

## Die guten Neujahrsvorsätze – so klappt's mit der Umsetzung!

*Haben Sie sich über die Festtage auch gute Vorsätze fürs nächste Jahr gefasst, als der Druck des Geschäftsjahres sank und Ihre Stimmung stieg? Jetzt gilt es, die in Festlaune abgegebenen Versprechen einzulösen! Hier sind 10 Tipps, wie Vorsätze erfolgreich umgesetzt werden können.*

VON DANIEL V. CHRISTEN\*

Im Geschäftsjahr des heutigen KMU hat Besinnlichkeit wenig Platz. Diesem Gemütszustand am nächsten kommt der Unternehmer gegen Ende Jahr, wenn er zurückblickt. Er tut dies mit seinen GL-Kollegen, am Weihnachtsanlass vor den Mitarbeitenden, im Kreis der Miteigentümer und mit der Branche. Immer mit einer Aufzählung, was erreicht wurde. Meist im Vergleich zu dem, was man sich für das alte Jahr an Zielen gesetzt hatte. Und dann kommt gleich die Vorschau: Was hat sich das Unternehmen für das neue Jahr vorgenommen?

So wie wir im Privatleben gute Neujahrsvorsätze fassen, so tun das auch Unternehmen. Und ist das neue Jahr einmal gestartet, ist die Besinnlichkeit vom Jahresschluss schnell vergessen. Der Alltag holt den Unternehmer ein und die guten Vorsätze sind sprichwörtlich «Schnee von gestern». Das muss aber nicht sein, hier sind zehn Tipps, wie solche Vorsätze auch erfolgreich umgesetzt werden können:

**1. Ein Ziel ohne Plan ist nur ein Wunsch.** Ein Vorsatz muss ein Ziel haben, und zu jedem Ziel gehört ein Plan, wie das Unternehmen das Ziel erreichen kann.



**DR. DANIEL V. CHRISTEN**  
ist CEO und Mitgründer von  
Systemcredit AG.  
[www.systemcredit.com](http://www.systemcredit.com)

### ERSTE FINANZIERUNGEN REALISIERT!

Das Jungunternehmen Systemcredit betreibt einen anbieterunabhängigen, digitalen Marktplatz, der sich an KMU mit Finanzierungsbedarf richtet. So füllen Firmen nach der Registrierung ein einziges Formular aus – und Systemcredit erstellt daraus viele Kreditanfragen. Damit zeigt Systemcredit den KMU einfache Wege zu Finanzierungen mit fairen Bedingungen. Jeder Unternehmer kennt es: Der Gang zur Bank, Formulare ausfüllen, Beilagen zusammenstellen – alles, was es eben braucht für eine Kreditfinanzierung. All das gehört nicht zu den Lieblingsaufgaben von KMU-Unternehmern, die auch sonst mit viel Administration eingedeckt werden. Interessanterweise ist die Sicht der Kreditgeber ähnlich: Die regulatorischen Anforderungen und die internen Abläufe belasten die Beratung des Unternehmers mehr, als der Bank lieb ist. KMU, welche einfache und schnelle Wege zu passenden Finanzierungen suchen, können seit September 2018 nun auf eine Alternative zurückgreifen. Die Unternehmen bezahlen nur im Erfolgsfall – also nachdem das Unternehmen Kredit erhalten hat – einmalig eine Gebühr von 1% der Kreditsumme (für Kredite bis zu 1 Million Franken, mindestens 1000 Franken). Während der Laufzeit der Finanzierung übernimmt Systemcredit gegen eine Jahresgebühr von CHF 500 viel Arbeit und Administration im Umgang mit dem Kreditgeber. Bis jetzt haben sich über 800 Unternehmen bei Systemcredit informiert.

**Informationen:**  
[https://www.systemcredit.com/jetzt\\_anfragen/](https://www.systemcredit.com/jetzt_anfragen/)

**Systemcredit**  
Together. Better. Credit.



Welche Ressourcen setze ich ein, wie verteilen sich Ressourceneinsatz und Zwischenziele über die Zeitachse? Nicht alle Mittel müssen von Beginn weg mobilisiert werden; das Ziel lässt sich eher in Etappen erreichen als in einem Schwung.

**2. Planen Sie Probleme mit ein.** Kein Plan überlebt den Start, denn die Umsetzung erfolgt in der Realität statt auf Papier, am Markt statt in Powerpoint. Und die Marktrealität ist dynamisch und hängt von vielen unbeeinflussbaren Faktoren ab. Auf welche Schwierigkeiten könnte mein Plan treffen, wie wahrscheinlich sind diese Schwierigkeiten, welche Optionen habe ich, um diesen zu begegnen? Hat man sich erst mal mit der «dunklen Seite» seines Planes beschäftigt, ist man besser gewapp-

net und wird nicht mehr überrascht, dass nicht alles nach Plan verläuft.

**3. Weniger ist mehr.** Nehmen Sie sich lieber wenig vor, dafür das Richtige! Was sind die Treiber des Unternehmenserfolges? Welche Faktoren lassen sich leicht beeinflussen und beeinflussen ihrerseits möglichst viel und positiv im Unternehmen? Sind es harte, quantitative Faktoren, oder eher weiche, qualitative? Oft ist eine Mischung das gute Rezept.

**4. Fassen Sie SMART-Vorsätze (Spezifisch, Messbar, Akzeptiert, Realistisch, Terminiert).** Ziele müssen spezifisch formuliert sein, denn ein griffiges Ziel ist eher erreichbar als ein generell und abstrakt formuliertes. Die Zielerreichung muss messbar sein, sonst weiss

man nicht, ob man auf dem guten Weg ist. Das Ziel muss als gültig anerkannt sein, bei allen an der Erreichung Beteiligten. Ist das Ziel motivierend, aber trotzdem mit viel Anstrengung gerade noch schaffbar, dann ist es ein realistisches Ziel. Und ganz wichtig zum Schluss: Geben Sie dem Ziel ein Verfalldatum! Denn ohne verbindlichen Zeitrahmen gibt es keine Dringlichkeit, ohne Dringlichkeit wird der Start ewig verschoben. Oder der Effort erlahmt bald nach dem Start, weil die Prioritäten nicht klar sind. Zwischenziele als Meilensteine zu bestimmten Terminen helfen auch, ein grosses, übergeordnetes Ziel innert der gesetzten Frist zu erreichen.

**5. Halten Sie Ihre Vorsätze fest und machen Sie diese sichtbar.** Halten Sie Ihre Vorsätze schriftlich fest. Und lassen Sie es alle direkt und indirekt Beteiligten im Unternehmen wissen. Viele Unternehmen haben im Pausenraum oder in den einzelnen Stationen oder Abteilungen Anschlagbretter. Immer mehr kommunizieren auch im Firmen-Intranet. Nutzen Sie alle diese Möglichkeiten und zeigen Sie, was das Unternehmen sich vorgenommen hat.

**6. Halten Sie den Fortschritt fest, machen Sie auch diesen sichtbar.** Wenn wir schon beim Kommunizieren der Vorsätze sind: Messen und zeigen Sie doch auch auf gleiche Art, wie es um die Erreichung steht! Natürlich hilft es, die Information stufengerecht pro Anspruchsgruppe, Station oder Abteilung zu gestalten.

**7. Legen Sie sofort mit Vollgas los und steigern Sie sich im Laufe des Jahres noch.** Es macht keinen Sinn, den «guten Moment abzuwarten» für den Start und die «Kräfte zu dosieren». Es gibt den guten Moment nicht und die Kräfte werden im Laufe des Jahres nicht zunehmen. Nutzen Sie den Schwung und starten Sie sobald wie möglich. Und versuchen Sie, sich im Laufe der Zielerreichung sogar noch zu steigern. Das Unternehmerleben ist kein Sprint, sondern eher ein Langstreckenlauf mit Zwischenspurts.

**8. Tun Sie sich mit einer «Koalition der Willigen» zusammen.** Alleine steht der Unternehmer vor wahrhaft überwältigenden Aufgaben, die zu entmutigen und blockieren drohen. Finden Sie jedoch Gleichgesinnte, so gehts leichter! Und wo findet man Gleichgesinnte? Innerhalb von grösseren Unternehmen natürlich unter Kollegen. Kleinere Unternehmen finden diese «Gesinnungsgenossen» in der eigenen Branche, in der Wertschöpfungskette oder im sozialen Umfeld wie etwa im Vereinsleben.

**9. Belohnen Sie sich für Fortschritte und Durchhaltevermögen.** Kein Ziel lässt sich in einem Schwung erreichen, oder dann war es kein realistisches Ziel. Suchen Sie deshalb Wege, sich und an der Zielerreichung Beteiligte und «Gleichgesinnte» schon auf dem Weg zum Ziel bei Laune und motiviert zu halten. Gerade in der Deutschschweiz tendieren wir dazu, mehr zu kritisieren als zu loben. Das ist wenig hilfreich und lähmt den Durchhaltewillen, sobald Probleme auftauchen.

**10. Freuen Sie sich über die Erreichung von Zielen (und Zwischenzielen) und feiern Sie!** Es ist geschafft, das Unterneh-

men hat ein smartes Ziel mit viel Anstrengung erreicht. Feiern Sie spätestens jetzt! Feiern Sie auch schon früher, wenn Zwischenziele termingerecht erreicht wurden. Setzen Sie klare Zeichen, dass Zielerreichung erwünscht und erstrebenswert ist in Ihrer Firma. Und dass es sich auch lohnt: Machen Sie einige Ihrer Beteiligten und «Gleichgesinnten» zu Helden und lassen Sie Heldensagen entstehen. Helden und ihre Geschichten gehen in die Unternehmenskultur ein und werden mit allen, auch Nichtbeteiligten, sozial geteilt. So wird das Fassen der nächsten guten Vorsätze, das Erreichen der nächsten Ziele viel einfacher!

**Damit sich harte wie auch weiche Ziele erreichen lassen.** Es ist heute gängige Praxis, dass Unternehmen Ziele für das Geschäftsjahr fassen. Neben den harten, quantitativen Zielen gibt es die weichen, qualitativen Ziele. Diese sind am ehesten mit den guten Neujahrsvorsätzen aus dem Privatleben vergleichbar. Mit unseren zehn Tipps gelingen beide. Und nun wünschen wir Ihnen und Ihrem Unternehmen, dass die guten Vorsätze für das neue Jahr nicht schon bald «Schnee von gestern» sind.

P.S. Kein Vorsatz ist übrigens auch ein Vorsatz! Ein Geschäftsjahr mit Ihrem Unternehmen ganz normal über die Bühne zu bringen ist auch schon anspruchsvoll.

ANZEIGE

## Überholspur für Professionals

Zeit- und ortsunabhängig studieren an der  
Fernfachhochschule Schweiz

flexibel.  
berufsbegleitend.  
digital.  
ffhs.ch

BSc Betriebsökonomie

MSc Business Administration

Executive MBA

MAS Wirtschaftspsychologie

MAS Arbeit 4.0

MAS Industrie 4.0

**FFHS**   
Fernfachhochschule Schweiz  
Mitglied der SUPSI

Zürich | Basel | Bern | Brig