

ASSIST PR Service

So gelingen Veränderungen im Unternehmen

Wolfgang T. Kehl

Es ist mühsam, die gewohnten Pfade zu verlassen und neue Wege zu gehen. Dabei wird oft nicht erreicht, was man sich vorstellte. In den letzten zehn Jahren entwickelte der Autor in der Zusammenarbeit mit seinen Kunden ein Verfahren, dass vom ersten Tag an Spaß macht. Alle machen gerne mit, setzen ihr Potenzial und ihre Kreativität ein. Es handelt sich um das goaling system.

Bei Vorträgen, in Seminaren und bei Gesprächen werden Fragen zu goaling gestellt. Die wichtigsten Fragen sind zu einem Interview zusammengefasst.

Frage: *Beginnen wir mit der Frage, die sicher am häufigsten an Sie gestellt wird: Was bewirkt das goaling system genau?*

WTK: Mit goaling werden die **optimalen Ziele** des Unternehmens erarbeitet und der Arbeitseinsatz aller Mitarbeiter darauf **konzentriert**. Dann geht es **schnell voran**.

Frage: *Was hat Sie bewogen, goaling zu entwickeln?*

WTK: Bei meiner früheren Laufbahn in großen Unternehmen erlebte ich, wie schwer es ist, Veränderungen umzusetzen. Ich lernte dann **mit Zielen zu arbeiten**. So entstand in der Zusammenarbeit mit meinen Kunden das goaling system.

Frage: *Wodurch unterscheidet sich goaling von anderen Systemen?*

WTK: Nach dem Motto: „**Alles ist schon da.**“ greift goaling auf die **unbewusst** gespeicherten Informationen. Alle erkennen sich darin wieder und sind sofort **mit im Boot**. Der Erfolg ist damit programmiert.

Frage: *Wie unterscheidet sich goaling von einem Businessplan?*

WTK: Im Businessplan dominieren **Kennzahlen**. Die sind wichtig, um die Ernte zu messen. Noch wichtiger ist das **Säen** mit konkreten, erlebbaren Zielen. Ohne die Saat sind die Kennzahlen ein Lotteriespiel. Außerdem ist es kein Instrument, um die Mitarbeiter ins Boot zu holen.

Frage: *Wann lohnt sich denn der Aufwand mit goaling zu arbeiten?*

WTK: In jedem Unternehmen schlummern enorme **Potenziale**. Sie warten förmlich darauf, aktiviert zu werden. Das gilt für die Einmann-Firma bis zum großen Unternehmen. goaling hat schon viele **Millionen bewegt**. In einem Fall vier Millionen Euro innerhalb von

zwölf Monaten. Bevor Sie mit goaling starten, haben Sie es schriftlich, was es Ihnen bringt.

Frage: *Wenn wir einen Plan haben, wie sieht es dann mit der Umsetzung aus?*

WTK: Die Umsetzung ist ganz wichtig und da sind Sie nicht allein. Sie werden **begleitet**. Dabei kommen die über **dreißig goaling Instrumente** zum Einsatz.

Frage: *Was interessiert Ihre Kunden am meisten?*

WTK: Viele **Betriebsabläufe** haben sich im wahrsten Sinne des Wortes „festgefahren“, sie wurden „lahm“. Die Mitarbeiter sind **hoch belastet** und kommen trotzdem nicht voran. Die Entwicklung von Betriebsabläufen ist darum ein Thema hoher Priorität. Dafür hat goaling sehr **gute Instrumente**.

Frage: *Eine begleitete Entwicklung ist doch teuer?*

WTK: Das wird immer vermutet, aber das darf nicht sein. Es macht nur Sinn, wenn die Investition **vielfach** zurückkommt. In einem ersten kostenfreien Gespräch wird das geklärt und im goaling-Fahrplan dargestellt. Die **teuerste Entwicklung** ist die, die nicht durchgeführt wird. Es ist so, als würden Sie die Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.

Frage: *Kann man ohne eine Begleitung nicht auch gut vorankommen?*

WTK: Im Prinzip ja. Bitte bedenken Sie jedoch, dass die Ergebnisse vom Denken und Handeln bestimmt sind. **Andere Ergebnisse** kann man nur durch **anderes Denken und Handeln** erreichen. Sie wissen, dass es sehr schwer ist sein Denken und Handeln zu ändern. Wir fahren da wie auf Schienen. Bei einem begleiteten goaling-Prozess werden sofort **neue Schienen** gelegt und die Begleitung sorgt dafür, dass auch **darauf gefahren** wird.

Frage: *Woher soll man die Zeit nehmen?*

WTK: Das ist richtig, Sie brauchen Zeit. Erstens ist der **Aufwand minimal** und zweitens bekommen Sie das, was Sie eingesetzt haben **vielfach**, durch z.B. schnellere und einfachere Abläufe, zurück.

Frage: *Warum braucht man überhaupt eine zielgerichtete Entwicklung?*

WTK: In unserer Zeit verändert sich alles sehr schnell. Das Unternehmen kann da nicht stehen bleiben. Es hat zwei Möglichkeiten. Das Unternehmen folgt den Zielen, die sein Umfeld, dass sind seine Kunden, Lieferanten, usw., ihm setzt, oder es arbeitet mit **eigenen Zielen**. Erfolgreich kann es auf Dauer nur mit eigenen Zielen sein.

Frage: *Wie entwickelt sich die Nachfrage nach der zielgerichteten Unternehmens-Entwicklung?*

WTK: Heute verändert sich alles sehr schnell, da braucht man einfach eine **langfristige, klare Perspektive**. Man geht sonst in der Hektik der operativen Arbeiten unter. Die Nachfrage nach goaling steigt enorm. Wer rückblickend feststellt, dass ihm die Arbeit heute **weniger Spaß** macht, als noch vor einem Jahr, sollte eine aktive Entwicklung in Erwägung ziehen.

Frage: *Wie kann man mit Ihnen ein Projekt starten?*

WTK: Rufen Sie an – 06805 22191 – oder senden Sie eine kurze Mail an kontakt@goaling.de . Dann können wir einen **Termin für das Interview** vereinbaren. Wir schauen uns gemeinsam an, wo Sie stehen, wo Sie hingehen möchten und welches für Sie der beste Weg ist. Sie erhalten Ihren **goaling-Fahrplan**. Er zeigt, welche **Potenziale** erschlossen werden können, wie die **Investition** ist und wie der **Return** sein wird. Das ist für Sie alles **unverbindlich und kostenfrei**. Sie haben kein Risiko, aber **volle Planungssicherheit**. Das Wichtigste dabei ist „**anfangen**“. **Wenn nicht jetzt, wann dann.**


WIR ERSCHLIESSEN POTENZIALE
Gräfinthaler Straße 12
D-66271 Kleinblittersdorf
Tel. 06805 22191
Fax 06805 22192
kontakt@goaling.de
www.goaling.de