

# Das Pareto-Prinzip oder die 80/20-Regel



[Wissensmanagement](#) » Diese Seite gehört zur [Werkzeugsammlung](#) der Wiki-Abteilung [Werkzeuge](#) und wird im [Archiv](#) abgelegt. Thematisch kann sie dem Abschnitt [Methodik der Mediation](#) des [Fachbuchs](#) zugeordnet werden. Beachten Sie bitte auch folgende, damit zusammenhängende Seiten:

[Werkzeuge](#) [Pareto-Prinzip](#) [Pareto-Effizienz](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

---

Das Pareto-Prinzip beschreibt eine Ungleichverteilung, bei der eine kleine Anzahl von Inputs für einen Großteil der Outputs verantwortlich ist. Das Prinzip besagt, dass nur ein kleiner Prozentsatz an Aufwand oder Ressourcen einen Großteil des Erfolgs oder der Ergebnisse herbeiführt. Das Pareto-Prinzip ist auch unter dem Begriff der 80/20-Regel bekannt.

## Ursprung

Diese Regel wurde nach dem italienischen Ökonomen Vilfredo Pareto benannt. Pareto entdeckte das Prinzip im späten 19. Jahrhundert, als er die Verteilung des Reichtums in Italien untersuchte. Er stellte fest, dass etwa 80% des Reichtums in Italien von etwa 20% der Bevölkerung gehalten wurden. Später wurde dieses Prinzip auf verschiedene Bereiche übertragen, um die Ungleichverteilung von Ursachen und Wirkungen zu beschreiben.

## Abgrenzung zur Pareto-Effizienz

Der Begriff *Pareto-Effizienz*, der auch als *Pareto-Optimalität* bekannt ist, kam auch mit den Arbeiten von *Pareto* zur Wohlfahrtsökonomie auf. Sowohl das Pareto-Prinzip wie die Pareto-Effizienz haben sich zu zwei zentralen Konzepten in der Wirtschaftswissenschaft und in der Spieltheorie entwickelt. Die Begriffe *Pareto-Prinzip* und *Pareto-Effizienz* werden oft miteinander verwechselt. Deshalb ist eine Klarstellung angebracht. Der Unterschied liegt im Folgenden: Während sich das Pareto-Prinzip auf die **Ungleichverteilung** von Ursachen und Wirkungen konzentriert und verwendet wird, um Effizienz zu maximieren und Ressourcen optimal zu nutzen, konzentriert sich die Pareto-Effizienz auf die **optimale Verteilung** von Ressourcen und die Effizienz von Entscheidungen, bei denen keine Verbesserung für eine Person möglich ist, ohne eine andere Person schlechter zu stellen.<sup>1</sup>

## Anwendungsbereiche

Das Pareto-Prinzip findet Anwendung in vielen verschiedenen Bereichen, darunter:

### Wirtschaft und Management

In Unternehmen wird oft festgestellt, dass 80 % des Umsatzes von 20 % der Kunden oder Produkte stammen. Ebenso können 80 % der Probleme in einem Unternehmen auf 20 % der Ursachen zurückgeführt werden.

### Qualitätsmanagement

Im Qualitätsmanagement wird das Pareto-Prinzip verwendet, um die wichtigsten Ursachen von Qualitätsproblemen zu identifizieren. Dies hilft dabei, Ressourcen effizient zu nutzen, um die größten Probleme zu lösen.

### Softwareentwicklung

In der Softwareentwicklung wird oft festgestellt, dass 80 % der Fehler in einem Programm auf 20 % des Codes zurückzuführen sind. Dies hilft Entwicklern, sich auf die kritischen Teile des Codes zu konzentrieren.

### Persönliche Produktivität

Individuen können das Pareto-Prinzip nutzen, um ihre Zeit und Energie effizienter zu nutzen. Sie können identifizieren, welche 20 % ihrer Aktivitäten 80 % ihrer Ergebnisse liefern und sich auf diese konzentrieren.

[Beispiel 16804](#) - Ein Unternehmen stellt fest, dass 80% seines Umsatzes von 20% seiner Kunden stammen. Durch gezielte Marketingmaßnahmen für diese 20% der Kunden kann das Unternehmen seinen Umsatz erheblich steigern. Ein Projektmanager identifiziert, dass 80% der Projektverzögerungen auf 20% der Aufgaben zurückzuführen sind. Durch Fokussierung auf diese kritischen Aufgaben kann das Projekt effizienter gesteuert

werden. Ein Arzt stellt fest, dass 80% der gesundheitlichen Probleme seiner Patienten auf 20% der Ursachen zurückzuführen sind. Durch gezielte Präventionsmaßnahmen für diese 20% der Ursachen kann die Gesundheit der Patienten erheblich verbessert werden.

## Pareto-Prinzip als Werkzeug in der Mediation

Das Pareto-Prinzip oder die 80/20-Regel ist ein nützliches Werkzeug, um die Ungleichverteilung von Ursachen und Wirkungen zu verstehen. Die 80/20-Regel kann auch ein wertvolles Werkzeug in der Mediation sein, um Konflikte effizienter zu lösen und die wichtigsten Ursachen von Streitigkeiten zu identifizieren. Laut *Mistral* ergeben sich in der Mediation folgende Anwendungsmöglichkeiten:<sup>2</sup>

### Identifikation der Hauptursachen

In vielen Konflikten gibt es oft eine kleine Anzahl von Kernproblemen, die für einen Großteil der Spannungen verantwortlich sind. Es macht Sinn, den [Konfliktmotor](#) aufzuspüren und den treibenden Konflikt herauszuarbeiten. Wenn er geklärt ist, fallen viele andere Konflikte in sich zusammen.

### Priorisierung der Themen

In einer Mediation gibt es oft viele Themen, die besprochen werden müssen. Das Pareto-Prinzip kann helfen, diese Themen zu priorisieren, indem es die 20% der Themen identifiziert, die für 80% der Konflikte verantwortlich sind. Wenn die Themen nach der Mediationstheorie an die Konflikte angepasst sind, hilft das [Priorisierungskonzept](#), den Konflikt herauszufiltern, der die effizienteste Konfliktbearbeitung ermöglicht.

### Ressourcenmanagement

Mediation kann zeit- und ressourcenintensiv sein. *Mistral* meint, dass Mediatoren durch die Anwendung des Pareto-Prinzips ihre Zeit und Ressourcen effizienter nutzen können, indem sie sich auf die wichtigsten Aspekte des Konflikts konzentrieren und weniger wichtige Details zurückstellen. Die [Mediationstheorie](#) legt es nahe, einfach die Mediation anzuwenden.

### Lösungsorientierte Ansätze

*Mistral* meint auch, dass das Pareto-Prinzip helfen kann, lösungsorientierte Ansätze zu entwickeln, indem sich die Parteien auf die 20% der Lösungen konzentrieren, mit denen sich die 80% der Probleme lösen können. Die Mediation hat ihre eigenen Handlösungen herauszufiltern. Sie geht dabei in die Vollen. Die Konzentration auf 20% der Lösungen würde eine Selektion erfordern, die sich als sehr gefährlich erweisen kann. Außerdem führt dieses Denken in die Lösung hinein, während die Mediation das Denken von der Lösung zumindest zunächst gerade fernhalten will. Eine Auswahl von Lösungsvorschlägen kommt im Rahmen der Bewertung in der vierten Phase vor. Hier konnte daran gedacht werden, dass das Pareto Modell als Auswahlkriterium herangezogen wird. Wahrscheinlich erübrigt diese Bewertungsmethode jedoch die Heranziehung des Pareto-Prinzips.

### Konfliktanalyse

*Mistral* meint schließlich, dass das Pareto-Prinzip in der Analysephase der Mediation verwendet werden kann, um die wichtigsten Faktoren zu identifizieren, die zum Konflikt beitragen. Zuverlässiger wäre es, sich an den Kriterien zu orientieren, die eine [Konfliktanalyse](#) ausmachen.

## Bedeutung für die Mediation

Das Pareto-Prinzip ist ein mächtiges Werkzeug, das in der Mediation mehr oder weniger automatisch verwertet wird, um Konflikte effizienter zu lösen und die wichtigsten Ursachen von Streitigkeiten zu identifizieren. Die Frage ist stets, wie die leistungstragenden 20% zu identifizieren sind. Hier scheint es vielversprechender zu sein, der [Mediationslogik](#) zu folgen. Das Pareto-Prinzip könnte aber ein Erklärungsmodell sein, das den Parteien hilft, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.<sup>3</sup>

→ [Pareto-Effizienz](#) ↑ [Zum Archiv](#)

Hinweise und Fußnoten

---

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2024-11-28 10:50 / Version .

Alias: [80/20-Regel](#)

Siehe auch: [Verfahrensverzeichnis](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

- 1 Die Pareto-Effizienz wird im Beitrag über die [Spieltheorie](#) erörtert
- 2 Siehe [Mistral](#) - 2024-11-28, Recherche am 28.11.2024
- 3 Siehe z.B. den Diskussionsbeitrag [Sie gehen nicht auf das Thema ein!](#)