
Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Einleitung	15
Der S.A.U.-Prozess	19
Ursachen für Scheitern: Die 6 S.A.U.-Fallen	21
Wie sich die S.A.U.-Fallen auswirken	24
Die 8A-Umsetzungsmethode	27
Die 5 Doit-Erfolgsfaktoren: Ziel, Mensch, Umsetzung, Ergebnisse, Hindernisse	33
1A = AUFTRAG	37
Einleitung	38
1.1 Ziel – Was kann ich mit AUFTRAG erreichen?	39
1.2 Mensch – Wer kann was zu AUFTRAG beitragen?	39
1.3 Umsetzung – Wie gehe ich bei AUFTRAG konkret vor?	41
1.4 Ergebnisse – Was habe ich durch AUFTRAG messbar erreicht?	45
1.5 Hindernisse – Welche Einflüsse können AUFTRAG verhindern?	46
1.6 Aus der Praxis: Vertriebsentwicklung ohne klare Ziele	47
Short-Cuts zu AUFTRAG – Wissen, wohin ich will	48
2A = Analyse	51
Einleitung	52
2.1 Ziel – Was kann ich mit ANALYSE erreichen?	53
2.2 Mensch – Wer kann was zu ANALYSE beitragen?	54
2.3 Umsetzung – Wie gehe ich bei ANALYSE konkret vor?	55
2.4 Ergebnisse – Was habe ich durch ANALYSE messbar erreicht?	60
2.5 Hindernisse – Welche Einflüsse können ANALYSE verhindern?	63
2.6 Aus der Praxis: Mitarbeiterauswahl ohne sorgfältige Analyse	64
Short-Cuts zu ANALYSE – Das Ergebnisteam auswählen	65
3A = Adresse	69
Einleitung	70
3.1 Ziel – Was kann ich mit ADRESSE erreichen?	72
3.2 Mensch – Wer kann was zu ADRESSE beitragen?	73
3.3 Umsetzung – Wie gehe ich bei ADRESSE konkret vor?	74
3.4 Ergebnisse – Was habe ich durch ADRESSE messbar erreicht?	81

3.5	Hindernisse – Welche Einflüsse können ADRESSE verhindern?	83
3.6	Aus der Praxis: Akquise trotz Widerstände	83
	Short-Cuts zu ADRESSE – Betroffene zu Beteiligten machen	84
4A	= AKTIVITÄT	87
	Einleitung	88
4.1	Ziel – Was kann ich mit AKTIVITÄT erreichen?	88
4.2	Mensch – Wer kann was zu AKTIVITÄT beitragen?	89
4.3	Umsetzung – Wie gehe ich bei AKTIVITÄT konkret vor?	90
4.4	Ergebnisse – Was habe ich durch AKTIVITÄT messbar erreicht?	95
4.5	Hindernisse – Welche Einflüsse können AKTIVITÄT verhindern?	100
4.6	Aus der Praxis: Auftrag ohne konkrete Angaben	100
	Short-Cuts zu AKTIVITÄT – Wissen, was zu tun ist	101
5A	= ANTRIEB	105
	Einleitung	106
5.1	Ziel – Was kann ich mit ANTRIEB erreichen?	107
5.2	Mensch – Wer kann was zu ANTRIEB beitragen?	107
5.3	Umsetzung – Wie gehe ich bei ANTRIEB konkret vor?	108
5.4	Ergebnisse – Was habe ich durch ANTRIEB messbar erreicht?	118
5.5	Hindernisse – Welche Einflüsse können ANTRIEB verhindern?	120
5.6	Aus der Praxis: Gestalten statt Verwalten	120
	Short-Cuts zu ANTRIEB – Menschen zur Umsetzung bewegen	121
6A	= AUSFÜHRUNG	125
	Einleitung	126
6.1	Ziel – Was kann ich mit AUSFÜHRUNG erreichen?	126
6.2	Mensch – Wer kann was zu AUSFÜHRUNG beitragen?	127
6.3	Umsetzung – Wie gehe ich bei AUSFÜHRUNG konkret vor?	127
6.4	Ergebnisse – Was habe ich durch AUSFÜHRUNG messbar erreicht?	134
6.5	Hindernisse – Welche Einflüsse können AUSFÜHRUNG verhindern?	136
6.6	Aus der Praxis: Projektziel ohne gemeinsame Definition	136
	Short-Cuts zu AUSFÜHRUNG – Wissen, wie es zu tun ist	137
7A	= AUSRICHTUNG	141
	Einleitung	142
7.1	Ziel – Was kann ich mit AUSRICHTUNG erreichen?	142
7.2	Mensch – Wer kann was zu AUSRICHTUNG beitragen?	143
7.3	Umsetzung – Wie gehe ich bei AUSRICHTUNG konkret vor?	144
7.4	Ergebnisse – Was habe ich durch AUSRICHTUNG messbar erreicht?	148

7.5	Hindernisse – Welche negativen Einflüsse können AUSRICHTUNG verhindern? . .	149
7.6	Aus der Praxis: Konkurrierende Projekte	149
	Short-Cuts zu AUSRICHTUNG – Erfolgreich zum Ziel navigieren.	150
	8A = AUTOMATISIERUNG	153
	Einleitung	154
8.1	Ziel – Was kann ich mit AUTOMATISIERUNG erreichen?	154
8.2	Mensch – Wer kann was zu AUTOMATISIERUNG beitragen?	155
8.3	Umsetzung – Wie gehe ich bei AUTOMATISIERUNG konkret vor?	156
8.4	Ergebnisse – Was habe ich durch AUTOMATISIERUNG messbar erreicht?	161
8.5	Hindernisse – Welche Einflüsse können AUTOMATISIERUNG verhindern?	163
8.6	Aus der Praxis: Intervall-Umsetzungsmethode für Personalentwicklung.	164
	Short-Cuts zu AUTOMATISIERUNG – Verantwortung zur Selbststeuerung leben	165
	Nachwort	167
	Literatur	169
	Autoren	171
	Abbildungsverzeichnis	173