BLOG

DAS STOPPZIEL: DEIN WICHTIGSTES ZIEL IST EIN VERZICHT

4. Februar 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Eine tragfähige Zielarchitektur umfasst höchstens sechs Ziele und braucht ein Stoppziel, denn Strategie zeigt sich vor allem darin, was Du trotz kurzfristigem Gewinn nicht mehr tust.

Nach meiner Erfahrung setzen sich Unternehmen häufig strategische Ziele, die gegen die eigenen Werte arbeiten. Beispiel: Euer Wert heißt Qualität vor Tempo. Und dann setzt Du das Ziel, mehr Aufträge pro Woche abzuarbeiten. Die beiden widersprechen sich – jetzt wird aufs Tempo gedrückt, und die Qualität rutscht durch.

Die Folge: Du nimmst Deinem Team durch die Ziele genau die Verhaltenssicherheit wieder weg, die Du mit Vision, Mission und Werten aufgebaut hast. Mehr Aufträge oder mehr Qualität – was denn nun? Also landet die Frage wieder bei Dir, und Du bist wieder die Feuerwehr. Die Lösung ist eine präzisere Formulierung: mehr Aufträge pro Woche, aber keinesfalls unter Opferung unserer Qualitätsstandards. Dann funktioniert es.

Damit das System steht, brauchst Du eine Zielarchitektur – im Maximum etwa sechs Ziele:

1. **Ein bis zwei Ergebnisziele:** Was soll messbar besser werden?

2. **Zwei bis vier Treiberziele:** Welche Fähigkeiten und Prozesse machen das möglich – messbar?
3. **Ein Stoppziel:** Womit hören wir auf, auch wenn es kurzfristig Geld bringt?

Das Stoppziel ist das wichtigste der sechs. Es ist der Lackmustest für die Ernsthaftigkeit Deiner Strategie. Denn Fokus und Strategie sagen nicht in erster Linie, was Du tust – sie beschreiben vor allem, was Du nicht tust. Und erst das Stoppziel zwingt Dich dazu, Dinge wirklich zu lassen.

Die Kontrollfrage für jedes einzelne Ziel: Kann ich dieses Ziel erreichen, ohne unsere definierten Werte zu verletzen? Wenn nein, hast Du ein schlechtes Ziel formuliert. Dann bau es neu.

Deine Strategie erkennst Du nicht an dem, was Du tust. Du erkennst sie an dem, was Du nicht mehr tust – obwohl es Geld bringt.

> Das ganze Betriebssystem – Vision, Mission, Werte und die komplette Zielarchitektur – gibt es in **Folge 11** von Chefsache Krise: „Die Strategie-Lücke: Warum dein Leitbild dich täglich bares Geld kostet" – Jetzt anhören.

Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn