



goaling Info „erst entwickeln – dann digitalisieren – für mehr Erfolg“

bei einem Gespräch vor einer Woche begrüßte mich der Geschäftsführer:

„Erinnern Sie sich, vor sechs Jahren
besuchte ich Ihr Ablauf-Seminar.“

Ja, ich erinnerte mich. „Warum die lange Inkubationszeit?“, sagte ich scherzhaft. „Wissen Sie, ich fand das sehr spannend, aber **es fehlte noch der Druck**, um es zu machen. Die Sache mit den Routinen und dem Ablaufbewusstsein, das war mir sehr fremd.“

Lassen Sie sich nicht durch neue Sachverhalte abhalten. In unserer Zeit geschieht so **viel Neues**, da kann man nicht alles wissen. In einem Telefongespräch ist das schnell geklärt.

Wenn bei einem Projekt die ersten Erfahrungen gemacht wurden, kommt ein erleichtertes Aufatmen:

„So schwer ist das ja gar nicht.“

Verlieren Sie keine Zeit.

Eine einfachere Möglichkeit für Veränderungen
werden Sie kaum finden.

Wurde einmal ein neues Vorgehen zu einer Routine, gibt es kein Zurück mehr.

Worum geht es heute?

Alle Welt spricht von der Digitalisierung, schaut man genauer hin, bewegt sich nicht viel.

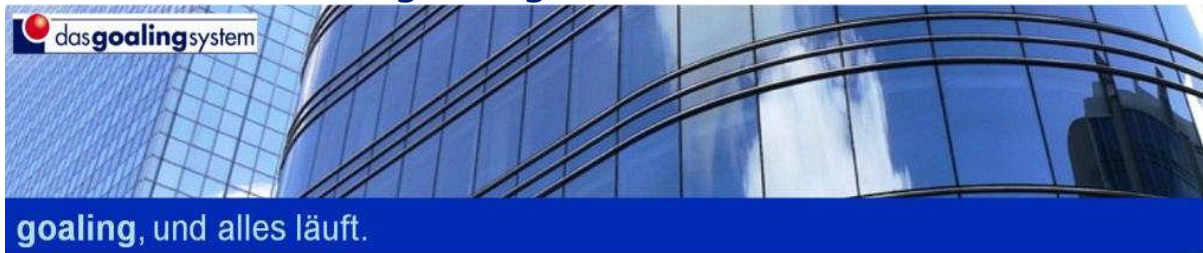
Warum?

Meine Headline sagt es:

erst **entwickeln**
dann **digitalisieren**

HIER finden Sie meine neueste **INFORMATION** mit einprägsamen Kernsätzen. Es gibt keinen Grund zu zögern.

goaling Mail-Service



Ja, die Ablauf-Entwicklung ist für viele Unternehmen neu, aber ist das nicht ein besonderer Grund jetzt zu starten.

Machen Sie es sich bitte bewusst, wie viel Geld Sie jeden Tag verlieren (**20.000 Euro/Mitarbeiter/Jahr**) und nicht nur das. Sie **schwächen Ihre Marktposition** weil es immer schwieriger wird die Kundenforderungen zu befriedigen.

Als Anregung

drei Beispiele

wie aus kleinen Anfängen mit der Ablauf-Entwicklung **Weltunternehmen** wurden. Erleben Sie gedanklich die Geschichten und versuchen Sie zu spüren, was geschehen ist.

Reinhold Würth

erbte von seinem Vater eine Schraubenfabrik. Er lernte schnell, was es in den Abläufen seiner Kunden auslöste, wenn auch nur eine Schraube fehlte. Er erkannte seine Chance und schloss die Lücke in den Kunden-Abläufen durch System-Lösungen. Heute beschäftigt das Unternehmen 77.000 Mitarbeiter. [VIDEO](#)

Richard „Dick“ und Maurice „Mac“ McDonald

hatten in ihrem Restaurant Burger auf der Speisekarte. Es lief gut, aber nicht gut genug. Sie entwickelten die Produktionsabläufe und waren erst zufrieden, als sie den Burger zum halben Preis anbieten konnten. Da kam Ray Kroc ins Spiel und startete das Weltunternehmen „McDonald’s“. Heute noch sind die Abläufe das bestgehütete Geheimnis des Unternehmens.

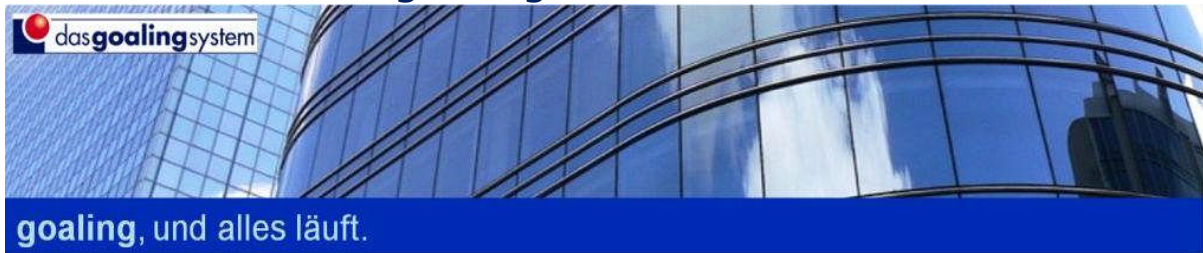
[VIDEO](#)

Fred Smith

wählte für seine Abschlussarbeit in Harvard das Thema Logistik. Mit seinem System wollte er über Nacht jeden Ort in den USA erreichen. Keiner glaubte ihm. Sein Unternehmen ist **FedEx** mit über 700 Flugzeugen. Auch Tom Hanks spielte mit, in seinem Film „Cast Away - Verschollen“. [VIDEO](#)

Auch wenn Sie nicht die Absicht haben ein Weltunternehmen entstehen zu lassen, können Sie

goaling Mail-Service



diesem Management-Tool in Ihrem Unternehmen einen gebührenden Platz einräumen. Es wird Ihnen Möglichkeiten eröffnen, die Sie sich heute noch nicht ausmalen können.

Aber es geht auch anders:

Internetanbieter

Sie zeigen am besten den **Auflösungsprozess von Abläufen**. Bei einem Wechsel konnte ich es erleben. Sie haben inzwischen den Status einer

undurchdringbaren Komplexität

erreicht. Bei einem konnte ich die Auswirkungen eines Kommunikations-Trainings feststellen. Es ist so, als würde man einen Hautausschlag **pudern**. Offensichtlich hat man noch nicht festgestellt, wie das Hin und Her mit den Kunden das

Arbeitsvolumen vervielfacht.

Und wo stehen Sie?

Auf der Skala von

„0“ = Internetanbieter bis

„100“ = Weltunternehmen.

Was können Sie mit einer Ablauf-Entwicklung **gewinnen**?

- Produktivität
- Kundenzufriedenheit
- Ausfallzeiten
- Rendite
- ...

Es lohnt sich immer und ist leichter, als Sie denken.

Fangen Sie doch einfach an.

Am besten Jetzt.