**Wie man vom Denken ins Handeln kommt … Teil 1**

Gerne möchte ich mich heute als neuer „Mitschreiber“ für den GABAL-Blog vorstellen:   
Mein Name ist Marcel Schettler, ich bin seit über 25 Jahren Unternehmer und arbeite parallel als Business- und Unternehmercoach. Mehr über mich gibt es hier bei GABAL oder auf meiner Seite [www.schettler-coaching.de](http://www.schettler-coaching.de)

In lockerer Folge werde ich Ihnen einige Beiträge zu meinem Lieblingsthema anbieten – „Wie kommt man vom Denken ins Handeln“ und was sind typische Verhinderer oder Stolpersteine, um aus der Planungsphase in die Umsetzung seiner Vorhaben zu kommen? Auf meiner Webseite finden Sie dazu auch ein kostenloses eBook zum Download. Heute starten wir mit Teil 1

**Gut geplant ist halb gewonnen!?**

Ein immer wieder diskutiertes Thema in vielen meiner Coachings ist die Frage:  
„Wie komme ich vom Überlegen und Planen denn jetzt tatsächlich ins „tun“?   
„Wie kommen meine ganzen Ideen, Produkte oder Dienstleistungen jetzt endlich auf die Straße, wie und womit fange ich denn jetzt an?“  
„Habe ich auch wirklich alles bedacht – was ist wenn ich etwas vergessen habe oder was schief geht ...?“

Diese Fragen beschäftigen vor allem viele Unternehmensgründer oder solche die es werden wollen und häufig führt die Auseinandersetzung damit zu großer Frustration und Unsicherheit.

Da werden Wochen oder Monate unzählige Pläne, Präsentationen und Excel Listen gemacht, immer wieder in Frage gestellt, verworfen, neu gemacht. Da wird schnell doch noch ein weiteres Gründerseminar besucht, noch eine letzte Wochenend-Fortbildung absolviert und noch ein paar (Fach)Bücher zum Thema gelesen. Da werden unzählige Menschen wieder und wieder um Meinungen und Einschätzungen gefragt, potentielle Mitbewerber nochmal analysiert.  Alles mit einem Ziel – möglichst eine hundertprozentige Planungssicherheit für sein eigenes Vorhaben zu erreichen.

Das Problem dabei: der Zeitpunkt an dem man tatsächlich loslegt, an dem man rausgeht und mit seinem Produkt oder seiner Dienstleistung sichtbar wird, verschiebt sich wieder und wieder. Vor lauter Planung und vermeintlicher Absicherung kommt man mit seinem Projekt nicht in die Gänge. Das führt irgendwann zwangsläufig zu Frustration und Verunsicherung und man hat das Gefühl einfach keinen Schritt vorwärts zu kommen, weil – der Plan ist ja noch nicht ganz fertig …

**Lieber unprofessionell starten als professionell warten?**

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch – natürlich ist eine saubere und gründliche Planung eines unternehmerischen Vorhabens wichtig und richtig.  
Ganz salopp gesagt, kann man sich aber auch „dumm und dusselig“ planen.

**100% Sicherheit gibt es nicht, kein Plan wird jemals komplett fertig!**

Egal wie toll, wie lange und wie akribisch man geplant hat – es gibt keine hundertprozentige Sicherheit für das Gelingen. Ein ganz entscheidendes, nicht planbares, Restrisiko ist z.B. der Kunde. Es stellt sich erfahrungsgemäß erst im echten Betrieb heraus, ob dieser so reagiert und anspricht wie man es sich ausgemalt hat, ob das Preismodell das richtige ist oder der Vertriebskanal. Häufig ist das nicht der Fall und der Plan, das Timing, die Leistung muss mehrfach angepasst oder verändert werden.

Auch das ganz „normale“ Leben hält im Zweifel eine Reihe von außerplanmäßigen Stolpersteinen bereit. Ob die dreiwöchige Baustelle vor dem neuen Ladenlokal, pünktlich zur Eröffnung, der vermeintlich günstige Internetprovider, der es leider doch nicht rechtzeitig mit dem Telefon- und Internetanschluss zur Büroeinweihung schafft oder die seit Wochen zugesagte aber immer noch fehlende Genehmigung für irgendwas, die auf wundersame Weise zum dritten Mal in der Post verloren gegangen ist.

Auf alle diese Dinge muss dann schnell und flexibel reagiert werden und insbesondere als Selbständiger haben Sie es praktisch jeden Tag mit unzähligen solcher kleinen oder größeren Herausforderungen zu tun. Weil das so ist, ist meine persönliche Erfahrung:

**60 bis 70% Planungsreife reichen für den Start!**

Wenn Sie diesen Stand haben, dann legen Sie los, werden Sie mit Ihrem Angebot sichtbar, gehen Sie an den Markt und sammeln Sie unschätzbar wichtige, praktische Erfahrungen „in der echten Welt“.  
  
Sie werden an vielen Stellen wieder und wieder nachbessern. Sie werden todsicher geglaubte und geplante Dinge neu bewerten und sich um entscheiden.  
Sie werden Kritik aushalten müssen aber auch positives Feedback erhalten. Sie werden verzweifeln aber auch erste Erfolgserlebnisse haben.

Sie können und werden nicht von Anfang an perfekt sein, das macht aber nichts und gehört zum „Unternehmer sein“ dazu. Wichtig ist, dass Sie wachsam sind und schnell und flexibel auf die täglichen Anforderungen reagieren. Ich bin sicher – bei allen Schwierigkeiten werden die positiven Erlebnisse und Erfahrungen überwiegen. Und die erreichen Sie nicht, wenn Sie dauerhaft im Planungsmodus verharren …

Marcel Schettler  
**Coaching | Beratung**  
Zum großen Busch 56  
42327 Wuppertal  
Telefon: +49 (170) 56 80 699  
Email: [info@schettler-coaching.de](mailto:info@schettler-coaching.de)