KOSMEIER CONSULTING
TURNING COMPLEXITY INTO ACTION

HABEN SIE SCHON EINE STOPP-LISTE?

Fortschritt scheitert selten an zu wenig Ideen. Er scheitert daran, dass nichts jemals aufhört.

EINE STRATEGIE ZEIGT SICH IN DEM, WAS SIE NICHT MEHR TUN.

Jede Initiative, die weiterläuft, bindet Aufmerksamkeit, Budget und Schlüsselpersonen, auch wenn sie längst nicht mehr zum Kern des Unternehmens passt. So wächst das Portfolio um alles, was jemals sinnvoll erschien, und das Wesentliche bekommt, was übrig bleibt. Die Frage ist deshalb nicht, was noch fehlt, sondern was weg kann.

WARUM STOPPEN SO SCHWER FÄLLT. VIER TYPISCHE HINDERNISSE:

A | Schon investiert
Das Vorhaben läuft weiter, weil bereits Geld und Zeit geflossen sind, nicht weil der erwartete Nutzen es rechtfertigt.
✓ Nur nach vorn rechnen: Was kostet das Weitermachen, und was bringt es noch?

B | Stoppen gilt als Scheitern
Wer ein Vorhaben beendet, riskiert sein Ansehen. Also läuft es weiter, nur mit weniger Kraft.
✓ Den Stopp als Führungsentscheidung etablieren, nicht als Fehlschlag des Teams.

C | Jeder verteidigt das Seine
Jeder Bereich begründet seine Initiativen gut. Ohne gemeinsame Kriterien entscheidet die Durchsetzungskraft.
✓ Ein Kriteriensatz für alle, Entscheidung in der Geschäftsführung statt in den Bereichen.

D | Der Stopp bleibt folgenlos
Freiwerdende Kapazität wird von der nächsten Initiative aufgesogen, das Portfolio schrumpft nie.
✓ Jeder Stopp bekommt ein Ziel: Wohin gehen Menschen, Zeit und Budget?

DER MASSSTAB: DER STOPP-TEST IN VIER FRAGEN.

Damit nicht Lautstärke entscheidet, wird jede Initiative an denselben vier Fragen geprüft. Gemacht wird nur, was alle vier besteht.

01 KERN
Passt es zu dem, wofür das Unternehmen steht und worin es besser ist?
Stoppsignal: Jedes Unternehmen könnte es tun.

02 KUNDENMEHRWERT
Löst es ein Problem, für das Kunden zahlen oder bleiben?
Stoppsignal: Kein Kunde würde es vermissen.

03 BEITRAG
Steht der Beitrag im Verhältnis zu Budget, Aufwand und Schlüsselpersonen?
Stoppsignal: Hohes Budget, unklarer Beitrag.

04 VOLLE UMSETZUNG
Sind Budget, Kapazität und Verantwortlicher für den vollen Umfang gesichert?
Stoppsignal: Es läuft nur mit gekürztem Umfang.

MACHEN ODER STOPPEN.

Es gibt nur zwei Antworten: zu 100 Prozent machen oder stoppen. Den Umfang zu halbieren, weil das Budget knapp ist, ist keine Lösung: Der Nutzen entsteht oft erst ab einer Mindestgröße, der Aufwand bleibt.

Das Ergebnis: Weniger Vorhaben, dafür die richtigen zu 100 Prozent umgesetzt und am Kern des Unternehmens.

WAS SOLLTEN SIE STOPPEN UND AUF WAS SOLLTEN SIE IHRE RESSOURCEN ZU 100% KONZENTRIEREN?

Genau bei dieser Frage setze ich an: Ich erarbeite mit Ihnen den Maßstab aus Kern, Kundenmehrwert, Beitrag und voller Umsetzbarkeit, bewerte Ihre Initiativen daran und bereite die Entscheidung vor: zu 100 Prozent machen oder stoppen. Danach baue ich die Routine auf, die das Portfolio schlank und dauerhaft fokussiert hält.



Timo Kosmeier
t.kosmeier@kosmeier-consulting.com