

Horst Kleinert

Thurm-Verlag

Strategisches Life Management

Dem Leben Richtung geben

TEIL I (Seite 6 bis 131)

Mission Masterplan
Den eigenen Weg finden

TEIL II (Seite 133 bis 208)

Top statt Flop
Gründungschancen prüfen

Aktualisierte Neuauflage von „Mission Masterplan“ (2015/2016)
zusammen mit „Top oder Flop“ (2016), Factum-Verlag

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind
unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2017 Thurm-Wissenschaftsverlag Dr. Uwe Manschwetus,
Am Dorfplatz 34, 21335 Lüneburg
www.thurm-verlag.de

Layout und Satz: BRAINS Werbeagentur GmbH / Esra Saka
Druck: SDL - Digitaler Buchdruck, Berlin
Coverbild: iStock/wildpixel
ISBN 978-3-945216-19-4

Vorwort zur Neuauflage

Seit dem Schreiben des „Mission Masterplan“-Textes sind einige Jahre vergangen. Damals hatte ich mehrere Semester lang Seminare über Berufs- und Lebensstrategien durchgeführt und meine Erfahrungen zu einem Buch zusammengefasst.

Bis heute haben mir meine Gespräche mit ehemaligen Seminarteilnehmern und mit Lesern und Leserinnen immer wieder gezeigt, dass nicht wenige sich mit dem Gedanken einer Existenzgründung beschäftigen. Oft nur als eine vage, zukünftige Möglichkeit, manchmal aber auch bereits als konkreter Vorsatz. Wie auch immer, in der heutigen Zeit ist es sinnvoll, berufliche Alternativen ins Auge zu fassen. So entstand das Buch „Top statt Flop“, geschrieben für potenzielle Gründer und Gründerinnen ohne betriebswirtschaftlichen Background.

Ich habe mich entschlossen, beide Bücher unter dem Titel „Life Management“ zusammenzufassen. Um so zu leben, wie es den individuellen Wünschen und Möglichkeiten entspricht, muss man private *und* berufliche Bereiche berücksichtigen – und bereit sein, neue Wege einzuschlagen. All das verstehe ich unter strategischer Lebensgestaltung – unter Life Management.

Für Ihr persönliches *Life Management* wünsche ich Ihnen gutes Gelingen und viel Erfolg.

Horst Kleinert

*„Man soll die Dinge so nehmen, wie sie kommen.
Aber man sollte auch dafür sorgen, dass die Dinge so kommen,
wie man sie nehmen möchte.“*

Curt Goetz

TEIL I

Mission Masterplan
Den eigenen Weg finden

Inhalt

Raus aus der Mausefalle	10
-------------------------	----

Erster Abschnitt

Das Konzept: Strategische Lebensgestaltung

Die Kunst des souveränen Lebens	13
Schluss mit dem Alltagsfrust	17
Prioritäten setzen	21
Die Struktur des Masterplans (Überblick)	26
Andere Lebens- und Erfolgskonzepte	30
Erfolgsstrategien, -faktoren, -killer	33
Loslassen, aufräumen, entsorgen	42

Zweiter Abschnitt

Die Gebrauchsanleitung

Die sieben Bausteine des Masterplans	47
1. Worauf achte ich?	49
2. Wo stehe ich?	54
3. Was will ich erreichen?	60
4. Welche Potenziale habe ich?	64
5. Was erwartet mich?	70
6. Wie gehe ich vor?	72
7. Was habe ich erreicht	76
Strategisch denken, nicht verzetteln	79
Fallbeispiel: Raus aus dem Alltagsstrott	81

Dritter Abschnitt

Die Umsetzung

Der Masterplan steht, die Reise beginnt	88
Angekommen. Und nun?	97
Lebensphasen und Life Management	99

Vierter Abschnitt

Wenn der große Wurf ausbleibt ...

Die sechs gefährlichsten Stolpersteine	109
1. Mañana	110
2. Rückschläge	111
3. Selbstzweifel	112
4. Luftschlösser	113
5. Abschottung	114
6. Bequemlichkeit	115
Erfahrungsberichte	118
Zusammenfassung	128
Schlußwort: Jetzt leben	130
Anmerkungen zu Teil I	208

TEIL II

Top statt Flop
Gründungschancen prüfen

Warum Sie Teil II lesen sollten, auch wenn Sie mit Ihrer derzeitigen beruflichen Situation rundum zufrieden sind:

Es lohnt sich immer, über Gründungsideen, die den persönlichen Neigungen und Fähigkeiten entsprechen, nachzudenken. Und es macht sogar Spaß. Die Dinge ändern sich heute schnell – und nicht immer zum Besseren. In unerwarteten Situationen stecken aber auch neue Chancen. Selbst der Verlust des Arbeitsplatzes oder berufliche Sackgassen verlieren an Dramatik, wenn man mit Selbstvertrauen und begründetem Optimismus auf einen Plan B zurückgreifen kann.

Und wenn Ihr „Ruhestand“ bereits in Sichtweite sein sollte, könnten Sie sich schon jetzt gedanklich auf eine spätere selbstständige Tätigkeit vorbereiten. Wer weiß, vielleicht bekommen Sie Lust, noch einmal beruflich durchzustarten.

Manches, was Sie in Teil I gelesen haben, wird Ihnen im zweiten Teil wiederbegegnen. Denn ebenso wie im Life Management kommt es auch bei der Existenzgründung darauf an, die eigenen Potenziale und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten gezielt zu nutzen.

Inhalt

Vorwort	136
Marketing-Crashkurs für Gründer	138
Vorsicht vor Marketingfehlern und -fallen	149
Die sechs Stationen des Marketing-Prüfstands	154
1. Wo ist Ihre Marktlücke?	159
2. Wer sind und was erwarten Ihre Kunden?	160
3. Wie stark sind Ihre Wettbewerber?	163
4. Welchen Wert hat Ihr Angebot?	166
5. Wie schlagkräftig ist Ihr Marketing-Mix?	169
6. Wie rechnet sich Ihr Geschäftsmodell?	180
Jetzt wird es ernst: Der Test	184
Starten, stoppen oder überarbeiten?	193
Fallbeispiel: Sea&Land. Die Natur neu erleben	197
Vom Geschäftsmodell zum Businessplan	203
Machen!	205
Anmerkungen zu Teil II	210