

Planen wie ein Profi!

So erreichen Sie sicher Ihre Ziele.

Workbook mit 10 Tools für eine erfolgreiche Planung und Umsetzung.

Stefan Mütz

Diplom-Betriebswirt (FH)

Beratender Betriebswirt

www.markt-und-kunde.de

Wissen und Beratung rund um die Themen Unternehmensführung und Marketing für Gründer, Selbstständige und kleine Unternehmen.

Planen wie ein Profi!

So erreichen Sie sicher Ihre Ziele.

Workbook mit 10 Tools für eine erfolgreiche Planung und Umsetzung.

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2019 Stefan Mütz

© Illustration: Katharina Bertram, www.bertram-illustration.de

Herstellung und Verlag: BoD – Books on Demand, Norderstedt

ISBN: 978-3-7504-1045-9

Hinweis

Die Inhalte des vorliegenden Buches sind sorgfältig recherchiert und bearbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Eine Haftung für Nachteile oder Schäden, die aus den Hinweisen oder Empfehlungen folgen werden nicht übernommen. Die Texte und Illustrationen sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung, Verbreitung oder Übertragung darf ohne Einwilligung des Autors nicht vorgenommen werden.

Hier finden Sie Ihre Planungs-Tools

1_Management-Regelkreis.....	10
2_SWOT-Analyse	25
3_SMART-Regel	37
4_Entscheidungsmatrix	45
5_Vision Board.....	54
6_Salami-Taktik.....	59
7_Pareto-Prinzip.....	67
8_25.000 Dollar-Methode.....	75
9_Soll-Ist-Vergleich.....	81
10_5-W-Methode.....	90

Übernehmen Sie das Management!

Viele Menschen setzen sich erstrebenswerte Ziele. Dabei geht es meistens um zukünftige Veränderungen, Wünsche oder Vorstellungen. Das können Veränderungen im persönlichen oder beruflichen Bereich sein. Oder es dreht sich um Vorhaben und Aktivitäten, die man sich schon lange vorgenommen und immer wieder aufgeschoben hat. Ein attraktives Ziel für sich zu finden, ist für gewöhnlich die leichtere Übung. Bei der Umsetzung hingegen geht selbst engagierten Personen schnell die Puste aus. Nach einer anfänglichen Euphorie werden die notwendigen Schritte verschoben, weil etwas dazwischenkommt, das wichtiger erscheint und das Ziel verschwindet nach und nach ganz im Hintergrund. Der Alltag bestimmt wieder unser Handeln. Das Vorhaben verblasst zunehmend und der ursprüngliche Plan wird im Laufe der Zeit nicht mehr weiterverfolgt. Es kommt Frust und Enttäuschung auf. Die Motivation, eine tiefergehende Veränderung auch durchzuziehen, lässt stetig nach.

Dieses kleine Workbook soll Menschen helfen, denen es schwerfällt, ein Vorhaben zu strukturieren, zu planen und anschließend auch konsequent umsetzen. Es soll Sie, liebe Leserin, lieber Leser, dabei unterstützen, Ihre Ziele erfolgreich zu verwirklichen. Das fängt beim grundsätzlichen Verständnis für einen professionellen Planungsprozess an, geht über die Entwicklung und Beschreibung eines für Sie motivierenden Zieles bis hin zur Umsetzung und Kontrolle Ihrer Planung. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf den Methoden, die Sie speziell bei der Umsetzung Ihrer Planung im Alltag einsetzen können. Denn viele begonnene und nicht abgeschlossene Aufgaben und Tätigkeiten führen zu Stress. Ständig muss man die Dinge im Kopf

behalten und hechtet von einer Thematik zur nächsten. Es fehlt an Konzentration. Unser Gehirn, bzw. unser Unterbewusstsein beschäftigt sich im Hintergrund aber ständig weiter mit all den nicht erledigten Dingen. Meistern wir dagegen unsere Aufgaben und erledigen unsere Angelegenheit zu Ende, dann sind sie auch gedanklich abgehakt und belasten unsere Gehirnleistung nicht weiter. Wir können entspannen und fühlen uns entlastet.

Planungsinstrumente aus der Welt des Managements

Der Ansatz in diesem Workbook ist, Planungs-Tools und Methoden aus der Welt der Betriebswirtschaft zu nutzen und auf eine private Situation zu übertragen. Denn warum sollten diese Tools, die in den Unternehmen erfolgreich zur Planung eingesetzt werden, nicht auch für eine einzelne Person nützlich sein? Sie finden im Folgenden eine Auswahl an Management-Tools, die einfach und verständlich erklärt, an Beispielen beschrieben und praktisch für Sie anwendbar sind.

Sie können die einzelnen Methoden individuell für einen bestimmten Zweck nutzen, z.B. um Prioritäten zu setzen, Problemen auf den Grund zu gehen oder in Kombination, um ein neues persönliches Ziel von Grund auf zu definieren, zu planen und zu verwirklichen. Wenn Sie Ihre Ziele endlich erfolgreich umsetzen wollen und nicht nur gut gemeinte Ratschläge, sondern einfache und konkrete Instrumente suchen, die Sie im Alltag für Ihre Planung und Umsetzung einsetzen können, dann haben Sie mit diesem Workbook die richtige Wahl getroffen.

Mit den vorgestellten Methoden können Sie selbst aktiv werden und das Management für das eigene Leben übernehmen. Sein eigener Manager zu werden bedeutet, Verantwortung für sich zu übernehmen. Ebenso wie die Manager in den Firmen für gesundes Wachstum sorgen sollen, genauso sollten Sie sich um Ihre persönliche Entwicklung und Ihre persönlichen Ziele kümmern. Was natürlich nicht bedeutet, dass Sie diese Lektüre zum rücksichtslosen Egoisten machen soll. Erfolg bedeutet, die gesteckten Ziele zu erreichen. Manchmal dauert es Jahre, bis das Ziel erreicht ist und es braucht viele kleine Einzelschritte bis dahin. Setzen Sie die Instrumente regelmäßig und konsequent ein, werden Sie schnell feststellen, dass jeder klitzekleine Schritt und Teilerfolg letztlich ein Beitrag auf dem Weg zum großen Ziel ist. Werden Sie der Manager für Ihr Leben und nutzen Sie dieses Workbook für Ihren persönlichen Erfolg!

1_Management-Regelkreis

Ein Unternehmen bzw. dessen Management nutzt dieses wichtige Instrument, um durch einen strukturierten Planungsablauf ein gesetztes Ziel Schritt für Schritt erfolgreich zu erreichen. Dieses übergeordnete Planungssystem dient sozusagen als Leitfaden, an dem man sich immer wieder orientieren kann. Der Management-Regelkreislauf besteht dabei aus vier oder mehr einzelnen Schritten, je nach Ausführlichkeit und Unterteilung.



wenn Sie entweder einen allgemeinen Überblick über Ihre aktuelle Lebenssituation haben wollen oder einen speziellen Lebensbereich detaillierter untersuchen möchten. Die Bearbeitung der vier Quadranten einer SWOT-Analyse ist relativ einfach. Allerdings erfordert auch diese Methode etwas Aufmerksamkeit und Ehrlichkeit zu sich selbst, um ein sinnvolles Ergebnis zu liefern. Am Anfang steht dabei die Frage nach dem Zweck der Analyse. Warum und für welches Thema erstelle ich sie und was will ich damit erreichen? Betrachten wir zunächst die einzelnen Elemente dieser Analyse-Methode etwas genauer:

Der Blick nach innen: Meine Stärken

Hier geht es darum Dinge zu finden, die Sie besonders gut können. Das können persönliche Eigenschaften sein, aber auch Leistungen, Fähigkeiten oder besonderes Wissen. Bei Ihrer Aufzählung sollten Sie nicht zu bescheiden sein. Manchmal hilft auch der Blick in die Vergangenheit: Was hat mich früher interessiert? Gibt es verlorengegangene Hobbys? Die nachfolgenden Fragen können Ihnen bei der Suche nach Ihren Stärken als Impulse dienen:

- Welche besonderen Fähigkeiten habe ich?
- Welche besonderen Eigenschaften habe ich?
- Kann ich etwas besonders gut?
- Wo bin ich derzeit erfolgreich?
- Was fällt mir leicht? Was mache ich gerne?
- Werde ich von anderen in einer bestimmten Situation um Hilfe gefragt oder um Rat gebeten?
- Habe ich in einem bestimmten Bereich Fachwissen?
- Wo habe ich in meinem Leben bisher Erfolge erzielt?

- Über welche Ressourcen und Möglichkeiten verfüge ich?
- Was läuft gut?

Die Sammlung der eigenen Stärken ist auch eine gute Gelegenheit, einmal eine kleine Bilanz zu ziehen. So sehen Sie, was Sie bisher schon alles erreicht haben.

Der Blick nach innen: Meine Schwächen

Der zweite Quadrant der SWOT-Matrix beschäftigt sich mit den eigenen Schwächen. Sammeln Sie diejenigen Aufgaben, die Ihnen schwerfallen. Situationen, die Ihnen immer wieder Schwierigkeiten bereiten oder in denen Sie sich selbst im Weg stehen. Was hindert Sie voranzukommen? Auch hier einige Fragen, an denen Sie sich orientieren können:

- Was fehlt mir, um mich weiterzuentwickeln?
- Wo oder wobei empfinde ich Widerstände?
- Was läuft nicht so reibungslos wie gewünscht?
- Wo gibt es Schwierigkeiten oder Schwachstellen?
- Was würde ich gerne besser können?
- Was behindert oder hemmt mich?
- Warum schaffe ich Dinge nicht, die ich mir vornehme?

Verlieren Sie sich dabei aber nicht in Kleinigkeiten. Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen, die in der Persönlichkeit verankert sind. Und das ist auch gut so. Der Fokus Ihrer Analyse sollte auf den Punkten liegen, die Sie wesentlich daran hindern, Ihre Ziele und Vorhaben zu erreichen oder verhindern, dass Sie Ihre Stärken voll entfalten können.

Der Blick nach außen: Meine Chancen

In diesem Sektor dreht es sich um Potenziale. Der Kern ist die Frage nach den Möglichkeiten, die mir meine Umwelt und meine Lebenssituation bietet. Gibt es Entwicklungen und Trends, die ich nutzen kann? Welche Chancen sehe ich zukünftig für mich und welche Pläne und Vorhaben sind für mich persönlich erstrebenswert?

- Welches Handlungsfeld/welche Stärke könnte ich weiter ausbauen?
- Wozu wäre ich noch fähig?
- Um welche Möglichkeiten habe ich mich bisher noch nicht oder zu wenig gekümmert?
- Gibt es in meiner Umwelt Impulse, die ich nutzen kann?
- Gibt es gesellschaftliche, technische, gesetzliche oder regionale Veränderungen, die mir neue Möglichkeiten eröffnen?
- Gibt es Kooperationspartner und Netzwerke, die mich weiterbringen?

Trauen Sie sich dabei in alle Richtungen zu denken. Entwicklungsmöglichkeiten entstehen nicht, wenn man sich gedanklich von vornherein einschränkt. Lassen Sie auch eine vermeintlich unrealistische Idee zu.

Der Blick nach außen: Meine Risiken

Hier blickt man auf diejenigen Entwicklungen, die möglicherweise ein Problem darstellen oder in Zukunft ein Problem werden könnten. Es ist also der bewusste Blick auf Risiken und Gefahren.

In die erste Spalte tragen Sie nun die Kriterien ein, die Ihnen wichtig sind. In die Spalten zwei bis vier die Firmen, die Ihnen ein Angebot gemacht haben. In diesem Fall haben Sie drei Alternativen.

Kriterien	Firma A	Firma B	Firma C
▪ Gehalt			
▪ Fahrtweg			
▪ Aufstiegschancen			
▪ Tätigkeit			
▪ Kollegen			
▪ Arbeitszeit			
▪ Atmosphäre			
▪ ...			

Nun brauchen Sie ein Bewertungsverfahren. Am einfachsten ist es Punkte zu vergeben. Entweder von 1 (sehr schlecht) -10 (sehr gut) oder nach Schulnoten von 1 (sehr gut) - 6 (sehr schlecht). Hierbei müssen Sie nur darauf achten, dass im ersten Fall die Alternative mit den meisten Punkten die beste ist und bei den Schulnoten die mit den wenigsten Punkten.

Haben Sie sich für ein Verfahren entschieden, kann es auch schon los gehen.

Im zweiten Schritt bewerten Sie nun die einzelnen Kriterien für die jeweiligen Alternativen. Im Beispiel erfolgt die Bewertung von 1 (sehr schlecht) bis 10 (sehr gut).

Kriterien	Firma A	Firma B	Firma C
▪ Gehalt	10	6	4
▪ Fahrtweg	3	8	6
▪ Aufstiegschancen	5	7	10
▪ Tätigkeit	6	9	7
▪ Kollegen	4	5	7
▪ Arbeitszeit	7	4	6
▪ Atmosphäre	8	6	5
▪ ...			
Summe	43	45	47
Durchschnitt	6,1	6,4	6,7

Zählen Sie nun die Punkte (Summe) zusammen oder berechnen Sie den Durchschnitt (Punkte geteilt durch Anzahl der Kriterien) und Sie finden die **objektiv** am besten erscheinende Alternative. In diesem Fall Firma C.

Kriterien sind unterschiedlich wichtig

Aber nicht immer sind die Kriterien auch gleich wichtig. Das Gehalt ist Ihnen z.B. wichtiger als der Fahrtweg. Dann gibt es die Möglichkeit, den einzelnen Kriterien mehr oder weniger Bedeutung zu geben. Man verwendet dafür einen Faktor, mit dem die vergebenen Punkte multipliziert werden.

Hauptaufgabe ist, das Haus aufzuräumen. Dazu gehören das Erdgeschoss, der 1. Stock und der Keller sowie die Garage. Um richtig voran zu kommen, benötigen Sie ein paar Kartons und Kisten. Die erste dicke Salmi-Scheibe wird die Garage. Alte Flaschen, Kartons und diverses Kleinzeug steht an den Wänden und in den Regalen.

Nun teilen Sie diese Scheibe auch weiter auf:

1. Schritt:

- Den Überblick verschaffen. Was brauchen Sie auf keinen Fall mehr?
- Was davon kann noch verwertet werden? (Sozialkaufhaus etc.)
- Was benötige ich für diese Teilaufgabe? Z.B. Kisten

1 Stunde am Samstag

2.Schritt:

- Kisten im Baumarkt besorgen

0,5 Stunden am Montag

3. Schritt:

- Zuerst widmen Sie sich allen Dingen, die entsorgt werden müssen. Je nach Umfang unterteilen Sie diese Tätigkeit eben auch wieder. Erst einmal nur die Flaschen, dann das Papier, dann Holz, dann....
- Flaschen in die Kiste und die Kiste in das Auto.

- Am nächsten Tag die Flaschen auf dem Weg zur Arbeit entsorgen. Haben Sie zu viele Flaschen, dann weiter unterteilen und am nächsten Tag wieder eine Kiste mitnehmen.

0,5 Stunden am Dienstag/Mittwoch

Und selbst, wenn Sie jede Flasche einzeln entsorgen würden, wären Sie nach einer bestimmten Zeit mit dieser Teilaufgabe fertig. Vorausgesetzt Sie bleiben an der Sache dran. **Kontinuität ist das entscheidende Element** bei der Salami-Taktik. Alle Flaschen sind weg? Gönnen Sie sich eine kleine Belohnung und gehen Sie die nächste Teilaufgabe an.

Diese Methode können Sie in vielen Situationen anwenden. Sie müssen Ihre Abschlussarbeit schreiben, eine Präsentation halten, eine Party vorbereiten. Mit der Salami-Taktik zerlegen Sie große Vorhaben in kleine Scheibchen und erledigen alles nach und nach, bis die Aufgabe „gegessen“ ist. Die Vorlage auf der nächsten Seite zeigt Ihnen das Prinzip und unterstützt Sie beim Einstieg in die Planung.

Üben Sie diese Technik zu Beginn an kleineren Projekten. Mit etwas Erfahrung sind dann auch umfangreichere Aufgaben leicht zu bewältigen. Wichtige Arbeiten immer wieder aufzuschieben, bringt wirklich nichts.

Und so könnte Ihr Soll-Ist-Vergleich dann aussehen:

Datum	SOLL	IST	Abweichung
--------------	-------------	------------	-------------------

28.02.2020	108 kg	107 kg	+1 kg
-------------------	---------------	---------------	--------------

Alles liegt im Plan. Es läuft besser als geplant.

31.03.2020	105 kg	107 kg	-2 kg
-------------------	---------------	---------------	--------------

Die Kontrolle zeigt, dass das geplante Teilergebnis nicht erreicht wurde. Nun muss man sich fragen warum? Und eventuell gegensteuern. Bspw. erhöhen Sie die Dauer der Spaziergänge von 30 auf 45 Minuten.

30.04.2020	101 kg	103 kg	-2 kg
-------------------	---------------	---------------	--------------

Die Tendenz geht in die richtige Richtung. Aber wieder wurde das vorgekommene Teilziel nicht erreicht. Die Planung wird an der einen oder anderen Stelle angepasst. Sie nehmen bspw. ein kleines Gymnastikprogramm in Ihre Planung auf.

31.05.2020	98 kg	99 kg	-1 kg
-------------------	--------------	--------------	--------------

Das Ziel wurde leicht verfehlt. Aber die Abweichung hat sich verringert. Die Anpassungen wirken.

30.06.2020	94 kg	94 kg	0 kg
-------------------	--------------	--------------	-------------

Soll und Ist stimmen überein. Es besteht kein Bedarf an Anpassungen.

31.07.2020	90 kg	89 kg	+1 kg
-------------------	--------------	--------------	--------------

Das Ziel ist erreicht bzw. konnte besser als geplant erreicht werden. Vielleicht nehmen Sie sich nun ein neues Ziel vor oder genießen Ihren Erfolg.

(Angaben nur beispielhaft!)

Gründe für Abweichungen analysieren

Stellen Sie größere Abweichungen der tatsächlich gemessenen Kennzahl(en) zu denen, die Sie geplant haben, fest, dann müssen Sie die einzelnen Maßnahmen genauer analysieren. Nicht immer muss gleich die komplette Strategie geändert werden. Oft ist es ausreichend die Art der Umsetzung zu überdenken. Z.B. könnte Joggen der falsche Sport und ein Wechsel zu Schwimmen besser sein.

Schauen Sie, welche Messgrößen die auffälligsten Abweichungen aufweisen und warum. Damit kommen wir zum letzten Management-Tool: Der **5-W-Methode**. Diese Methode hilft Ihnen, die wahre Ursache für ein Problem zu erkennen und zu beseitigen.

Finden Sie heraus, was die Stolpersteine auf dem Weg zu Ihrem persönlichen Ziel sind. Was hält Sie davon ab, endlich Ihre Ziele erfolgreich zu erreichen? Sobald Sie das wissen, können Sie aktiv werden und die Barrieren beseitigen.

Zum Schluss

Ich hoffe, dass Sie in diesem Workbook einige für Sie nützliche Werkzeuge gefunden haben, um Ihre gesetzten Ziele erfolgreich zu realisieren. Beachten Sie dabei, dass Ziele zu setzen und den Weg dorthin zu planen, der leichtere Teil der Übung ist.

Legen Sie daher besonderen Wert auf eine **konsequente Umsetzung** Ihrer Planung. An der Umsetzung scheitern die meisten Vorhaben. Nehmen Sie sich daher immer wieder und regelmäßig Zeit, um die erreichten Planungsschritte zu überprüfen. Wenn Sie dabei die grundsätzliche Struktur des Management-Regelkreises im Blick behalten, sollten Sie erfolgreich vorankommen.

Versuchen Sie bei der Planung und der Umsetzung genau zu arbeiten und die Ihnen wichtigen Aspekte klar zu beschreiben und zu terminieren. Lari-fari hilft Ihnen nicht weiter – im Gegenteil. Das hält auf und bringt Sie von Ihrem eigentlichen Ziel ab.

Und natürlich brauchen Sie auch etwas Geduld. Abhängig vom Zeitraum der Zielerreichung und der Dimension des Ziels kann es sein, dass es manchmal sogar Jahre dauert, bis sich der Kreis schließt und Sie Ihr Ziel verwirklichen können. Auch bei der Anwendung der einzelnen Instrumente braucht es ein wenig Übung und Erfahrung. Und vor allem **Regelmäßigkeit**.

In diesem Sinn viel Erfolg bei der Suche, der Planung und der Umsetzung Ihrer persönlichen oder beruflichen Ziele. **Bleiben Sie dran!**

Stefan Mütz

Planen wie ein Profi!

So erreichen Sie sicher Ihre Ziele.

Workbook mit 10 Tools für eine erfolgreiche Planung und Umsetzung.

Sollte Ihnen dieses Workbook geholfen haben, dann freue ich mich, wenn Sie das Buch weiterempfehlen oder eine Bewertung bei Google, Amazon & Co. abgeben.

Bei Fragen, Anregungen oder Verbesserungsvorschläge schreiben Sie bitte einfach eine E-Mail an **info@markt-und-kunde.de**. Über Ihr Feedback und Ihre Erfahrungen freue ich mich.

Markt und Kunde

Stefan Mütz – Beratender Betriebswirt

Wissen, Seminare und Beratung rund um die Themen Unternehmensführung und Marketing für Existenzgründer, Selbstständige und kleine Unternehmen.

Gerne helfe ich Ihnen, Ihre Existenzgründung zu planen und umzusetzen. Von der ersten Idee bis hin zum fertigen Businessplan.

Weitere Infos und Kontakt unter: www.markt-und-kunde.de



Illustratorin Katharina Bertram zeichnet leidenschaftlich gern mit Bleistift, schubst Pixel und schwingt Vektoren. Unternehmen unterstützt sie dabei Ideen in charmante Bildwelten umzusetzen.

Infos und Kontakt:
www.bertram-illustration.de
hallo@bertram-illustration.de

