

# VORSÄTZE FASSEN UND UMSETZEN

Wie Unternehmer ihre Ziele  
erreichen können

Auch für viele Selbstständige gilt: Sie setzen von ihren  
Vorsätzen zu Jahresbeginn nur wenige um. Deshalb 10 Tipps,  
wie Sie als Unternehmer 2019 ihre (Lebens-) Ziele erreichen können.

2019

TO DO

1-10



## BERNHARD KUNTZ

Zum Autor: Bernhard Kuntz, Darmstadt, ist Geschäftsführer der PRofilBerater GmbH, Darmstadt, die Bildungs- und Beratungsanbieter beim Vermarkten ihrer Leistungen unterstützt. Er ist Autor der Bildungs- und Beratungsmarketing-Fachbücher „Die Katze im Sack verkaufen“ und „Fette Beute für Trainer und Berater“ sowie des PR-Ratgebers „Warum kennt den jeder?“

[www.die-profilberater.de](http://www.die-profilberater.de)

**1** Unser Handeln und Tun planen - das ist außer für unseren beruflichen Erfolg auch für unseren Lebenserfolg wichtig. Denken Sie deshalb als Selbstständiger bzw. Unternehmer in der Zeit rund um Neujahr einmal in Ruhe darüber nach: Was sollte ich tun, damit ich (auch) künftig beruflich erfolgreich bin und ein erfülltes und zufriedenes Leben führe?

**2** Als Unternehmer wissen Sie: Alle guten Vorsätze sind „Schall und Rauch“, wenn sie nicht in einer (Lebens-)vision verankert sind. Ermitteln Sie deshalb nicht nur, wie Sie zum Beispiel Ihre Umsätze und Erträge steigern können; fragen Sie sich auch, wie Sie die erforderliche Balance zwischen den vier Lebensbereichen „Arbeit/Beruf“, „Sinn/Kultur“, „Körper/Gesundheit“ und „Familie/Beziehung“ bewahren können, sodass Sie nicht ausbrennen.

**3** Beruflicher Erfolg ist nicht alles, doch er ist für unsere Lebenszufriedenheit wichtig. Denn Probleme im Bereich, „Arbeit/Beruf“ wirken sich auf die anderen Lebensbereiche aus. So ist zum Beispiel, wer nicht weiß, wie er (künftig) seinen Lebensunterhalt bestreiten soll, meist auch im Umgang mit anderen Menschen angespannt (Bereich „Familie/Beziehung“). Zudem fragt er sich irgendwann: Was soll das Ganze? (Bereich: „Sinn/Kultur“). Und wenn der Stress zum Dauerstress wird? Dann wirkt sich dies auch auf das Wohlbefinden aus (Bereich „Körper/Gesundheit“). Messen Sie deshalb bei Ihrer Lebensplanung bzw. Planung des Jahres 2019 dem Lebensbereich „Arbeit/Beruf“ die angemessene Bedeutung bei.

**4** Fragen Sie sich beispielsweise in den Tagen rund um Neujahr, welche Ziele Sie 2019 erreichen möchten - zum Beispiel: den Umsatz steigern, Ihren Ruf als „Spezialist für ...“ festigen, Ihre Bekanntheit in Ihrer Zielgruppe erhöhen. Achten Sie dabei, wie jeder erfahrene Projektmanager, darauf, dass Ihre Ziele konkret und messbar sind, damit Sie deren Erreichen kontrollieren können. Formulieren Sie also Ziele wie: „Ich erhalte 25 Prozent mehr Anfragen als 2018.“ Oder: „Ich wandle zwei Drittel der Anfragen in Aufträge um.“ Oder: „Ich erziele zehn Prozent höhere Preise.“

**5** Fragen Sie sich in diesem Kontext auch, was sich in den zurückliegenden zwei, drei Jahren in Ihrem Arbeitsumfeld verändert hat und welche Herausforderungen und Chancen hieraus für Sie erwachsen. Zum Beispiel: Die Zahl meiner Mitbewerber steigt. Oder: Die Kunden erwarten immer mehr Online-Services. Oder: Ein starker Web-Auftritt wird für die Neukundenakquise immer wichtiger. Berücksichtigen Sie diese Punkte bei Ihrer Ziel- und Marketingplanung.

**6** Als erfahrener Unternehmer wissen Sie: Ziele erreicht man nicht einfach so; man muss etwas dafür tun. Sie wissen zudem: Die wirklich wichtigen Dinge im Leben sind selten dringend. So ist es zum Beispiel nie dringend, joggen zu gehen. Es ist wäre aber gut für unsere Gesundheit. Es ist auch selten dringend, Freunde zu treffen. Es ist aber wichtig für unsere sozialen Beziehungen. Deshalb schieben wir die wirklich wichtigen Dinge oft auf die lange Bank. Das gilt auch für den Marketingbereich. Es ist selten wirklich dringend, ein Mailing an die Zielkunden zu senden. Es ist nie dringend, die Webseite für die Suchmaschinen zu optimieren. Es wäre aber wichtig für das Generieren von Neukunden. Also schieben wir auch diese Dinge oft auf die lange Bank, obwohl sie die Basis für unseren mittel- und langfristigen Erfolg legen. Erstellen Sie deshalb für sich einen Maßnahmenplan - mit terminierten Aufgaben. Überlegen Sie sich auch: Welche Vorarbeiten sind beispielsweise für das Versenden Ihrer Mailings nötig (zum Beispiel: Adressen generieren, Anschreiben formulieren)? Terminieren Sie auch diese Aufgaben, so dass Sie am Schluss eine konkrete To-do-Liste haben.

**7** Als Unternehmer wissen Sie auch: In unserer modernen, von Veränderung geprägten Welt geraten Personen (und Organisationen) häufiger in Situationen, in denen sie Berater und Unterstützer brauchen; zum Beispiel, weil ihnen Know-how fehlt oder weil sie sich aufgrund innerer Interessen-Konflikte nicht entscheiden können. Das gilt auch für Sie. Auch Sie benötigen ab und zu Unterstützung - zum Beispiel beim Schärfen Ihrer Positionierung.

## 10 TIPPS zum Erreichen Ihrer Ziele

Oder beim Entwickeln und Umsetzen Ihrer Marketingstrategie. Beispielweise, weil Sie nicht wissen, wie man eine Webseite optimiert. Oder weil es Ihnen nicht gelingt, Artikel in Print- und Online-Medien zu platzieren. Oder weil Ihnen schlicht die Zeit fehlt. Überlegen Sie sich also, wenn Ihr Plan für 2019 steht: An welchen Punkten brauche ich eine fachliche oder operative Unterstützung?

**8** Checken Sie anschließend nochmals, ob Ihr Plan realistisch ist. Denn Ihr Budget an Zeit und Geld ist, wie das jedes Unternehmers, begrenzt. Nehmen Sie, sofern nötig, die erforderlichen Korrekturen vor, und stimmen Sie Ihre Planungen mit den Personen ab, auf deren fachliche oder operative (zum Beispiel Mitarbeiter, Geschäftspartner) oder emotionale Unterstützung (zum Beispiel Lebenspartner) Sie angewiesen sind. Sonst sind Folgeprobleme vorprogrammiert. Und wenn es ganz dicke kommt: Dann haben Sie am Jahresende zwar Ihre beruflichen Ziele erreicht, doch leider Ihren Lebenspartner verloren.

**9** Ohne die erforderliche Ausdauer und Selbstdisziplin kommt man, wenn man etwas verändern oder erreichen möchte, nie ans Ziel - das wissen Sie als Unternehmer. Doch leider haben auch Sie schwache Momente. Organisieren Sie sich deshalb die nötige (mentale) Unterstützung - zum Beispiel, indem Sie Ihre administrative Hilfskraft oder Ihren Lebens- oder Geschäftspartner bitten, Ihnen regelmäßig auf die Füße zu treten. Oder indem Sie sich alle zwei, drei Monate mit einem Coach oder Berater treffen, der Ihnen ein Feedback gibt und mit Ihnen die nächsten Aktivitäten plant.

**10** Ein Plan ist ein Plan ... und keine „heilige Kuh“. Halten Sie sich also nicht sklavisch an ihn, sondern haben Sie bei Bedarf die nötige Souveränität von ihm abzuweichen. Denn ob zum Beispiel ein Mailing am 1. oder 3. März Ihr Haus verlässt, ist letztlich meist „egal“. Entscheidend ist: Sie bearbeiten Ihren Markt mit System und der erforderlichen Ausdauer und Konsequenz. Dann haben Sie auch den gewünschten Erfolg.