



# Das PAKO Prinzip

Mit PAKO strukturieren Sie als Selbständige(r) Ihre Wochenarbeitszeit.  
Sie planen, wofür Sie die begrenzte Ressource «Zeit» einsetzen.

### Mit dem PAKO Prinzip zu mehr Erfolg

Als Selbständige(r) – und oft auch als Teil einer kleinen Organisation – ist man ja für alles verantwortlich. Vor allen Dingen immer auch gerade gleichzeitig. Stimmts?

Oft weiss man nicht so genau, was zuerst erledigt werden soll, was unbedingt heute noch ausgeführt werden muss, was noch ein wenig liegen bleiben darf...

Da tanzen einem die Stunden doch auf der Nase herum. Ist es nicht so? Und oft – das geht ganz unbewusst – schieben wir Aufgaben beiseite, die absolut lebensnotwendig sind. Ganz oben auf der Skala dieser hinten angestellten Aufgaben steht meist die Akquise – d.h. die Gewinnung von neuen Kunden.

**Mein Tipp, der schon vielen Kleinst- und Klein-Unternehmern geholfen hat, denen es genauso oder ähnlich erging: Das PAKO Prinzip**

Zeit haben ja alle gleich viel. Wichtig ist, was man daraus macht! Und die meisten Menschen – gerade freischaffende Selbständige – sind bedeutend erfolgreicher, sobald sie nach einem strukturierten Plan arbeiten.

Erinnern Sie sich an die Stundenpläne aus der Schulzeit? Die einen mögen Mathematik nicht, die anderen ein Sprachfach wie Deutsch oder Englisch, oder sonstwas. Aber – es stand auf dem Stundenplan – also hat man sich darauf vorbereitet, ist hingegangen und hat es durchgezogen.

Wir sind zwar nicht mehr in der Schule, und unsere Fächer als Unternehmer(in) sind andere. Genau genommen sind es vier Fächer, und diese heißen **PAKO** (gut zu merken). **Mit PAKO strukturieren Sie als Selbständige(r) Ihre Wochenarbeitszeit. Sie planen, wofür Sie die begrenzte Ressource «Zeit» einsetzen.**

## **Prozesse.**

**P** Das was Sie tun, und wofür Sie von Kunden bezahlt werden. Beispiel: Maschine bauen, Vortrag halten, Broschüre entwerfen...

## **Akquise.**

**A** Neues Geschäft tätigen: via Telefon, persönlicher Besuch, auf Messen und Veranstaltungen, in Businessportalen...

## **Konzepte.**

**K** Das was Sie tun, um «marktfähig» zu bleiben. Beispiel: neue Produkte entwerfen, eigene Weiterbildung, eigenes Marketing...

## **Organisation.**

**O** Das was Sie tun, um Ihr Geschäft am Laufen zu halten. Beispiel: Buchhaltung führen, Rechnungen schreiben, Computer kaufen...

**Mein Tipp für Ihre Akquise: Wieviel Zeit Sie in der Woche auch immer für Prozesse, Konzepte und Organisation einplanen; 2 mal (am besten je 1 – 2 Stunden) muss Akquise-Zeit in Ihrem Kalender eingetragen sein. Dann wird sich Ihr Unternehmenserfolg positiv entwickeln.**

Weiterhin viel Erfolg wünscht Ihnen – Mathias Hartmann