

Wissen auf den Punkt gebracht.



30 MINUTEN

Zahlen lebendig präsentieren

Viola Restle

GABAL

30 Minuten
**Zahlen lebendig
präsentieren**

Viola Restle

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek. Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-96740-183-7

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Buddelschiff, Stuttgart – www.buddelschiff.de
Lektorat: ArsVocis – Anna Ueltgesforth, Amorbach
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

© 2022 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autorin noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

www.gabal-verlag.de
www.gabal-magazin.de
[www.twitter.com/gabalbuecher](https://twitter.com/gabalbuecher)
www.facebook.com/gabalbuecher
www.instagram.com/gabalbuecher

Wissen auf den Punkt gebracht

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt zu dem Thema, das Sie besonders interessiert.
- **Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.**
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.

Inhalt

Vorwort	7
1. Die Grundlagen – das braucht jede Präsentation	11
Den Zahlen Sinn geben	12
Ihr Publikum im Fokus.....	15
Komplex geht auch einfacher	19
2. Zahlen sichtbar machen	25
Charts – so funktionieren sie auch.....	26
PowerPoint – vom Fluch zum Segen	37
Flipchart – mit wenigen Mitteln viel Wirkung.....	46
3. Zahlen merkbar machen	51
Im Gedächtnis bleiben mit Bildern	52
Emotional werden mit Geschichten.....	58
Neugier wecken mit Rätseln.....	65
4. Zahlen Struktur geben	71
Präsentieren Sie Ihre Inhalte schlüssig.....	72
Machen Sie Ihrem Publikum den Mund wässrig	77
Bleiben Sie in guter Erinnerung	84

Fast Reader	88
Die Autorin	92
Quellenverzeichnis und empfohlene Literatur	93
Begriffsdefinitionen und Abkürzungen.....	94
Register	95

Bevor es losgeht:

Für Leser oder Leserinnen – oder doch für beide?

Ich lese zu gerne, um meinen Lesefluss ständig durch Gender-Sternchen oder „Binnen-Is“ unterbrechen zu lassen (obwohl ich Letzteres auch ganz charmant finde).

Ich bin zu sehr Emanze, um mit einem lapidaren „An alle Frauen: Fühlt euch mit der männlichen Ansprache doch einfach mit gemeint“ leben zu können.

Ich schätze meine männliche Leserschaft zu sehr, um diese mit der umgekehrten Version, der durchgehend weiblichen Ansprache, vor den Kopf zu stoßen und vielleicht auch zu überfordern.

Daher habe ich mich entschieden, in den Kapiteln zwischen der weiblichen und männlichen Ansprache abzuwechseln. Und die Leserinnen bzw. Leser sind in den jeweils anderen Kapiteln tatsächlich mit gemeint. Ich lade Sie ein, das einfach auszuprobieren: Fühlen Sie sich dadurch von den einzelnen Kapiteln mehr oder weniger angesprochen? Fühlt sich die direkte Ansprache anders an als die in den „Mitgemeint-Kapiteln“?

Vorwort

Ich liebe Excel – Sie auch? Eine Gewinn- und Verlustrechnung oder eine Bilanz analysiere ich natürlich immer in Excel. Dort kann ich mir ganz einfach zusätzlich Kennzahlen errechnen – und entsprechend ergänzen. Das sind alles wichtige Informationen: Wie hat sich der Umsatz pro Kopf entwickelt? Sind die durchschnittlichen Personalkosten gestiegen? Wie hoch ist das Umsatzwachstum in Prozent gegenüber dem Vorjahr? Wie entwickelt sich mein Rohertrag in Prozent vom Umsatz? Diese wichtigen Erkenntnisse wollen Sie Ihren Zuhörerinnen natürlich nicht vorenthalten. Und – oh Wunder – diese passen (mit etwas Verkleinern) genau auf eine PowerPoint-Folie. Die Sie dann genau so in Ihrer Präsentation zeigen. Ja, ich gebe zu: So habe ich auch jahrelang präsentiert. Doch das kann nicht funktionieren. Denn in diesem Moment verlieren Sie Ihr Publikum. Mit einer Tabelle setzen Sie Ihren Zuhörerinnen eine unglaubliche Fülle von Informationen vor. Und provozieren damit zwei ganz unterschiedliche Reaktionen.

Bei den Fachfremden

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem netten Fischrestaurant an der Costa Brava und fragen die Kellnerin, was es zu essen gibt. Sie deutet auf eine große schwarze, mit Kreide beschriebene Schiefertafel und sagt: „Das ist unser Tagesangebot.“ Ihnen kommt das Ganze aber spanisch vor: Sie brauchen jemanden, der es Ihnen übersetzt.

So geht es Ihrem wenig zahlenaffinen Publikum auch – dieses überfordern Sie mit Ihrer Tabelle, es versteht nicht, was Sie damit sagen wollen. Für dieses müssen Sie übersetzen: „**Was sagen meine Zahlen?**“ Und genauso, wie für Sie die Schiefertafel im Restaurant unnützlich ist, ist es hier Ihre Tabelle – die können Sie genauso gut weglassen.

Bei fachkundigem Publikum

Sie denken: Das macht mehr Spaß, die verstehen wenigstens etwas von der Materie. Doch freuen Sie sich nicht zu früh, hier tritt ein entgegengesetzter Effekt ein. Kehren wir wieder in das nette Fischrestaurant zurück. Zum Glück gibt es auch eine englische Speisekarte. Sie haben also erfolgreich bestellt und freuen sich auf die leckere Fischsuppe, die vor Ihnen steht und verlockend duftet. Mit genussvollem Seufzen tauchen Sie den Löffel in die Suppe und lassen sich ein Stück Lachs auf der Zunge zergehen ... Da kommt bereits die Kellnerin und räumt die Suppe wieder ab, da das Restaurant gleich schließt.

Ging es Ihnen schon mal so bei einer Präsentation? Ihre CFO präsentiert die strategische Planung. Sie vertiefen sich sofort in die Entwicklung der Personalkosten, rechnen das durchschnittliche Gehalt pro Kopf aus und überlegen, welchen Effekt der geplante neue Standort in Asien hat ... Da zeigt sie schon wieder die nächste Folie. Denn sie hatte nur ein paar Umsatzzahlen kommentiert, von denen Sie nichts mitbekommen hatten, da Sie am Kopfrechnen waren. Das ist für beide Seiten unbefriedigend.

Dem fachkundigen Publikum setzen Sie mit Ihrer Tabelle eine Spielwiese vor, auf die es sich stürzt und anfängt zu analysieren. Sie verlieren in diesem Moment die Kontrolle, denn Sie wissen nicht, was Ihre Zuhörerinnen gerade betrachten – Sie wissen nur eines: dass sie Ihnen nicht mehr zuhören. Diesem Publikum müssen Sie vermitteln: „**Welche Zahlen sind mir wichtig?**“ Das geht aber nur, wenn es Ihnen zuhört – deshalb lassen Sie Ihre Tabellen besser weg.

Eigentlich gibt es noch eine dritte Gruppe: diejenigen, die Ihre Zahlen gar nicht lesen können, da sie entweder die Brille vergessen haben oder zu weit hinten im Raum sitzen, um Schriftgröße elf noch entziffern zu können (die Tabelle muss ja auf eine Folie passen). Diese Gruppe wird sich in Luft auflösen – sobald Sie Tabellen aus Ihren Präsentationen verbannen.

Die schlechte Nachricht: Wir haben es hier mit zwei vollkommen unterschiedlichen Fragestellungen zu tun. Die gute Nachricht: Dennoch funktioniert für beide Gruppen derselbe Lösungsansatz, denn Ihre Präsentation muss beide Fragen beantworten. Wie das funktioniert, erfahren Sie in den folgenden Kapiteln.