

T

Katharina Stapel

## DER SIX-STEP-CIRCLE

Eine Methode, um dauerhaft ein erfolgreiches Unternehmen  
aufzubauen

# Die 6 Schritte, wie Du Deine Unternehmensstrategie entwickelst, die Dir langfristig ein innovatives und erfolgreiches Unternehmen sichert

Hallo!

Vielen Dank, dass Du Dir  
unseren PDF  
heruntergeladen hast.

In diesem kurzen PDF  
zeige ich Dir meine  
Strategie, um ein  
Unternehmen langfristig  
erfolgreich und innovativ  
aufzubauen: Den Six-Step-Circle.



Ich wünsche Dir viel Spaß beim Lesen 😊

## Einleitung

### Warum Unternehmen nicht das verdienen, was sie wollen

Wenn Du ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen willst, dann ist es wichtig zu verstehen, warum Du eine Strategie benötigst, um Dein Business profitabel zu machen.

Die meisten Unternehmen scheitern daran, dass sie täglich REAGIEREN, statt aktiv zu AGIEREN.

Sie beschäftigen sich in ihrem Unternehmen, statt innovativ an ihrem Unternehmen zu arbeiten. Hier einige Gründe:

#### #Unternehmer Fails

- Es wird keine ausführliche Ist-Analyse des Unternehmens durchgeführt
- Mögliche Risiken, tägliche Hürden und vorhandene Probleme werden ausgeblendet
- Die eigenen Ressourcen werden weder erkannt noch genutzt
- Die Unternehmensziele sind unspezifisch
- Alle Unternehmertätigkeiten leiten sich alleinig von den Zielen ab
- Es findet keine regelmäßige Überprüfung der Effektivität statt

**Kurzum:** Es ist keine klare Strategie vorhanden, um täglich die notwendigen Schritte für einen erfolgreichen Unternehmensaufbau zu gehen.

Das führt dazu, dass viele täglich mit dem schwimmen, was kommt. Produkte werden erstellt, auf dem Markt geworfen und erwirtschaften keinen Gewinn.

Der Unternehmer selbst führt das Unternehmen nicht, sondern rotiert und ist mit alltäglichen Hürden und Maßnahmen beschäftigt, die alle nicht zum Ziel führen.

## **Was braucht also ein Unternehmer, um profitabel starten zu können?**

Er braucht eine Strategie, die es ihm möglich macht, mit seinem Unternehmen planbar und erfolgreich zu wachsen. Eine Strategie, die ihn in seinem Starter-Spirit trägt und zu genau den Zielen führt, die er sich gesteckt hat.

Eine gute Strategie macht den Unternehmer selbstständig: Er ist unabhängig und selbst in der Lage Trends und Innovationen zu setzen.

Eine Strategie, die genau widerspiegelt, wie man ein erfolgreiches Unternehmen Schritt für Schritt aufbaut.

Genau diese Strategie beinhaltet der Six-Step-Circle.



Der Circle vereint genau 6 Steps. Sie sind so angeordnet, dass es ein geschlossenes und sich innovatives System ergibt. Das Arbeiten am Unternehmen ist somit nie abgeschlossen. Genau das macht den entscheidenden Unterschied zwischen erfolgreich und erfolglos aus.

Aber lass uns zusammen die einzelnen Schritte durchgehen:

## Step 1: Ist-Analyse

Die beste Karte nützt nichts, wenn du nicht weißt, von wo aus Du starten musst.

Die meisten Startups sehen genau nur das, wohin sie wollen. Dabei ist es genauso wichtig, systematisch zu erfassen, wo sie tatsächlich stehen. Der Weg hat nun mal einen Anfang. Genau der muss definiert werden.

Als aller erstes brauchst Du also eine klare Analyse Deiner Ist-Situation. Sie muss in der Lage sein, einem Fremden, Deine Situation in allen Facetten klar aufzuzeigen.

Mach Dir eine Liste, in der Du detailliert gezielte Fragen ausführlich beantwortest. Hier ein paar Beispiele:

- Welche Stärken und Schwächen habe ich?
- Welche Ausbildungen habe ich genossen?
- Wie sieht meine Kontobewegung der letzten Monate aus?
- Wie und wodurch generiere ich aktuell Einnahmen?
- Was sind meine geschäftlichen und privaten Ausgaben?
- Wie viel Freizeit habe ich im Vergleich zur Arbeitszeit?
- Wie bin ich personell, materiell und ideell in meinem Unternehmen ausgestattet?
- Wie sieht meine aktuelle Unternehmensstrategie aus?
- Welche Supporter habe ich – privat und beruflich?

## Step 2: Ursachenforschung

Ein großer Fehler besteht darin, dass Unternehmer oftmals ihr Ziel vor Augen haben und dafür sich spannende To Dos erarbeiten. Sie wundern sich dann relativ schnell, warum das, was sie tun, nicht die gewünschten Ergebnisse erreicht. Der Grund dafür ist simple. Hier wurde Step 2 übergangen.

Das genaue Wissen darum, warum die Situation so ist, wie sie ist, führt dazu, dass die Maßnahmen, die ergriffen werden sollen, sinnvoller geplant werden. Einfaches Beispiel: Nur wenn ich weiß, warum ich zu dick bin, kann ich die richtigen Dinge tun, um abzunehmen. Ansonsten führen alle Maßnahmen mit großer Anstrengung und Frustration ins Leere. Und genau das gilt es zu vermeiden.

Schau Dir alle Punkte aus Step 1 genau an und versuche herauszufinden, was der genaue Grund dafür ist. Verfolge gedanklich die Schritte zurück und frage Dich immer: Was ist die Ursache für genau diesen Punkt?

Nimm Dir ausreichend Zeit dafür. Je detaillierter Deine Antworten sind, desto gezielter werden später die Maßnahmen sein können, die Du umsetzen willst.

## Step 3: Ressourcen und Herausforderungen

„Ach- damit habe ich gar nicht gerechnet.“

Oder

„Ach-das können wir auch?“

Ein erfolgreiches Unternehmen kennt seine Ressourcen, die es zur Verfügung hat. Warum? Damit es sie nutzen kann. Ganz einfach. Innovative Unternehmen arbeiten mit ihren Ressourcen. Das können materielle (wie Kapital), personelle (wie Angestellte), ideelle (wie Verhaltens- und Denkstrukturen) aber auch sonstige Ressourcen (wie Netzwerk) sein.

Liste alle Ressourcen auf, die Du und Dein Unternehmen haben.

„Sorge Dich in guten Zeiten um die schlechten Zeiten.“ Die schlechten Zeiten werden kommen. Kein Unternehmen wächst linear nach oben. Jedes Unternehmen, was langfristig auf dem Markt beständig ist, durchläuft eine Up- and Down-Kurve. Stell Dich auf die Downs ein und bestimme somit selbst, ob sie Dein Unternehmen zum Scheitern bringen oder gar nach vorne kicken.

Beantworte folgende Punkte:

- Welche alltäglichen Hürden und Probleme sind vorhanden?
- Welche Rahmenbedingungen muss ich einhalten?
- Welche kritischen Punkte gibt es in meinen Prozessen?
- Welche Risiken können eintreten, auf die ich keinen Einfluss habe?
- Wie sieht mein Worst-Case-Szenario aus?
- Was passiert, wenn x aus – oder wegfällt?

Entwickle nun für jeden einzelnen Punkt einen Plan B. Einen Notfallplan wenn Du so willst.

Nenn es paranoid oder schlechtes Mindset – wir nennen es gesunden Optimismus einen Plan B in der Tasche zu haben. Ein gutes Risikomanagement sorgt in schlechten Zeiten dafür, dass Dein Unternehmen bestehen bleibt und sich aus den „Fehlern“ weiter entwickeln darf.

Denkmützen  
*Moment*

## Step 4: Smarte Ziele

Du weißt nun, wo Du stehst und warum Du da stehst. Außerdem weißt Du, welche wertvollen Werkzeuge Du in Deinem Rucksack hast und welche Hürden Dich auf Deinem Weg umgeben.

Entscheide Dich jetzt, wo genau die Reise hingehen soll.

Achte darauf, dass Deine Ziele

- so konkret wie möglich,
- messbar,
- positiv formuliert,
- realistisch zu schaffen
- und zeitlich terminiert sind.

Du gibst eine Portion Extra-Power in Deine Zielplanung, wenn Du hinter jedem Ziel den Antreiber findest:

Warum möchte ich dieses Ziel erreichen?

Fang mit Deinen 3 großen Zielen an. Formuliere sie smart und finde das Warum dahinter.

## Step 5: Maßnahmenplanung

Jetzt geht es ans Eingemachte.

Nimm Dir alle bisherigen Schritte zur Hand und verschaffe Dir einen Überblick. Entwickele nun die geeigneten Maßnahmen, also Deine To-Dos, die richtigen Schritte, die zu gehen sind, damit Du Deine Ziele erreichst.

So gehst Du am besten vor:

- Leite die Maßnahmen aus dem Step 2 ab
- Überprüfe, ob sie in der jetzigen Situation (Step 1) machbar sind
- Setze gezielt die Ressourcen aus Step 3 ein
- Berücksichtige auch die Hürden und Stolpersteine aus Step 3
- Überprüfe, ob die To Dos wirklich dazu beitragen, Deinen Zielen einen Schritt näher zu kommen

So erarbeitest Du Dir Schritt für Schritt eine saubere und auf Dein Unternehmen abgestimmte Strategie.

Lege dabei eine Timeline an, aus der hervorgeht, wann welche Schritte erledigt sein sollen.

Du hast Deinen ersten Fahrplan. Gratulation!

## Step 6: Evaluation

Weißt Du eigentlich, warum Unternehmer im Hamsterrad landen?

Weil sie sich nicht die Zeit nehmen, um zu überprüfen, ob das, was sie da machen, wirklich sinnvoll ist. Sie stecken auf ihrer Route fest, gehen in die falsche Richtung. Statt zu schauen, wo sie sind und ob die geplante Route wirklich zum Ziel führt, gehen sie einfach schneller.

An diesem Punkt schließt sich der Kreis – der Six-Step-Circle.

Egal, welche Schritte Dein Unternehmen geht: Überprüfe sie. Check Ergebnisse. Check die Route.

Und wenn Du nicht das vorfindest, was Du haben möchtest, dann beginnt Deine Unternehmerreise wieder bei Step 1.

Du verbesserst jeden einzelnen Schritt. Modifizierst Deine Route. Und dann gehst Du weiter.

## Dein nächster Schritt?

Danke, dass Du unser PDF gelesen hast: Du hast nun Deine Strategie-Idee? Gratulation!

Jetzt heißt es TUN. Setze die 6 Schritte nacheinander um und entwickle so die perfekte Strategie für Dein Unternehmen.

Lass Dich dabei nicht von Deinem Weg abbringen. Geh Deinen Weg – konzentriert und fokussiert auf Dein Unternehmen.

Ich habe genau diese 6 Schritte umgesetzt – bei all meinen Projekten und kann Dir sagen: Es funktioniert.

**Der Six-Step-Circle ist auch Grundlage meines  
Mastermind-Strategie-Workshops. Du willst dabei  
sein?**

Dann nimm mit mir Kontakt auf: [kontakt@der-neue-manager.de](mailto:kontakt@der-neue-manager.de)

Ich freue mich auf Dich,

Deine Katharina