



Die 10 Gebote der Vereinfachung

1. **So einfach wie möglich, aber nicht einfacher.**
Vereinfachung immer aus der Perspektive des Anwenders angehen.
2. **Der Nutzen bestimmt den Wert**
Nur eine Lösung mit Mehrwert für ein Kundenproblem oder Kundenbedürfnis bietet die Chance für Einzigartigkeit.
3. **Eindeutig Position beziehen**
Kunden müssen wissen wofür Sie stehen. Auch außerhalb Ihres Kerngeschäfts. Das schließt manche Kunden aus, zieht dafür andere stärker an.
4. **Klar kommunizieren**
Sagen worum es geht und was es bringt. Einfach auf den Punkt.
5. **Fürsorglich kümmern**
Kunden laufend beobachten und fragen ob sie zufrieden sind. Je kürzer die Dauer der Unzufriedenheit, umso geringer das negative Empfinden des Kunden.
6. **Seinen Preis wert sein**
Den Fokus auf den Mehrwert zu legen hilft nicht nur die Kosten zu sehen.
7. **Organisation gibt Haltung**
Klare Verantwortlichkeiten und individuelle Entscheidungsspielräume lassen einfacher agieren.
8. **So wenig Administration wie nötig.**
Tun was nötig ist, um zeitgerecht darüber zu verfügen was gerade notwendig ist.
9. **Mit Profis zusammenarbeiten**
Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Profis die ebensolche Ansprüche an Qualität und Verlässlichkeit stellen wie Ihre Kunden es erwarten.
10. **Ausgaben sinnvoll einsetzen**
Sparen, wenn keine direkten qualitativen und quantitativen Auswirkungen auf die erbrachte Leistung für den Kunden merkbar sind.