



---

## Sie brauchen keine neue Software. Ihr Unternehmen ist nur Verhaltensgestört!

---

Liebe Leser,

wir erleben immer öfter, dass Unternehmen durch Software-Investitionen oder mit Personalaufbau weiteres Wachstum gestalten möchten. Was in diesen Fällen leider immer wieder übersehen wird ist, dass man die alte und oft unproduktive Arbeitsweise mit einer neuen Technologie oder neuen Ressourcen potenziert. Dazu passt sehr gut der Spruch "alter Wein in neuen Schläuchen".

Wie Sie es schaffen die Produktivität ohne neue Software zu steigern und dadurch die Suche nach neuem Personal für die nächste Zeit nicht mehr relevant wird, lesen Sie in der aktuellen Ausgabe.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen!

Ihr Fuat Akar



## Software ist keine Medizin für Verhaltensstörung

Eine unproduktive Arbeitsweise wird sich selten durch eine Software in eine produktive Arbeitsweise verwandeln.

Warum ich mir da so sicher bin? Weil wir alle schon diese Erfahrung beim Versuch, unser Zeitmanagement zu optimieren gemacht haben. Wie viele Versionen von Aufgabenbüchern, To-Do-Listen, Zeitmanagement-Tipps und Tricks und Tools haben Sie auf der Suche nach einer Lösung schon ausprobiert und wie viele davon haben denn wirklich funktioniert? Es gibt einige Kollegen in unserem Umfeld, die ähnliche digitale oder gedruckte Helfer nutzen, aber nur wenige schaffen es dadurch deutlich produktiver zu werden.

Warum also kommen wir finalerweise zur Erkenntnis "Nee, das war nicht mein Ding" ?

Wenn wir Störungen zulassen und somit unsere Planung umwerfen lassen, keinen Puffer einplanen oder sogar zu viel Puffer für einzelne Aufgaben ansetzen, den wir letztendlich auch ausnutzen und verstreichen lassen... kann uns kein System der Welt helfen produktiver zu werden.

Jetzt werden Sie vielleicht schon erkennen, dass wir nicht die Softwaretools (das WOMIT), sondern zu aller erst das persönliche Verhalten (das WIE), sozusagen die Software im Kopf ändern müssen. Und siehe da.. Auf einmal reicht dann eigentlich schon ein Blatt Papier mit 4 Spalten als Planungsinstrument.

## Wenn Sie keine eigene Meinung haben, wird man Ihnen eine aufzwingen

In Unternehmen verhält sich das sehr ähnlich. So lange wir nicht wissen WIE wir das Unternehmen ganzheitlich organisieren möchten, werden die Prozessoptimierer und Software-Consultants Ihnen immer mit Hilfe einer Methode oder Software etwas überstülpen. Irgendwann merken Ihre Mitarbeiter und Kollegen dann: "Nee, das ist nicht mein Ding! So wollen wir nicht arbeiten." und fangen an am neuen System vorbei zu arbeiten. Ab hier nehmen die Change-Requests in der Implementierungsphase den größten Anteil an. Unternehmensspezifische Eigenarten und Funktionen aus dem Altsystem - ob gute oder schlechte werden nachprogrammiert. Ob das Sinn macht ist egal, die Consultants verdienen Geld damit!

## Wettbewerbsvorteil: Engpass-Steuerung

Damit das nicht so kommt, sollten Sie sich im Vorfeld Gedanken machen, wie Sie Ihr Unternehmen steuern möchten und vor allem an welcher Stelle aktuell Ihr Engpass liegt. Ich erinnere nochmals an den Engpass-Effekt: Der Flaschenhals im Gesamtprozess ist der limitierende Faktor für das Gesamtunternehmen und verhindert einen größeren Output, als hier möglich ist. Wie bei einem echten Flaschenhals eben. Wer mehr darüber erfahren möchte, ist eingeladen darüber im [Newsletter-Archiv](#) nachzulesen. Sind Sie soweit, können Sie die Anforderungen an eine neue Software völlig neu beschreiben. Wenn Sie danach überhaupt noch Bedarf für eine neue Software erkennen. Eine Warnung vorab: Die Softwareanbieter werden Ihnen erklären, dass diese Vorgehensweise unüblich und nicht zu empfehlen ist. Und genau darin könnte Ihr Wettbewerbsvorteil liegen!

# Die einzig wahren Tools: Excel, ein Blatt Papier und ein Stift

Bei 80% meiner Projekte bekomme ich im Vorfeld immer zu hören, dass man aktuell auf der Suche nach einer neuen Software oder einem neuen ERP-System ist. Ich muss an dieser Stelle immer wieder schmunzeln und stelle diesen Punkt erst einmal zurück. Wir fangen an, die wichtigsten Stellgrößen im Excel und auf Plantafeln oder markierten Stellplätzen auf dem Boden zu visualisieren und beginnen das Unternehmen anhand von 2-4 Tabellen oder Cockpits zu steuern. Dabei ist es völlig egal, ob Sie 20 oder 100 Mio € Umsatz machen!

Bisher haben wir immer innerhalb von 6-8 Wochen eine Outputsteigerung um mindestens 10% erreicht. Definition Output: Ich meine damit echten Output, den Sie in Umsatz und Ertrag messen können! Der weitere Effekt ist: die Unternehmen erkennen, dass das "WIE steuere ich mein Unternehmen" wichtiger ist als das "WOMIT"! Und das alte ERP-System ist dann doch noch gut genug und bedarf allenfalls kleinen Anpassungen! Vor allem aber, wissen Sie nun genau WIE Sie Ihre Organisation steuern möchten und lassen sich bei der Auswahl einer neuen Software nichts mehr überstülpen.

---

## Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter.

Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

Im Archiv finden Sie auch weitere Ausgaben, die Sie interessieren könnten.

[Newsletter-Anmeldung](#)



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.

Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.

---

## Impressum

PROZESSREICH GmbH  
UNTERNEHMENSGESTALTUNG

Ulmer Straße 9 • 71732 Tamm

Fon: +49 7141 13396-31 • Mobil: +49 171 557 1912  
Fax: +49 7141 13396-32  
[mail@prozessreich.de](mailto:mail@prozessreich.de) • [www.prozessreich.de](http://www.prozessreich.de)

Amtsgericht Stuttgart • HRB 757504  
Sitz: Tamm • Geschäftsführer: Fuat Akar

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar  
Ulmer Str. 9  
71732 Tamm

Umsatzsteuer-ID: DE307089997

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für  
Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder  
Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die  
Nennung von Produkten anderer Hersteller  
oder Anbieter dient ausschließlich zur  
Information und stellt keinen  
Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der  
Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser  
Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei  
Gewähr übernommen.

---

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.