

Der Erfolgs-Finder

Wie Sie aus Aufgaben belegbare Ergebnisse machen — in 30 Minuten.

Die meisten Lebensläufe beschreiben Aufgaben. „Verantwortlich für...“, „zuständig für...“. Doch überzeugend wird ein Lebenslauf erst, wenn er zeigt, welche Wirkung Sie hatten.

Dieses Arbeitsblatt hilft Ihnen, genau diese Wirkung sichtbar zu machen — auch dann, wenn Sie glauben, keine belegbaren Zahlen zu haben.

Der wichtigste Grundsatz

Messbar heißt nachvollziehbar — nicht zwingend beziffert.

Harte Zahlen sind stark. Aber sie sind nicht die einzige Form von Beleg.

- **Ein veränderter Zustand ist ein Beleg.**
- **Die Anerkennung Dritter ist ein Beleg.**
- **Die Dimension Ihrer Verantwortung ist ein Beleg.**

Schritt 1 — Jede Aussage prüfen

Gehen Sie Ihren Lebenslauf Zeile für Zeile durch. Stellen Sie an jede Aussage die ZDF-Frage:

Die ZDF-Frage

- **Zahl:** Lässt sich eine Größe, Menge oder Summe ergänzen?
- **Daten:** Lässt sich ein Zeitraum, eine Frequenz oder ein Anteil nennen?
- **Fakten:** Lässt sich ein konkreter, überprüfbarer Beleg anfügen?

Fällt Ihnen etwas ein — ergänzen Sie es sofort.

Fällt Ihnen nichts ein — weiter zu Schritt 3.

Schritt 2 — Aus Aufgabe wird Ergebnis

So sieht die Umwandlung in der Praxis aus:

Aufgabe (vorher)	Belegbares Ergebnis (nachher)
Verantwortlich für Prozessoptimierung	Durchlaufzeiten um 30 % reduziert, 1,2 Mio. € jährliche Einsparung
Zuständig für Teamführung	Team von 6 auf 14 aufgebaut, Fluktuation halbiert
Leitung von Kundenprojekten	12 Projekte à 0,5–2 Mio. € termintreu abgeschlossen
Mitarbeit an Digitalstrategie	Rollout in 3 Ländern verantwortet, 400+ Nutzer angebunden
Betreuung von Key Accounts	Umsatz der Top-5-Kunden in 2 Jahren um 18 % gesteigert

Beispielwerte — ersetzen Sie sie durch Ihre echten Zahlen.

Schritt 3 — Wenn keine Zahl da ist: die 3 Wege

Kein Prozentwert zur Hand? Dann fördert fast immer eine dieser drei „Brillen“ ein Ergebnis zutage, das vorher „nicht da“ war.

1 Vorher – Nachher (Zustand)

Wie sah die Situation aus, als Sie übernahmen — und wie, als Sie gingen? Der Unterschied ist Ihr Ergebnis, auch ohne Prozentwert.

Leitfragen:

- Was war kaputt, unklar oder ineffizient, als ich begann?
- Was funktionierte am Ende besser — und woran war das erkennbar?
- Was wäre passiert, wenn ich nichts getan hätte?

Beispiel: „Übernahm ein zerstrittenes Team — nach einem Jahr die niedrigste Fluktuation der Abteilung.“

2 Anerkennung Dritter (Fremdbeleg)

Wer Verantwortung dazubekommt, hat geliefert. Externe Anerkennung ist ein Beleg, den niemand anzweifelt.

Leitfragen:

- Wurde mir zusätzliche Verantwortung oder ein Sondermandat übertragen?
- Wurde ich befördert, in Gremien geholt oder ein Projekt übergeben?
- Gab es Lob von Kunden, Vorgesetzten oder Partnern — und wofür konkret?

Beispiel: „Vom Vorstand für die kritische Post-Merger-Integration angefragt. · In den konzernweiten Steuerkreis Digitalisierung berufen (8 von 400 Führungskräften).“

3 Reichweite & Verantwortung (Dimension)

Ordnet Ihre Arbeit ein. „Projektleitung“ kann alles zwischen 10.000 und 10 Mio. Euro bedeuten — die Dimension entscheidet, wie Sie wahrgenommen werden.

Leitfragen:

- Wie groß war mein Team, mein Budget, mein Verantwortungsbereich?
- Über wie viele Standorte, Länder oder Schnittstellen lief meine Arbeit?
- Wie kritisch war das, wofür ich zuständig war, fürs Geschäft?

Beispiel: „Verantwortung für ein Budget von 4,5 Mio. Euro und ein Team von 18 Mitarbeitenden in 3 Ländern.“

Bei einer Initiativbewerbung

Die Ergebnisse dieser „Brillen“-Analyse sind auch die Basis für ein Anschreiben bei einer Initiativbewerbung (Darstellung Problem-Hypothese; mehr dazu siehe in meinem How-To „Nicht suchen — zielen: Die Initiativbewerbung“)

- **Fragen Sie sich: Welche dieser Punkte löst ein Problem, das Ihr Zielunternehmen gerade hat?**

Schritt 4 — An welche Stellen die Belege gehören

Zum Schluss verteilen Sie Ihre Ergebnisse gezielt über den Lebenslauf. Als Faustregel:

- In jüngere, relevante Positionen: ein bis drei sichtbare Ergebnisse — nicht nur Aufgaben.
- Bei Stationen, die länger als 10 Jahre zurückliegen: Ergebnisse nur nennen, wenn sie direkt auf Ihr aktuelles Karriereziel einzahlen.
- Faustregel gegen Überladung: mehr Belege sind nicht besser — die richtigen, für die Stelle relevanten sind besser.

→ Ergebnisse überall dort, wo Ihre Aussage sonst beliebig groß oder klein wirken könnte (Bsp. Projektleitung).

Ihr nächster Schritt

Nehmen Sie eine Station aus Ihrem Lebenslauf und wenden Sie alle 3 Wege darauf an. Sie werden überrascht sein, wie viel sichtbar wird, das vorher unsichtbar war.

Sie waren nicht einfach da. Sie haben gewirkt — machen wir es sichtbar.