. anklicken

ausfüllen:

Position

Positionsbezeichnung\*:

Profí Abläufe - für Sie sofort einsatzbereit

Unternehmen

Name\*:

<https://goaling.de/di/sp-profi.html>

speichern

hoch scrollen

Fertig

## Ihr Ablaufgestalter



### Wolfgang T. Kehl, Dipl.-Ing.

"der Experte für SUPERFLOW – die neue Arbeitswelt" in der von Herbert Grönemeyer besungenen Stadt Bochum geboren. Sein erstes Lebensziel hieß: Studium Elektrotechnik. Die berufliche Karriere begann in Erlangen, verbunden mit dem zweiten Lebensziel. Er wollte die Welt kennenlernen. Er übernahm Verantwortung für internationales Marketing. Spannende Projekte führten ihn um den Globus.

Es reifte das Bestreben, den gewonnenen Erfahrungsschatz zu entwickeln und einzusetzen. Ein Merger gab den Impuls zum entscheidenden Schritt. Mit seinen Kunden entwickelte er das **goaling** system, mit inzwischen über dreißig Modulen, für reibungslose Veränderungen im Unternehmen.

Die wachsenden Probleme in der Arbeitswelt ließen SUPERFLOW, die neue Arbeitswelt, entstehen. Dabei ging er an die Ursache, den manuellen Arbeitsablauf, den Arbeitsschritt. Es entstand das goaling Ablauf SYSTEM. Jeder, Unternehmer, wie auch Mitarbeiter, haben damit die Möglichkeit im Handumdrehen die Arbeitswelt zu schaffen, in der die Arbeit Freude macht. Basis sind die Kriterien des Flowerleben, darum SUPERFLOW.

goaling ist die Dachmarke. Sie steht für minimalen Ressourceneinsatz an Menschen und Materialien, um einen maximalen Nutzen für die Anwender zu realisieren. Dabei ragen die Ziele der Kunden weit in die Zukunft, für eine optimale Technologie-Nutzung. Es stellt sich eine angemessene Rendite ein, die das gesunde Wachstum sichert.

Seine Entwicklungsarbeit für die Unternehmen bereitete er als **Buchautor** auf. Unter der Buchserie „**goaling line**“ befindet sich auch das Buch **SUPERFLOW**. Es stellt die neue Arbeitswelt vor, die allen die Möglichkeit bietet, ihr volles Potenzial zu entfalten. Sein Autorenbereich: <https://amzn.to/2znAmOm>

## Urheberrecht

Alle Rechte liegen beim Autor Wolfgang T. Kehl, D-66271 Bliesransbach. Die Unterlagen dürfen ausschließlich von der Person genutzt werden, für die das Dokument erworben wurde. Lizenzen für Mehrfachnutzung auf Anfrage. Jede Art von Vervielfältigung und Veröffentlichung ist verboten, es sei denn, es wurden entsprechende Rechte erworben.



WIR ERSCHLIESSEN POTENZIALE

Gräfinthaler Straße 12  
D-66271 Kleinblittersdorf  
Tel. 06805 221-91  
[kontakt@goaling.de](mailto:kontakt@goaling.de)  
[www.goaling.de](http://www.goaling.de)