

# Strategie-Basics!

5 Schritte, wie Ihr Chancen für die  
Zukunft nutzen könnt.



# Herzlich willkommen!

Vorweg ein paar ermutigende Worte:

Das Faszinierende an der Zukunft ist, dass sie gestaltbar ist.

Zu oft wird jedoch Zukunft mit Unsicherheit und vielleicht sogar Angst begegnet, anstatt sie als einen **offenen Gestaltungsraum voller Chancen** zu sehen, die bewusst ergriffen werden können.

Doch um Chancen für die Zukunft ergreifen zu können, Transformation & Veränderung zuzulassen, braucht es erst einmal Struktur in die eigenen Gedanken, eine offene **Haltung, klare Schritte & eine Strategie.**

In diesem Paper erfahrt Ihr

## **5 Schritte, wie Ihr Chancen für die Zukunft nutzen könnt.**

Grundsätzlich ist es nicht so, dass Strategien nur auf Geschäftsführungsetagen stattfinden. Und selbst dort sucht man manchmal teils vergeblich nach einer klugen Strategie, die Chancen erkennt, Chancen ergreift, in die Zukunft führt und Menschen begeistert. **Chancen in der Zukunft erkennen & Strategien entwerfen findet sich in allen Lebensbereichen.** Strategien geben uns im privaten Leben als auch im Business eine Richtung hin zu ‚etwas‘ und Struktur in unser Handeln: Von einem aktuellen zu einen gewünschten Zustand.

Doch leider lösen schon die Worte ‚Veränderung‘ und ‚Strategie‘ bei dem einen oder anderen von uns Bauchgrummeln, Ohnmacht oder vielleicht sogar ein Gefühl von Abwehr aus. Haftet beiden Begriffen an sich schon etwas Komplexes, Aufwendiges an, das am Ende vielleicht noch an der Umsetzung scheitert.

Doch im Kern geht es um Chancen, die wir anpacken oder ziehen lassen. Im unternehmerischen oder im persönlichen, privaten Kontext! Für beide Perspektiven – Business oder privat – eignen sich die folgenden Schritte!

**Angereichert mit der richtigen Haltung!** Starten wir durch!

Strategien für  
Menschen & Marken

0 **Haltung:**

*Ohne geht's nicht.*

0 **IST**

*Wo stehe ich und in welchem Umfeld?*

0 **SOLL**

*Was ist der gewünschte Zustand, das Ziel?*

0 **Das META-Ziel**

*Das Ziel über dem Ziel!*

0 **Ressourcen**

*Kraftvoll in die neue Richtung.*



## 1 **Haltung:** Ohne geht's nicht.

Der Dreh- und Angelpunkt für strategische Weiterentwicklung und Transformation ist die richtige Haltung: Eine Haltung, die Wachstum begrüßt und Veränderung zulässt. Hört sich banal an, ist aber **der** Motor für Bewegung, Begeisterung und Umsetzungsstärke.

Dieses sogenannte **„Growth mindset“** ist ein dynamisches Selbstbild verbunden mit der inneren Überzeugung, dass ich mich als Persönlichkeit und als Unternehmen weiterentwickeln und verbessern kann, wenn ich genügend Einsatz bringe, lerne und dran bleibe. Ohne geht es nicht.

Aus meiner Erfahrung ist dieser Wunsch nach Verbesserung, nach positiver Veränderung das A und O. Ansonsten bleiben ‚Strategien‘ wertlose Makulatur, schlappe Lippenbekenntnisse. Heißt im Klartext: Erst einmal das eigene Mindset gründlich auf den Prüfstand stellen:

Wenn Ihr dahinter ein großes **JA**, einen grünen Haken ✓ setzen könnt, dann geht es weiter.

**1 Haltung: Ohne geht's nicht.**

<b>Check...</b>	<b>Impulse/ Gedanken...</b>
<i>Mit welcher inneren Haltung gehen wir, gehe ich an das Thema, die Herausforderung, die Veränderung heran?</i>	
<i>Welche Emotionen spüre ich beim Gedanken an die Veränderung? Sind sie dienlich? Wenn nein, wie kann ich die Emotionen wenden?</i>	
<i>Habe ich als Mensch, als Unternehmer*in eine entwicklungsbejahende Haltung und bin ich bereit, persönliches und unternehmerisches Wachstum zu aktivieren – sowohl bei mir selbst und dann auch bei meinen Mitarbeiter*innen?</i>	



## ② **IST:** Wo stehe ich und in welchem Umfeld?

So banal es klingen mag, aber um Chancen zu erkennen, eine Strategie zu entwickeln, solltet Ihr **Euren Startpunkt kennen**, die persönliche oder unternehmerische **IST-Situation analytisch durchdringen!**

Genau diese Analyse schafft die notwendige Transparenz für Veränderung und Transformation. Eine Analyse braucht jedoch auch Zeit, die Ihr Euch zu Beginn einer Strategiefindung unbedingt einplanen solltet.

Diese IST-Analyse kann im unternehmerischen Kontext in Form eines Workshops mit Mitarbeiter\*innen, Führungskräften, der Geschäftsführung, unterschiedlichen Abteilungen und Sichtweisen stattfinden. Für persönliche Themen könnt Ihr Euch ein Stück Papier und einen Stift nehmen, Euch einen ruhigen Rahmen suchen, die folgenden Fragen durchdringen und mit Euren Gedanken beantworten.

Also, Zeit für Recherche und Zeit, sich über den eigenen Standort, Umfeld, Markt, Trends bewusst zu werden. Mögliche Fragen zum IST findet Ihr auf den nächsten beiden Seiten.


Wenn Ihr diesen Schritt für Euer Unternehmen, für Euch persönlich klar gezogen habt ✓, dann könnt Ihr den nächsten Schritt gehen.

## ② IST: Wo stehe ich und in welchem Umfeld?

<b>Check...</b>	<b>Impulse/ Gedanken...</b>
<p><i>Wo stehe ich als Unternehmen, als Mensch?</i></p> <p><i>Was ist das Umfeld, der Markt, das System, in dem ich agiere und die Menschen, die Zielgruppen mit denen ich interagiere?</i></p>	
<p><i>Was findet im Außen, in meinem Umfeld statt?</i></p> <p><i>Gibt es Trends, Entwicklungen [hinderliche &amp; dienliche], die uns als Unternehmen/ mich als Person beeinflussen? [Chancen, Risiken]</i></p>	



## ② IST: Wo stehe ich und in welchem Umfeld?

<i>Check...</i>	<i>Impulse/ Gedanken...</i>
<p><i>Was schmerzt, was sind die größten Herausforderungen im Innern?</i> <i>[Schwächen]</i></p>	
<p><i>Worin sind wir, bin ich stark und was bringen wir, bringe ich an persönlichen Fähigkeiten mit?</i> <i>[Stärken]</i></p>	
<p><i>Welche Werte sind uns, sind mir wichtig, als wer agiere ich, was ist unser/mein Antrieb?</i> <i>[Identität]</i></p>	



## ③ **SOLL:** Was ist der gewünschte Zustand, das Ziel?

Hach, noch so ein Punkt, den der/ die eine oder andere ‚vergisst‘ oder unsauber formuliert. Für eine **saubere, konkrete Zieldefinition** solltet Ihr ebenfalls genügend Zeit einplanen.

Bezieht Eure Betrachtungen aus der IST-Analyse mit ein und schaut, welche Ziele Ihr daraus ableiten könnt und möchtet. Welche Chancen möchtet Ihr ergreifen, welche Ziele leiten sich daraus ab, inwiefern lasst Ihr Veränderung und Transformation zu?

An zwei Stellen findet Ihr auf der kommenden SOLL-Check-Liste Sternchen ‚\*‘. Diese kennzeichnen einen ausgesprochen wichtigen Punkt:

☞ Das Herausarbeiten von mindestens **3 spezifischen Erkennungskriterien** für Euer definiertes Ziel. Bedenkt dabei: Erkennungskriterien sind höchst individuell, persönlich und spezifisch für den jeweiligen Kontext. Für ein und dasselbe Ziel, kann jeder unterschiedliche Erkennungskriterien haben. Seid so konkret wie möglich ✓.

Das Ziel plus Erkennungskriterien solltet Ihr Euch während der späteren Umsetzungsphase stets vor Augen führen. Das hilft ‚auf Kurs‘ zu bleiben.

## ③ SOLL: Was ist der gewünschte Zustand, das Ziel?

<i>Check...</i>	<i>Impulse/ Gedanken...</i>
<i>Wo wollen wir, wo möchte ich überhaupt hin und warum? [Ziel in einem konkreten Satz positiv &amp; motivierend formulieren!]</i>	
<i>Woran erkennen wir als Unternehmen, erkenne ich persönlich den gewünschten Zielzustand*?</i>	
<i>Können wir, kann ich den Zielzustand faktisch an Zahlen oder eher an einem Gefühl, einem emotionalen Zustand festmachen*?</i>	



## ③ **SOLL:** Was ist der gewünschte Zustand, das Ziel?

<b>Check...</b>	<b>Impulse/ Gedanken...</b>
<i>Wann soll das Ziel erreicht sein? [Zeitpunkt, konkreter Zeitraum]</i>	
<i>Sprechen Gründe [innere, äußere Einwände] dagegen, dass ich/wir das Ziel erreiche/n? [Öko-Check - Eventuell auftretende Einwände, Risiken müssen in der Zielbetrachtung berücksichtigt werden.]</i>	
<i>Wie können wir mögliche Einwände in die Zielformulierung integrieren?</i>	

## ④ Das META-Ziel: Das Ziel über dem Ziel!

Jetzt kommt der Turbo, denn in diesem Schritt geht es um **das unbewusste größere Ziel**: Das Metaziel! Ein unbewusste, deutlich größere und damit umso wichtigere Zielgröße.

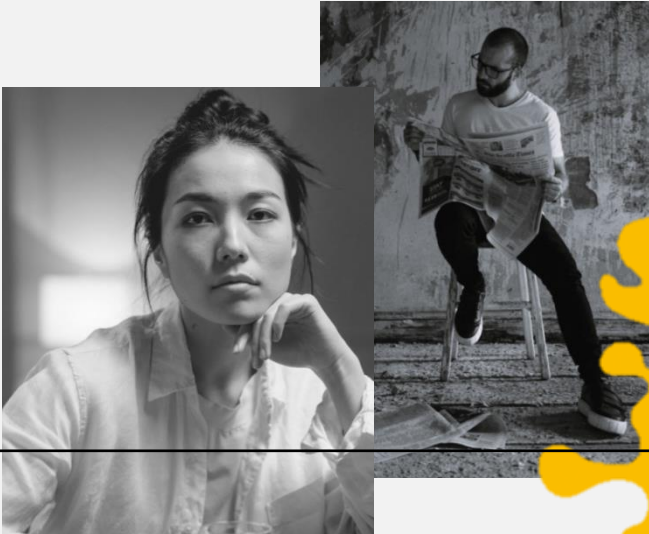
Das Metaziel ist in der Regel der größere Antrieb, das Ziel ‚hinter‘ dem Ziel. Meist liegt es im Verborgenen, ist ‚unbewusst‘. Metaziele können in den meisten Fällen durch die Erfüllung unterschiedlichster, vordergründiger Ziele erreicht werden.

Zwei Beispiele aus dem Business- und persönlichen Kontext:

- a. Wenn das unternehmerische Ziel lautet: ‚Wir werden in 12 Monaten als attraktiver Arbeitgeber [Erkennungskriterien: Fluktuation von x auf y gesenkt | Mitarbeiterzufriedenheit von a auf b erhöht | Recruiting und Präsenz auf xy Social Media Kanälen] bei Mitarbeiter\*innen und Bewerber\*innen wahrgenommen‘, so kann das Metaziel lauten: ‚Wir wandeln uns zu einer zeitgemäßen Organisation und steigern die Wettbewerbsfähigkeit.‘
- b. Wenn das persönliche Ziel lautet: ‚Ich werde meine Präsentation in xy Wochen souverän halten [Erkennungskriterien: xy Tage vorher die Präsentation fertiggestellt haben | Emotionscoachings zum Umgang mit meinen Emotionen besucht haben | meine persönlichen Stärken x,y,z in der Präsentation bewusst nutzen], so könnte das Metaziel lauten: ‚Lebenszufriedenheit, Leichtigkeit und Freude spüren.‘

Der Blick nach oben lohnt sich also. Übrigens: Im Coaching nennen Menschen manchmal Ziele, die unpassend erscheinen oder bei denen ein Gefühl von ‚das ist es noch nicht‘ aufkommt. Auch in diesem Rahmen ist es dann hilfreich, zuerst das Ziel hinter dem irrlichternden Unterziel zu finden.

## ④ Das **META-Ziel**: Das Ziel über dem Ziel!

<b>Check...</b>	<b>Impulse/ Gedanken...</b>
<p><i>Was wird durch unser unternehmerisches, mein persönliches [unter 3. formuliertes] Ziel möglich?</i></p>	
<p><i>Was wäre darüber hinaus für uns als Unternehmen, für mich persönlich erreicht?</i></p>	
<p><i>Was treibt uns als Unternehmen, mich persönlich an, diesen gewünschten Zustand, unser bzw. mein SOLL zu erreichen?</i></p>	

## 5 Ressourcen: Kraftvoll die neue Richtung einschlagen.


Nun habt Ihr bereits Haltung, IST, SOLL und Meta-Ziel. Das sind die 4 Schritte, die die Richtung zeigen und den Boden einer Strategie schaffen. Die Richtung reicht jedoch nicht aus, wenn es an konkreten Maßnahmen und Ressourcen fehlt, die die Strategie in die Umsetzung bringen können.

Und so heißt es nun: **Ressourcen checken! Finanzielle, zeitliche, kognitive, mentale und körperliche!** Denn im Rahmen einer guten Strategie, auf dem Weg vom IST zum SOLL, muss ich mir als Unternehmer\*in, als Mensch bewusst sein, wie ich den Herausforderungen – zeitlich, finanziell, uvm. – auf dem Weg zum Wachstum begegnen kann und wie ich logische Maßnahmen zur Ressourcenplanung einleiten kann.

Ressourcen checken heißt zunächst einmal den Blick *nach innen* richten und schauen ‚Was habe ich, was haben wir intern? Was kann auf dem Weg zur Zielerreichung hinzugezogen werden?‘. Sicher werdet Ihr an der einen oder anderen Stelle erkennen, dass es vielleicht auch ‚Lücken‘ gibt. Dann solltet Ihr checken, welche externe Ressourcen Ihr zur Zielerreichung hinziehen solltet. Die kommenden Fragen unterstützen Euch dabei.

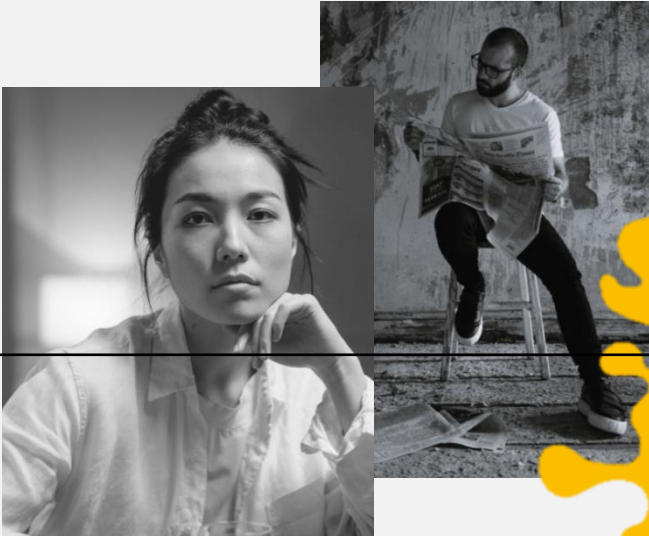
Ihr seht: Hier geht es schon in die **konkrete Maßnahmenplanung**: Wer, was, wie, bis wann, wieviel?

## 5 Ressourcen: Kraftvoll die neue Richtung einschlagen.

<i>Check...</i>	<i>Impulse/ Gedanken...</i>
<p><i>Welche Fähigkeiten, welche Kompetenzen haben wir als Unternehmen, habe ich als Persönlichkeit und können wir, kann ich einbringen?</i></p>	
<p><i>Welche Ressourcen – finanziell, zeitlich, mental und körperlich – stehen uns, mir überhaupt zur Verfügung?</i></p>	
<p><i>Wieviel sind wir als Unternehmen, bin ich als Unternehmer*in, als Mensch bereit, mich bzw. uns einzubringen?</i></p>	



## 5 Ressourcen: Kraftvoll die neue Richtung einschlagen.

Check...	Impulse/ Gedanken...
<p><i>Welche Ressourcen und Fähigkeiten müssen wir als Team, als Unternehmen, muss ich als Mensch dazu holen, um unseren/ meinen gewünschten SOLL-Status zu erreichen, unser/ mein Meta-Ziel zu erfüllen?</i></p>	
<p><i>Wie gehen wir/ gehe ich vor, dass unser/ mein Ziel von den wesentlich beteiligten Menschen mitgetragen wird?</i></p>	
<p><i>Wo können wir/ kann ich Synergien schaffen und nutzbar machen?</i></p>	

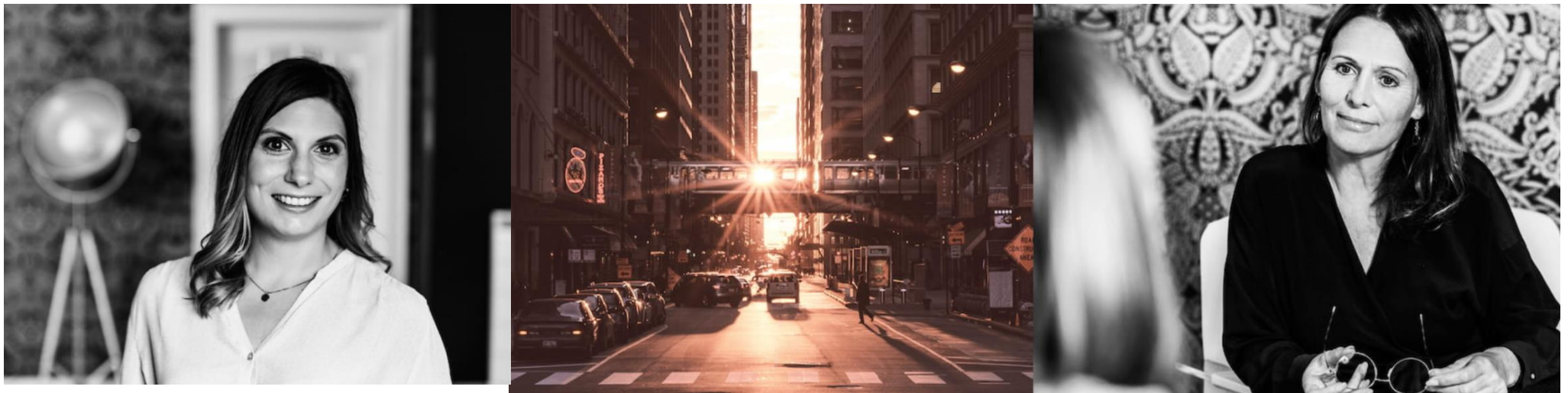


# It's all in you

all<sup>+</sup>  
you.

Wenn Ihr Fragen zu Marken-, Strategie-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung habt, sprecht uns gerne für ein Gratis-Strategiegespräch an.

Zur Stärkung Eurer **Fähigkeit zum Strategischen Denken | Groß Denken** bieten wir 1:1 Coachings mit unserer **einzigartigen all'n you<sup>®</sup>-Methode** an.



## Kontakt:

info@all-n-you.de | www.all-n-you.de | +49 171 4580226

**Wir unterstützen Euch gerne auf Eurem Weg. It's all in you.**