

(Online library) Das Ziel - Teil II: Die Fortsetzung des Weltbestsellers

Das Ziel - Teil II: Die Fortsetzung des Weltbestsellers

Von Eliyahu M. Goldratt

*Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #102625 in eBooksVerffentlicht am: 2008-01-14Erscheinungsdatum:
2008-01-14File Name: B00ITG1H4U | File size: 58.Mb

Von Eliyahu M. Goldratt : Das Ziel - Teil II: Die Fortsetzung des Weltbestsellers before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das Ziel - Teil II: Die Fortsetzung des Weltbestsellers:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Fachbuch in Roman-SchreibweiseVon S. WinterhoffMich hat das Buch gefesselt und ich hab es in zwei Tagen durchgelesen. Die fachlichen Inhalte sind sehr interessant fr Interessierte der Betriebs- und Volkswirtschaft und durch die Roman-Schreibweise ist es extrem angenehm und spannend zu lesen.32 von 33 Kunden fanden die folgende

Rezension hilfreich. Constraints Marketing Von Ein Kunde Goldratt steht mit seiner Theory of Constraints für eine Denkweise. In seinem Roman "Das Ziel" hat er sie auf Produktionsabläufe dargestellt. "Das Ziel Teil II" fokussiert nun auf Marketing. Für den, der aus der Vermarktung kommt, wird der Zugang zur Denkweise nun wesentlich leichter. Auch wenn man "Das Ziel" als zu kompliziert weggelegt hat, lohnt es sich tatsächlich, mit "Teil II" nochmals in das Thema der "Engpässe" einzusteigen. Das hilft durchaus. Der Roman ist nicht uninteressant geschrieben und bleibt immer an der Diskussion der Denkmethode. Die Marketing-Erkenntnisse sind für Kenner nicht zwingend neu, aber sie sind bei der Goldratt-Methode nun zwingend und klar. Das ist schon was. Vier Sterne bekommt dieser Goldratt, weil man sich doch etwas mehr "Marketing" gewünscht hätte. Für Marketing-Anfänger empfehle ich [mit einer etwas zu glatten Story] "Das Produkt von Doris Keller". Marketing-Fortgeschrittene werden dagegen eine spannende Story und exzellentes Marketing-know how in Malte W. Wilkes' Marketingroman "Good Life" verschlingen und genießen. 10 von 10 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das Ziel II bzw. im engl. original "It's not luck" Von Ein Kunde Ich persönlich habe mit der englischen Ausgabe "The Goal" angefangen und Alex Rogo, seine Familie, Jonah und UniCo kennengelernt. Wenn diese Story gefesselt hat, für den ist die Fortsetzung ein MUSS... Auch hier habe ich wieder auf die engl. Version "It's not luck" zurückgegriffen und bin nach wie vor begeistert, wie Goldratt die Kreuzung zwischen Managementtheoriebuch und Roman gelingt. Die deutschen Übersetzungen sind soweit ich es bei einem Freund gesehen habe durchaus gelungen und fallen nicht (wie so oft) zu stark ab. Die wenigen Leute, denen The Goal bzw. Das Ziel I nicht gefallen hat, wird der zweite Teil kaum besser gefallen, da es vom Stil her identisch ist.

Kurzbeschreibung Sieben Jahre später: Alex Rogo, der Held von "Das Ziel", leitet einige Firmen des Konzerns UniCo. Als die Firmen abgestoßen werden sollen, setzt Alex alle Hebel in Bewegung, um sie und sich nicht unter Wert zu verkaufen - in einem spannenden Wettlauf gegen die Zeit. Mit dem Vorgänger "Das Ziel" hat Eliyahu Goldratt den Weltbestseller unter den Wirtschaftsromanen geschrieben. Nun setzt er die Erfolgsstory fort. Fachlicher Schwerpunkt ist diesmal das Marketing - mit der Theorie der aktiven Marktsegmentierung bietet Goldratt wieder eine fantastische Grundlage für betriebliche Revolutionen. Und nicht zuletzt erzählt er endlich, wie die Geschichte von Alex Rogo weitergeht... deGott sei Dank, denkt man schon nach wenigen Seiten. Goldratt hat wieder zu alter Form zurückgefunden! Sein Werk Die kritische Kette war eine echte Zumutung und bar jeder Spannung. Jetzt hat er sich noch einmal Alex Rogo, dem Helden von Das Ziel zugewandt und das Resultat liest sich, obwohl kaum etwas passiert, flott und locker. Die Handlung spielt sieben Jahre später, Rogo ist inzwischen Leiter der diversifizierten Unternehmen von UniCo. Leider weht in der Geschäftsleitung seit Neuestem ein anderer Wind, "Zurück zu den Kernkompetenzen" heißt die Parole. Alex will unbedingt verhindern, dass die Unternehmen verkauft werden. Denn dann, so befürchtet er, würde er selbst ebenfalls auf dem Abstellgleis landen. Doch seine Schützlinge erwirtschaften leider nicht gerade viel Rendite. Um sie vor dem Verkauf zu bewahren, müsste er ihren Wert in kurzer Zeit deutlich steigern. Und natürlich darf es nichts kosten, Geld für Investitionen locker zu machen wäre in dieser Situation eine Unmöglichkeit. Wieder mal eine unlösbare Aufgabe. Eigentlich. Denn als Leser weiß man natürlich, dass Alex es (wie schon im ersten Teil) schaffen wird. Fragt sich nur noch wie. Denn diesmal hat er seinen Mentor Jonah, der ihm im ersten Band immer mal wieder kryptische Tipps gegeben hat, nicht an seiner Seite. Obwohl es in diesem Business-Roman um Marketing, Produktion und Distribution geht, stehen im Grunde ungewöhnliche, aber logische Wege im Vordergrund, ein Problem aufzudeckeln und so zu denken, dass man auf eine Lösung kommen kann. Eine Schlüsselrolle spielt dabei eine der Methoden, die Alex im ersten Band gelernt hat: Probleme in Form einer "Wolke" darzustellen. Es macht Spaß mitzudenken, wenn Alex das anwendet. Auch wenn Goldratt sein System hier und da etwas als Allheilmittel überstrapaziert. Und als Alex das Prinzip auch noch in seinem Privatleben, nämlich im Umgang mit seinen Kindern, anzuwenden versucht, wirkt das reichlich bemüht und verkopft. Doch die lebhaften Dialoge und das überraschende Ende entschuldigen für solche kleinen Durchhänger. -- Sylvia Englert Pressestimmen 01.10.2003 / Capital: Wirtschaftsbecher: Neue Signale "Ein raffinierter Marketingkurs." 17.11.2003 / changeX: Alex gegen den Rest der Welt "Fortsetzungen gibt es en masse. Viele kann man sich von vornherein schenken. Diese nicht. Goldratt schreibt frisch und spannend." 19.12.2003 / Die Welt: Sex und Ziele "Locker, flott und leicht erzählt, ist Goldratt eine lebhaftige Fortsetzung mit überraschendem Schluss gelungen."