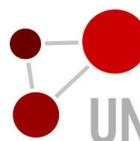


Jahresplanung 2022



I Grundmotive und Vision

Die Erarbeitung der Antworten auf die folgenden Fragen ist kein Teil der Jahresplanung, sondern dient allein der Fokussierung und Einstimmung.

I.1 Welches sind die 3 bis 5 wichtigsten Grundmotive/Werte, die ich in meinem Unternehmen verwirklichen will?

I.2 Für welches zentrale Grundmotiv steht mein Unternehmen (bei Kunden, Mitarbeiter, Öffentlichkeit)? (nur ein einziges Motiv!)

I.3 Welche Kundengruppe/Zielgruppe liebe ich?

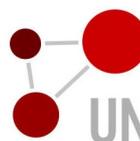
I.4 Warum wird es für die Welt in 30 Jahren (alternativ 150 Jahren) einen Unterschied machen, dass mein Unternehmen existiert?

I.5 Welche nutzenorientierte Vision habe ich also?

I.6 Wie viele Kunden sollen in 1 Jahr von meinem Unternehmen bedient werden?

I.7 Wie lautet meine Vision in max. 7 Worten?

I.8 Wie sieht mein Unternehmen in 30 Jahren aus?



II Jahresplanung Unternehmen

II.1 Grundmotiv und Vision

II.1.1 Welches Ereignis im vergangenen Jahr war der größte Schritt, um meiner Vision näher zu kommen?

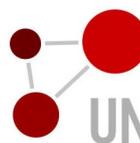
II.1.2 Bei welchem Ereignis im vergangenen Jahr kamen meine Grundmotive und vor allem mein eines zentrales Grundmotiv am deutlichsten zum Ausdruck? (kurze Geschichte)

II.1.3 Was tue ich im nächsten Jahr, um meine Grundmotive und die Vision noch klarer herauszuarbeiten?

II.1.4 Was tue ich im nächsten Jahr, um meine Grundmotive und die Vision stärker im Unternehmen zu verankern?

II.1.5 Was tue ich im nächsten Jahr, um meine Werte und die Vision meinen Kunden und meinem Umfeld bekannter zu machen und meine Glaubwürdigkeit zu steigern?

II.1.6 Wie Sorge ich dafür, dass wir im Bewusstsein unserer Zielgruppe das einzige Unternehmen unserer Branche sind, das für meine Werte und Vision steht?



II.2 Strategie und Positionierung

II.2.1 Klarheit in der Strategie

II.2.1.1. Welche Kundengruppe liebt uns am meisten?

II.2.1.2. Warum oder wofür liebt uns diese Gruppe?

II.2.1.3. Welche Kundengruppe liebe ich am meisten?

II.2.1.4. Warum liebe ich diese Gruppe? (und was hat das mit meinem Grundmotiv zu tun?)

II.2.1.5. Was ist das drängendste Problem/der größte Wunsch dieser Gruppe(n)?

II.2.1.6. Nur bezogen auf diese Gruppe(n) und Wünsche:

II.2.1.6.1Wo liegen unsere Stärken?

II.2.1.6.2Wo liegen unsere Schwächen?

II.2.1.6.3Welches genau ist die Verbindung zu meinen Werten und meiner Vision?

II.2.1.7. Was werde ich im nächsten Jahr tun, um für diese Gruppe(n) der beste wahrgenommene Problemlöser zu werden?

II.2.1.8. Was können wir, bezogen auf diese Kundengruppen und diese Probleme im nächsten Jahr, bieten, was nur wir bieten? Wo sind wir also im nächsten Jahr für diese Gruppe bei diesem Problem anders als alle anderen?

II.2.2 Entwicklung der strategischen Kompetenz

II.2.2.1. Was tue ich im nächsten Jahr, um die Kenntnisse über Strategieentwicklung und Positionierung im Unternehmen zu vertiefen?

II.2.2.2. Was tue ich im nächsten Jahr, um den Kontakt aller Mitarbeiter zu den obigen Gruppen zu intensivieren (und damit unser Wissen über diese Kunden zu erhöhen)? Welchen Anteil der Arbeitszeit sollen meine Mitarbeiter im Schnitt im direkten Kontakt mit dem Kunden verbringen?

II.2.2.3. Was tue ich im nächsten Jahr, um meine Strategie kontinuierlich weiter zu entwickeln?

II.3 **Externe Energie**

II.3.1 Mitarbeiter

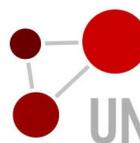
II.3.1.1. Welche Mitarbeiter will ich im nächsten Jahr gewinnen?

II.3.1.2. Wie entwickle ich meine Mitarbeitergewinnung weiter, um sicherzustellen, dass ich nur die Mitarbeiter gewinne, die hinter meinen Werten stehen, die die richtige Einstellung haben und die von dem, was wir machen, begeistert sind?

II.3.1.3. Was tue ich, um vorhandene Mitarbeiter zu entwickeln?

II.3.2 Finanzen

II.3.2.1. Wie viel externes Kapital benötige ich im nächsten Jahr, um mein Unternehmen weiter zu entwickeln?



II.3.2.2. *Warum sollte mir jemand dieses Kapital zur Verfügung stellen (was für einen Nutzen hat er davon)? Und wer könnte dies sein?*

II.3.2.3. *Was tue ich, um diese Person/Institution als Kapitalgeber zu gewinnen?*

II.3.3 Öffentlichkeit

II.3.3.1. *Welche Maßnahmen ergreife ich im nächsten Jahr, um unsere Bekanntheit zu steigern?*

II.3.3.2. *Welche Maßnahmen ergreife ich im nächsten Jahr, um unser Ansehen bei unserer Zielgruppe und dem Umfeld unserer Zielgruppe zu erhöhen?*

II.3.3.3. *Welche Maßnahmen ergreife ich im nächsten Jahr, damit ich von Experten unterstützt werde? (Wikipedia-Prinzip)*

II.3.4 Partner/Lieferanten

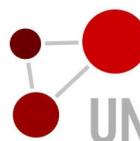
II.3.4.1. *Wo werde ich meine Partner und Lieferanten unterstützen?*

II.3.4.2. *Was kann ich an unsere Partner/Lieferanten auslagern?*

II.3.4.3. *Was tue ich, damit unsere Partner/Lieferanten uns an den Stellen unterstützen, die für unsere Kunden und uns wichtig sind?*

II.3.5 Organisation und Führungsprinzipien?

II.3.5.1. *Welche Führungsprinzipien habe ich?*



II.3.5.2. Was kann ich tun, um diese noch besser im Unternehmen zu verankern?

II.3.5.3. Wie Sorge ich dafür, dass neu uns zufließende, Energie in die richtigen Bahnen gelenkt wird?

II.3.5.4. Was werde ich tun, um den Zusammenhalt und die Zusammenarbeit im nächsten Jahr zu verbessern?

II.4 Müllbeseitigung

20 Prozent aller Tätigkeiten bringen 80 Prozent aller Ergebnisse. Die wichtigste und zugleich schwerste Aufgabe ist, sich von den 80 Prozent zu trennen, die nur 20 Prozent der Ergebnisse bringen, aber eben 80 Prozent Deiner Energie binden. Die Leitfrage ist: Wenn etwas nicht schon so wäre, wie es jetzt ist, würdest Du es dann wieder beginnen? Wenn die Antwort Nein lautet, dann trenne Dich im nächsten Jahr davon!

II.4.1 Kunden

II.4.1.1. Welche Kunden sind mir unsympathisch?

II.4.1.2. Welche Kunden bringen keinen Gewinn?

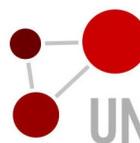
II.4.1.3. Welche Kunden wollen etwas anderes als unsere Kernleistung?

II.4.1.4. Von welchen Kunden trenne ich mich im nächsten Jahr?

II.4.2 Produkte/Dienstleistungen

II.4.2.1. Welche Dienstleistungen/Produkte werden von den Kunden am wenigsten gefragt?

II.4.2.2. Welche Dienstleistungen/Produkte hassen ich oder meine Mitarbeiter am meisten?



II.4.2.3. Welche Dienstleistungen/Produkte bringen keinen Gewinn?

II.4.2.4. Von welchen Dienstleistungen/Produkten trenne ich mich im nächsten Jahr?

II.4.3 Prozesse

II.4.3.1. Welche Abläufe/Tätigkeiten bringen niemandem den gewünschten Nutzen (z.B. Ablage, CCs in Emails etc.) und fressen nur Zeit?

II.4.3.2. Welche Abläufe sind aufwändig und nerven alle Beteiligten?

II.4.3.3. Was können wir einfach wegwerfen?

II.4.3.4. Welche Abläufe streiche ich im nächsten Jahr?

II.4.4 Mitarbeiter

II.4.4.1. Welche Mitarbeiter stehen weder hinter meinem Grundmotiv noch hinter unserer Aufgabe?

II.4.4.2. Welche Mitarbeiter haben nicht die richtige Einstellung?

II.4.4.3. Welche Mitarbeiter erreichen trotz Schulungs- und Unterstützungsmaßnahmen nicht das gewünschte Leistungsniveau?

II.4.4.4. Welche Mitarbeiter schaffen destruktive Unruhe, bringen andere Mitarbeiter gegeneinander auf oder vergiften auf andere Art das Klima?



II.5.2.2. *Wie mache ich die Kennzahlen zugänglich?*

II.5.2.3. *Welchen Wert strebe ich bei jeder dieser Kennzahlen zum Ende des Jahres an?*

II.5.2.4. *Welche Faustregeln für den einfachen und effektiven Umgang mit Kennzahlen will ich erarbeiten? (z.B. wenn freie Mittel niedriger als 2 Monatsumsätze, dann wird Maßnahme X durchgeführt) Wer überwacht die Einhaltung dieser Regeln?*

II.5.3 Systeme/ Prozesse

II.5.3.1. *Bei welchen Abläufen herrscht das größte Chaos im Unternehmen?*

II.5.3.2. *Welche schlechten Abläufe haben die negativsten Auswirkungen auf unsere Kunden aus unserer Zielgruppe?*

II.5.3.3. *Wo verschwenden wir die meiste Zeit?*

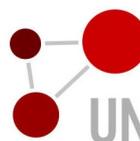
II.5.3.4. *Welche dieser Abläufe können wir auslagern? (niemals Prozesse, bei denen wir unmittelbaren Kundenkontakt haben, auslagern!!)*

II.5.3.5. *Welche verbleibenden Abläufe können wir optimieren und wer hat am meisten Ahnung davon?*

II.5.4 Risikomanagement

II.5.4.1. *Welches sind die drei zentralen Risiken im nächsten Jahr?*

II.5.4.2. *Was kann ich tun, um diese Risiken zu eliminieren oder zu minimieren?*



II.5.4.3. Was kann ich tun, um den Schaden so klein und beherrschbar wie möglich zu machen?

II.6 Entwicklung der Persönlichkeit

Denke nun bitte 7 Jahre in die Zukunft!

II.6.1 Wie wird mein Unternehmen in 7 Jahren aussehen?

II.6.2 Welche zusätzlichen Fähigkeiten, Eigenschaften, Kompetenzen benötige ich, um da hinzukommen?

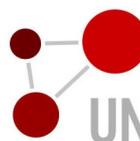
II.6.3 Was werde ich persönlich in 7 Jahren tun? (Möglichst detailliert!)

II.6.4 Was muss ich noch lernen, um das, was ich in 7 Jahren tun möchte, auch wirklich exzellent tun zu können?

II.6.5 Welche 3 wichtigsten Fähigkeiten, Eigenschaften oder Kompetenzen möchte ich deshalb *im nächsten Jahr* erwerben oder verbessern?

II.6.6 Wie kann ich das regelmäßig trainieren?

II.6.7 Welcher Experte kann mir dabei helfen?



II.7 Übergabe an den Nachfolger

II.7.1 Führe ich als Unternehmer noch Fachkraft- oder Management-Tätigkeiten aus?

II.7.2 Falls ja:

II.7.2.1. *Welche genau?*

II.7.2.2. *Wer kann diese sonst ausführen?*

II.7.2.3. *Was müsste gegeben sein, damit dieser jemand diese Aufgaben ausführen kann?*

II.7.2.4. *Wann und wie werde ich das im nächsten Jahr sicherstellen?*

II.7.3 Wer ist mein (Lieblings-)Nachfolger?

II.7.4 Was sind dessen Bedürfnisse, Wünsche, Träume oder Engpässe?

II.7.5 Wo decken sich diese mit meiner Vision und meinen Grundmotiven?

II.7.6 Wo decken sich diese mit den Wünschen und Grundmotiven meiner zentralen Kunden?

II.7.7 Was kann ich an dem Punkt, an dem sich die Grundmotive und Vision von mir, meinen Kunden und meinem Nachfolger überschneiden tun, um den Nutzen für den Nachfolger zu erhöhen?

III 8 Lebensbereiche

Du bist nicht nur Unternehmer, sondern es gibt auch andere wichtige Lebensbereiche, wie Gesundheit oder Freunde. Alle Lebensbereiche hängen miteinander zusammen. Du kannst nicht als Unternehmer die Welt erobern, wenn Du todkrank bist. Entscheidungen im einen Bereich ziehen Folgen im anderen Bereich nach sich: Jeder, der längere Zeit Unternehmer ist, hat erlebt, wie sich mit der Änderung des eigenen Selbstverständnisses gegenüber Arbeit oder gegenüber Geld auch der Freundeskreis wandelt. Aus diesem Grund glauben wir, dass sich – im Gegensatz zur klassischen Unternehmensberatung – Probleme und Herausforderungen nur ganzheitlich lösen lassen.

Es gibt verschiedene Modelle, um Lebensbereiche von Menschen einzuteilen. Dabei schwankt die Zahl der Lebensbereiche von 4 (Lothar Seiwert) über 5 (Bodo Schäfer, Anthony Robbins) bis 8 (Jack Black, Cay von Fournier). Letztlich handelt es sich dabei um keine theoretische, sondern um eine praktische Frage: Die Einteilung in 4 Lebensbereiche ist einfacher und schneller zu handhaben, führt jedoch auch dazu, dass vieles unberücksichtigt bleibt. Die Einteilung in 8 Lebensbereiche erfordert mehr Arbeit und Disziplin, ist aber auch genauer.

Nach unseren Erfahrungen hat sich die Einteilung in 8 Lebensbereiche für Unternehmer am ehesten bewährt. Zu diesen 8 Lebensbereichen werden wir Dir nun im Folgenden Fragen stellen, die Dir bei der Planung dieser Lebensbereiche helfen.

III.1 Persönlichkeit & Lernen²

III.1.1 Wann und wie oft werde ich mir Zeit nehmen, um mich mit meinem Lebenssinn, meinen Stärken und meinen Werten zu beschäftigen?

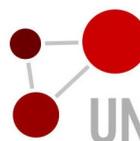
III.1.2 Wann und wie oft werde ich meine Glaubenssätze überprüfen und ggf. ändern?

III.1.3 Wie werde ich das tun? Wer kann mich dabei ggf. unterstützen?

III.1.4 Welche Basistechniken (Meditation, Zielplanung, Zeitmanagement, Mind-Mapping, Gedächtnistraining, Speed-Reading, Kommunikation, Reden halten, zuhören, Schauspiel und Körpersprache, Tagebuch, NLP etc.) möchte ich erlernen?

III.1.5 Wie viel Zeit will ich diesem Bereich widmen?

² Kann auch den Bereich Spirituelles mit umfassen, wenn dies für Dich wichtig ist



III.2 Körper, Gesundheit und Energie

III.2.1 Was möchte ich im nächsten Jahr für meine Gesundheit tun?

III.2.2 Was gibt mir Energie?

III.2.3 Wie stelle ich sicher, dass ich das tue?

III.2.4 Was von dem, was mir Energie raubt, werde ich nicht mehr tun?

III.2.5 Wie viel Zeit werde ich diesem Bereich widmen und wie bilde ich mich weiter?

III.3 Freude und Emotionen

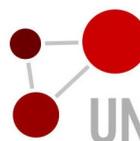
III.3.1 Wann und wo hin werde ich in den Urlaub fahren?

III.3.2 Welche Hobbies werde ich pflegen (oder beginnen)? Was will ich dabei im nächsten Jahr erreichen?

III.3.3 Was macht mir ganz allgemein Freude (und wie werde ich dies im nächsten Jahr in mein Leben einbauen)?

III.3.4 Welcher Kindheits- oder Jugendtraum ist noch nicht erfüllt? Was kann ich tun, um diesen im nächsten Jahr zu erfüllen?

III.3.5 Wie viel Zeit werde ich diesem Bereich widmen und wie bilde ich mich weiter?



III.4 Partnerschaft und Familie

III.4.1 Was möchte ich im nächsten Jahr in meiner Partnerschaft häufiger machen?

III.4.2 Was möchte ich im nächsten Jahr in meiner Partnerschaft verbessern?

III.4.3 Wenn Du in keiner Partnerschaft lebst, das aber möchtest: Was werde ich dafür im nächsten Jahr tun?

III.4.4 Wenn Du in einer Partnerschaft lebst, diese aber nicht mehr zu retten ist und sich beide nur noch gegenseitig Energie rauben: Wann und wie werde ich diese beenden?

III.4.5 Wenn Du Kinder hast: Was möchte ich im nächsten Jahr tun, um meine Beziehung zu intensivieren?

III.4.6 Wenn Du Kinder hast: Was möchte ich meinen Kindern im nächsten Jahr geben?

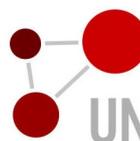
III.4.7 Wie viel Zeit werde ich diesem Bereich widmen und wie bilde ich mich weiter?

III.5 Unternehmer sein

(überschneidet sich mit 0)

III.5.1 Welche Fachkraft- und Managementaufgaben werde ich wann und wie, an wen, übergeben, um mich voll und ganz meinen unternehmerischen Aufgaben widmen zu können?

III.5.2 Was werde ich noch tun, um mich voll und ganz auf meine unternehmerischen Aufgaben zu konzentrieren? (z.B. Änderung in Abläufen, öffentliche Verpflichtung eingehen, Coach, Änderung in persönlicher Zeitplanung und Organisation etc.)



III.5.3 Welches persönliche Ziel möchte ich im nächsten Jahr erreichen, um mich selbst als guter Unternehmer zu fühlen?

III.6 Freunde und Netzwerk

III.6.1 Was möchte ich an meinem Freundeskreis verbessern und verändern?

III.6.2 Welche Menschen möchte ich kennen lernen?

III.6.3 Wie schaffe ich es, mehr erfolgreiche Menschen in meinem Umfeld zu haben?

III.6.4 Arbeitest Du in Vereinen, Verbänden oder sonstigen Netzwerken mit? Was möchte ich dort geben? Was erreichen?

III.6.5 Wie viel Zeit werde ich diesem Bereich widmen und wie bilde ich mich weiter?

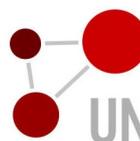
III.7 Finanzen und Materielles

III.7.1 Welche (relevanten!) Ausgaben werde ich in Zukunft nicht mehr tätigen?

III.7.2 Jede Firma kann aus irgendwelchen Gründen pleitegehen. Habe ich einen Plan, wie ich danach privat zahlungs- und handlungsfähig bleiben würde? Falls nein: Bis wann erarbeite ich diesen Plan?³

III.7.3 Bis wann habe ich finanziellen Schutz (genügend Kapital für eine Neugründung plus Notgroschen/Lebenshaltung für die Anlaufphase)?

³ Es ist immens wichtig, dass Du an diesem Punkt Klarheit hast. Nur so schaffst Du es, auch in turbulenten Zeiten Ruhe zu bewahren und nach vorne zu blicken



III.7.4 Bis wann habe ich finanzielle Sicherheit? (Du kannst von den Zinsen Deines Privatvermögens (ohne Unternehmen) leben)

III.7.5 Bis wann habe ich finanzielle Freiheit? (Du kannst Dir von den Zinsen Deines Privatvermögens (ohne Unternehmen) all Deine Wünsche erfüllen)

III.7.6 Welches private Vermögen (Gesamtvermögen minus Unternehmensvermögen minus Privatschulden) möchte ich am Ende des nächsten Jahres haben?

III.7.7 Was tue ich, um dieses Ziel zu erreichen?

III.7.8 Welche größeren Anschaffungen plane ich im nächsten Jahr?

III.7.9 Beim gegenwärtigen Vermögenszuwachs: Um wie viele Monate/Jahre wird das Erreichen der finanziellen Freiheit nach hinten geschoben, wenn ich diese größere Anschaffung tätige?

III.7.10 Wie viel Zeit werde ich diesem Bereich widmen und wie bilde ich mich weiter?

III.8 Welt und Beitrag

III.8.1 Welchen Beitrag zu einer besseren Welt (oder Region) kann ich dieses Jahr leisten?

III.8.2 Wer strebt denselben Beitrag an?

III.8.3 Wie kann ich meinen Einfluss in diesem Bereich erweitern?
