METAPHYSICAL INTELLIGENCE

# *ceo moves:* Briefing 2027



## Was wachsen soll, braucht eine Form, die trägt.

Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung für Unternehmerinnen und CEOs

**Mag.(FH) Verena Linhart**

Boutique Consultant

www.verenalinhart.com

EDITORIAL

# Die Epoche verstehen. 2027 bewusst gestalten.

Unternehmerische Orientierung beginnt mit dem Blick auf den größeren Zusammenhang.

Ein Unternehmen wird über viele Jahre aufgebaut. Seine Strukturen, Angebote und Führungsgewohnheiten entstehen unter bestimmten Bedingungen. Wenn sich diese Bedingungen verändern, lohnt es sich, auch die eigene Vorstellung von unternehmerischem Erfolg weiterzuentwickeln.

Die chinesische Zeitbetrachtung beschreibt die Jahre 2024 bis 2043 als einen übergeordneten Entwicklungszyklus, die sogenannte Periode 9. Ich lese diese Epoche als eine Einladung, Wirtschaft, Arbeit und Leadership grundlegend neu zu betrachten.

In meiner strategischen Übersetzung stehen Sichtbarkeit, technologische Möglichkeiten und die bewusste Gestaltung von Veränderung im Vordergrund. Damit verbunden ist die menschliche Aufgabe, Orientierung zu bewahren und die eigenen Entscheidungen zu verantworten, während immer mehr möglich wird.

Für CEOs und Unternehmerinnen bedeutet das, die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens bewusster zu gestalten. Unternehmerischer Auftrag, wirtschaftliche Architektur und Führungsweise sollen zusammenpassen. Gerade in kleineren Unternehmen sowie inhaber- und familiengeführten Betrieben sind persönliche Entscheidungen und Unternehmensentwicklung eng miteinander verwoben.

Das vorliegende Briefing richtet den Fokus auf 2027. Ich lese dieses Jahr als eine Phase, in der Erkenntnisse und Möglichkeiten eine tragfähige Form bekommen sollen. Erfahrung kann zu einem klareren Angebot werden. Eine neue Ausrichtung kann sich im Geschäftsmodell ausdrücken. Eine veränderte Vorstellung von Führung kann zu anderen Verantwortlichkeiten führen.

Damit verbunden ist die Notwendigkeit, bewusster auszuwählen. Jedes neue Vorhaben bindet Kapital, Aufmerksamkeit und persönliche Ressourcen. Die Qualität einer Entscheidung zeigt sich auch darin, ob ihre Konsequenzen dauerhaft getragen werden können.

2027 lädt dazu ein, das Wesentliche verbindlich zu machen und die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass es trägt.

DEIN GESCHENK IM HOUSE OF CEO COHERENCE

## CEO Moves: Epoch Briefing

Das kostenfreie Audiobook vertieft den Blick auf die Epoche und ihre Bedeutung für Wirtschaft, Arbeit und Leadership.

**Mehr entdecken: www.verenalinhart.com**

LESEN · EINORDNEN · ANWENDEN

# Dein Weg durch das Briefing

04 Die strategische Signatur

07 Chancen und Herausforderungen

12 Die acht CEO Moves

15 Erfolg und wirtschaftliche Substanz

17 Führung und persönliche Ausrichtung

20 Health und Ressourcen

23 Gesellschaft und geopolitische Beobachtungsfelder

25 Menschliche Entwicklung und Urteilskraft

26 Die Jahresbewegung

28 Die zwölf Monate im Detail

34 Bewusst entscheiden

37 Deine Jahresausrichtung festhalten

38 Einordnung und über Verena Linhart

39 CEO Moves | Private Intensive 2027

## *Drei Leseebenen*

### Executive Summaries

Die acht ganzseitigen Grafiken verdichten die Kerngedanken und lassen sich eigenständig nutzen.

### CEO Praxis

Die Praxisboxen führen von der Einordnung zur Anwendung. Wähle ein konkretes Vorhaben.

### Monatsorientierung

Die Monatsimpulse ergänzen deine Planung. Dein tatsächlicher Entscheidungsbedarf bleibt maßgeblich.

# Was wachsen soll, braucht eine Form, die trägt.



## Die strategische Signatur 2027

### ERMÖGLICHT

Expertise in Wert übersetzen.

Angebote klarer gestalten.

Beziehungen vertiefen.

### VERLANGT

Bewusst auswählen.

Verantwortung klären.

Ressourcen verbindlich planen.

### ERSCHWERT

Wachstum ohne Fokus.

Zu viele parallele Vorhaben.

Zusagen ohne Kapazität.

### DER CEO MOVE

Konzentrieren Sie sich auf Vorhaben mit klarem Nutzen.
Prüfen Sie Tragfähigkeit und Ressourcen vor jeder Ausweitung.

## Substanz schaffen. Spielraum bewahren.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 01 · TEIL 1 VON 2

# Die strategische Grundbewegung des Jahres

## Möglichkeiten in eine tragfähige Form bringen

Die leitende Qualität von 2027 ist die Verbindung von Erkenntnis und praktischer Umsetzung. Was bisher als Idee, neue Positionierung oder persönliche Überzeugung vorhanden war, soll im Alltag erkennbar werden. Im Unternehmen betrifft das die angebotenen Leistungen ebenso wie Preise, Verantwortlichkeiten und die Verteilung von Zeit.

Dieser Übergang kann produktiv und unbequem zugleich sein. Solange ein Vorhaben offenbleibt, lassen sich viele Möglichkeiten nebeneinander erhalten. Sobald es Gestalt annimmt, beansprucht es Ressourcen und schließt Alternativen aus. Ein neues Angebot braucht eine belastbare Leistungserbringung. Eine neue Führungsposition braucht Entscheidungsspielraum. Ein Anspruch an Qualität braucht ein Verfahren, mit dem diese Qualität gesichert wird.

In dieser Lesart verlangt 2027 daher Verbindlichkeit. Die Führungsaufgabe besteht darin, zwischen einer inspirierenden Möglichkeit und einer verantwortbaren Zusage zu unterscheiden. Das gilt gegenüber KundInnen, Mitarbeitenden und der eigenen Person.

## Was das Jahr ermöglicht

Die konstruktive Seite dieser Zeitqualität liegt im Verdichten. Unternehmen können vorhandene Erfahrungen ordnen, ihre Arbeitsweise klarer fassen und daraus Angebote entwickeln, die verständlicher und leichter wiederholbar sind. Auch Beziehungen können an Tiefe gewinnen, wenn aus losem Austausch ein klarer gemeinsamer Auftrag wird.



ZUM MITNEHMEN

*Was wachsen soll, braucht eine Form, die trägt.*

KAPITEL 01 · TEIL 2 VON 2

# Die strategische Grundbewegung des Jahres

Es entsteht ein geeigneter Denkrahmen für die Frage, welche Teile des Unternehmens langfristig Bestand haben sollen. Dazu zählen ein eigenes Verfahren, eine verlässliche Kundenbeziehung, eine eingespielte Kooperation oder ein Prozess, der Wissen über einzelne Personen hinaus nutzbar macht. Ein sichtbares Ergebnis muss dabei kein zusätzliches Produkt sein. Es kann ebenso die bewusste Entscheidung sein, ein vorhandenes Angebot zu verbessern und anderes auslaufen zu lassen.

## Was das Jahr erschwert

Die Schattenseite liegt in einer Überbindung von Ressourcen. Aus jeder guten Idee wird ein Projekt, aus jedem Kundenwunsch eine Ausnahme und aus jeder Kooperation eine zusätzliche Verpflichtung. Das Unternehmen wächst in die Breite, während seine Führung immer weniger Spielraum hat.

Die Gegenbewegung muss bewusst gestaltet werden: prüfen, begrenzen, pausieren und beenden. Diese Fähigkeiten sind kein automatisches Geschenk einer späteren Jahresphase. Sie gehören von Anfang an in die Planung. Wer sich im Aufbau ausschließlich auf Begeisterung verlässt, verschiebt die Rechnung für seine Entscheidungen häufig in den Betrieb.

CEO PRAXIS

### Den Jahresfokus wählen

Wähle ein wichtiges Vorhaben und notiere deine Antworten.

1. Welche Entwicklung hat 2027 Vorrang?
2. Was stellen wir dafür bewusst zurück?
3. Woran erkennen wir einen tragfähigen Fortschritt?

Ergebnis: Ein Schwerpunkt und eine bewusste Begrenzung.



# Chancen erkennen. Wachstum bewusst gestalten.



## Chancen und Herausforderungen

### CHANCEN

**Expertise nutzbar machen**
Erfahrung in klare Angebote und wiederholbare Lösungen übersetzen.

**Orientierung geben**
Eine eigene Perspektive und konkreten Kundennutzen sichtbar machen.

**Beziehungen vertiefen**
Passende Kundenbeziehungen und verlässliche Partnerschaften entwickeln.

**Technologie gezielt einsetzen**
Konkrete Abläufe verbessern und den Nutzen vor der Ausweitung prüfen.

### HERAUSFORDERUNGEN

**Zu viel gleichzeitig**
Neue Projekte binden Kapazität und erhöhen die Komplexität.

**Resonanz überschätzen**
Zustimmung kann die Prüfung von Nachfrage und Wirtschaftlichkeit verkürzen.

**Unklare Vereinbarungen**
Unausgesprochene Erwartungen belasten Zusammenarbeit und Führung.

**Vorschnell skalieren**
Wachstum kann Lieferfähigkeit, Liquidität und Aufmerksamkeit überfordern.

### DER CEO MOVE

Priorisieren Sie Chancen mit klarem Kundennutzen.
Testen Sie begrenzt und sichern Sie Ressourcen vor dem Ausbau.

## Aus Möglichkeiten wird Wert durch bewusste Auswahl.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 02 · TEIL 1 VON 2

# Chancen für Geschäftsmodelle und Wertschöpfung

## Expertise in nutzbare Lösungen übersetzen

Eine zentrale Chance dieser Jahresperspektive liegt in der praktischen Nutzung von Erfahrung. Viele Unternehmen verfügen über Wissen, das im Alltag wirksam ist, aber kaum dokumentiert oder als eigenständige Leistung erkennbar wird. Es steckt in der Beurteilung erfahrener Mitarbeitender, in wiederkehrenden Problemlösungen oder in einem besonderen Verständnis der Kundensituation.

2027 bietet einen sinnvollen Anlass, dieses Wissen zu strukturieren. Ein Beratungsunternehmen kann aus wiederkehrenden Analysen ein klar umrissenes Diagnoseangebot entwickeln. Ein Handwerksbetrieb kann seine Übergabe und Qualitätssicherung so dokumentieren, dass zusätzliche Mitarbeitende zuverlässig damit arbeiten. Ein produzierendes Unternehmen kann seine Erfahrung in Wartung und Anwendung als begleitenden Service nutzen.

Die entscheidende Frage ist, welches Problem dadurch besser gelöst wird. Eine eigene Methode hat wirtschaftlichen Wert, wenn sie Orientierung, Qualität oder Zeitgewinn schafft und KundInnen dafür bezahlen wollen. Die bloße Benennung eines Frameworks stellt diesen Wert noch nicht her.

## Orientierung als Bestandteil des Angebots

Wo KundInnen zwischen zahlreichen Optionen wählen müssen, kann ein Unternehmen bereits durch klare Einordnung hilfreich sein. Eine Positionierung gewinnt an Glaubwürdigkeit, wenn sie solche Grenzen verständlich macht.



ZUM MITNEHMEN

*Aus Erfahrung wird Wert, wenn sie für andere nutzbar wird.*

Für wissensbasierte Unternehmen lässt sich daraus ein Ansatz für Kommunikation und Produktentwicklung ableiten. Zeige, wie du urteilst und welche Konsequenzen aus deiner Perspektive folgen. Für andere Branchen kann dieselbe Qualität in einer präzisen Beratung, einer verständlichen Auswahl oder einer transparenten Leistungsbeschreibung liegen.

KAPITEL 02 · TEIL 2 VON 2

# Chancen für Geschäftsmodelle und Wertschöpfung

## Beziehungen als belastbare Infrastruktur

Die gemeinschaftliche Seite der Jahresdeutung lenkt Aufmerksamkeit auf Zugehörigkeit und verlässliche Zusammenarbeit. Strategisch interessant sind Kundenbeziehungen und Partnerschaften, die über einzelne Transaktionen hinaus Orientierung und Kontinuität schaffen.

Ein solches Modell braucht klare Erwartungen. Eine Community kann wertvoll sein, wenn ihre Mitglieder einen nachvollziehbaren Nutzen aus dem Austausch ziehen und die Betreuung wirtschaftlich tragbar ist. Eine Partnerschaft wird belastbar, wenn Beiträge, Entscheidungsrechte und ein möglicher Ausstieg geklärt sind. Nähe allein ersetzt keine Vereinbarung.

## Konkrete Anwendung statt zusätzlicher Möglichkeiten

Bei Technologievorhaben empfiehlt sich eine Konzentration auf den Arbeitsablauf, der tatsächlich verbessert werden soll. Denkbare Anwendungen reichen von einer übersichtlicheren internen Wissensbasis bis zu einer besseren Vorbereitung von Kundenanfragen. Welche Technologie dafür sinnvoll ist, muss anhand der konkreten Aufgabe geprüft werden.

Das Jahresmotiv unterstützt hier eine einfache Reihenfolge: Problem beschreiben, kleinen Anwendungsfall wählen, Ergebnis beobachten und erst danach ausweiten. So wird aus technischer Neugier eine prüfbare Investition. Eine allgemeine Aussage darüber, welche Anbieter oder Technologien 2027 erfolgreich sein werden, lässt sich daraus nicht ableiten.

CEO PRAXIS

### Eine Chance konkretisieren

Betrachte ein Angebot oder eine neue Idee.

1. Welches konkrete Kundenproblem lösen wir?
2. Welche Erfahrung können wir dafür nutzen?
3. Wie prüfen wir den Bedarf mit begrenztem Aufwand?

Ergebnis: Eine klar beschriebene Chance und ein nächster Prüfschritt.



KAPITEL 03 · TEIL 1 VON 2

# Herausforderungen und typische Fehlentscheidungen

## Wachstum kann die Organisation überholen

Ein Unternehmen kann mehr verkaufen und gleichzeitig an Handlungsfähigkeit verlieren. Neue Leistungen erzeugen Abstimmungsbedarf, Ausnahmen beanspruchen Führung und steigender Umsatz kann zusätzliche Vorfinanzierung erfordern. Die Jahresperspektive macht diese Verbindung zwischen Gestaltung und Ressourcenbindung besonders relevant.

Achte deshalb auf die Folgekosten eines Vorhabens. Ein Projekt, das auf dem Papier wenig Budget beansprucht, kann einen erheblichen Teil der Aufmerksamkeit der Geschäftsführung belegen.

## Resonanz kann die Prüfung verkürzen

Positive Rückmeldungen erleichtern Entscheidungen, können aber auch eine vorzeitige Festlegung begünstigen. Interesse an einem Angebot ist noch kein verlässlicher Absatz. Ein erfolgreicher Pilot zeigt noch nicht, dass der Betrieb größere Mengen bewältigt. Persönliche Begeisterung für eine Kooperation klärt noch nicht deren wirtschaftliche Bedingungen.

Besonders in Phasen hoher öffentlicher Dynamik ist eine vorab definierte Prüfung hilfreich. Halte fest, welche Beobachtungen eine Ausweitung rechtfertigen und welche einen Stopp auslösen. Das schützt die Qualität der Entscheidung, wenn Zustimmung und Zeitdruck gleichzeitig zunehmen.



ZUM MITNEHMEN

*Eine klare Grenze kann neue Handlungsfähigkeit schaffen.*

KAPITEL 03 · TEIL 2 VON 2

# Herausforderungen und typische Fehlentscheidungen

## Bestehendes kann zu lange mitgetragen werden

Die Bereitschaft, etwas zu kultivieren und dauerhaft zu erhalten, hat eine zweite Seite. Unternehmen können Angebote, Rollen oder Strukturen schützen, deren Nutzen inzwischen geringer geworden ist. Die bisherigen Investitionen machen eine Beendigung emotional schwer, obwohl die Fortführung weitere Ressourcen bindet.

Prüfe deshalb auch das Bestehende wie eine neue Entscheidung. Eine negative Antwort verlangt keine sofortige Auflösung, aber eine bewusste Übergangsentscheidung.

## Harmonie kann notwendige Klärung verzögern

Beziehungsorientierung wird problematisch, wenn Unklarheiten aus Rücksicht nicht angesprochen werden. Unterschiedliche Erwartungen bleiben bestehen, bis eine operative Krise sie sichtbar macht. In dieser Jahresdeutung verdienen solche stillen Spannungen ebenso viel Aufmerksamkeit wie offene Konflikte.

Ein respektvolles Gespräch über Grenzen kann eine Zusammenarbeit entlasten, bevor Misstrauen entsteht.

CEO PRAXIS

### Überbindung erkennen

Prüfe ein laufendes Vorhaben mit hohem Abstimmungsbedarf.

1. Welche Folgekosten haben wir unterschätzt?
2. Was würden wir heute anders vereinbaren?
3. Was vereinfachen, begrenzen oder beenden wir?

Ergebnis: Eine konkrete Entscheidung zur Entlastung.



# Klar entscheiden. Tragfähig gestalten.



## Die acht CEO Moves

### 01 Einen Jahresschwerpunkt setzen
Eine klare Priorität wählen und konkurrierende Vorhaben begrenzen.

### 02 Das Portfolio schärfen
Kundennutzen, wirtschaftlichen Beitrag und Betreuungsaufwand gemeinsam prüfen.

### 03 Expertise nutzbar machen
Wissen in klare Methoden, Angebote und verlässliche Abläufe übersetzen.

### 04 In Etappen investieren
Mit begrenztem Umfang testen und Ressourcen an überprüfte Fortschritte knüpfen.

### 05 Verantwortung klären
Entscheidungsspielräume definieren und Aufgaben mit klaren Befugnissen delegieren.

### 06 Komplexität reduzieren
Unnötige Prozesse, Ausnahmen und Leistungen gezielt vereinfachen oder beenden.

### 07 Beziehungen vertiefen
Passende Kundenbeziehungen und Partnerschaften mit klaren Vereinbarungen stärken.

### 08 Kapazität schützen
Fokuszeit, Erholung und Nacharbeit verbindlich in die Unternehmensplanung aufnehmen.

## DIE STRATEGISCHE EMPFEHLUNG

**Wählen Sie die Moves passend zu Ihrer Ausgangslage.**
**Legen Sie den nächsten Schritt, die Verantwortung und einen Prüftermin fest.**

# Was wesentlich ist, verdient Raum.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

MOVES 1 BIS 4

# Die acht CEO Moves

## Move 1 Einen wirksamen Jahresschwerpunkt wählen

Definiere, welche Entwicklung 2027 für dein Unternehmen vorrangig ist. Das kann die Verbesserung der Profitabilität, ein neues Kernangebot oder die geringere Abhängigkeit von der Inhaberin beziehungsweise dem Inhaber sein. Formuliere den Schwerpunkt so, dass er eine konkrete Auswahl ermöglicht.

Ein Schwerpunkt wie „Wachstum und Effizienz“ bleibt zu offen. „Das bestehende Kerngeschäft mit derselben Führungskapazität verlässlich ausliefern“ macht dagegen sichtbar, welche Prozesse und Kundenaufträge geprüft werden müssen. Lege außerdem fest, welche attraktiven Vorhaben bis zur nächsten Überprüfung warten.

## Move 2 Das Angebotsportfolio auf Tragfähigkeit prüfen

Betrachte jedes wesentliche Angebot nach Kundennutzen, wirtschaftlichem Beitrag und Betreuungsaufwand. Ergänze die strategische Bedeutung: Manche Leistungen öffnen den Zugang zu passenden KundInnen, andere schaffen Folgegeschäft oder sichern eine wichtige Beziehung.

Triff anschließend eine bewusste Entscheidung zur Weiterentwicklung. Ein Angebot kann ausgebaut, vereinfacht, neu bepreist oder beendet werden. Besonders aufschlussreich sind Leistungen, die guten Umsatz erzeugen und gleichzeitig überproportional viel Führung beanspruchen. Hier kann eine kleine strukturelle Änderung mehr bewirken als ein zusätzlicher Vertriebskanal.

## Move 3 Wissen aus einzelnen Köpfen lösen

Wähle einen Bereich, in dem wiederkehrende Entscheidungen bislang stark von einer Person abhängen. Dokumentiere die wichtigsten Kriterien, Beispiele und Grenzen. Teste anschließend, ob eine andere Person damit tatsächlich besser arbeiten kann.

Das Ergebnis soll den Betrieb entlasten. Ein Dokument, das niemand nutzt, erfüllt diesen Zweck nicht. Beginne deshalb mit einem überschaubaren Vorgang und verbessere die Anleitung anhand realer Fragen. So kann Expertise schrittweise zu einem nutzbaren Unternehmenswert werden.

## Move 4 Neue Vorhaben stufenweise finanzieren

Verknüpfe zusätzliche Ressourcen mit erkennbaren Fortschritten. Ein Pilot erhält einen begrenzten Auftrag. Eine Erweiterung folgt, wenn Nachfrage und Umsetzung die zuvor festgelegten Kriterien erfüllen. Diese Vorgehensweise erhält Lernfähigkeit und begrenzt die Kosten eines Irrtums.

Wichtig ist eine ehrliche Auswertung. Wenn jedes Ergebnis als Erfolg interpretiert wird, hat die Stufung keine Wirkung. Vereinbare vor dem Start, wer die nächste Freigabe trifft und welche Gegenargumente berücksichtigt werden müssen.

MOVES 5 BIS 8

# Die acht CEO Moves

## Move 5 Entscheidungsverantwortung sichtbar machen

Kläre bei wesentlichen Vorhaben, wer entscheidet, wer Fachwissen beisteuert und wer die Folgen trägt. Gerade in kleinen Unternehmen wird die Geschäftsführung häufig zur letzten Instanz für Fragen, die näher am Arbeitsprozess beantwortet werden könnten.

Delegation braucht einen Rahmen. Benenne den verfügbaren Spielraum und die Situationen, in denen Rücksprache erforderlich ist. Das kann Geschwindigkeit erhöhen und gleichzeitig die Zahl unnötiger Unterbrechungen reduzieren. Bei automatisierten Abläufen bleibt ebenfalls eine verantwortliche Person erforderlich.

## Move 6 Vereinfachung als eigenes Vorhaben planen

Reserviere Kapazität für das Entfernen unnötiger Arbeit. Dazu gehören doppelte Datenerfassung, ungenutzte Berichte, Sonderwege oder Besprechungen ohne klaren Entscheidungsbedarf. Vereinfachung braucht Zeit, solange die bisherigen Abläufe noch weiterlaufen.

Vermeide, diese Aufgabe zusätzlich zu einem vollständig ausgelasteten Betrieb zu vergeben. Entscheide stattdessen, welche andere Aktivität dafür zeitweise reduziert wird. Der Nutzen zeigt sich an freier Kapazität und einer nachvollziehbareren Arbeitsweise.

## Move 7 Beziehungen mit klaren Vereinbarungen vertiefen

Prüfe, welche Kunden- und Partnerbeziehungen du 2027 bewusst entwickeln willst. Konzentriere dich auf Verbindungen, in denen Bedarf, Beitrag und wirtschaftliche Bedingungen zusammenpassen. Regelmäßiger Austausch kann helfen, Veränderungen früh zu erkennen.

Vertiefung bedeutet auch Klärung. Besprich Verantwortlichkeiten, Verfügbarkeit und den Umgang mit Abweichungen. Eine gute Beziehung verträgt verständliche Grenzen. Sie verringern die Wahrscheinlichkeit, dass unausgesprochene Erwartungen später zum Konflikt werden.

## Move 8 Die persönliche Kapazität in die Strategie aufnehmen

Erfasse, welche Aufgaben tatsächlich die Aufmerksamkeit der obersten Führung benötigen. Unterscheide zwischen Kundenterminen, operativen Entscheidungen und der Zeit für langfristige Orientierung. Plane diese Arbeit so, dass konzentrierte Phasen und Erholung möglich bleiben.

Die Kapazitätsplanung soll auch Übergänge berücksichtigen. Nach einer intensiven Markteinführung braucht es Zeit für Auswertung und Nacharbeit. Wenn diese Zeit fehlt, beginnt das nächste Vorhaben auf einem wachsenden Bestand ungelöster Fragen. Das ist ein organisatorisches Problem, das sich durch zusätzliche persönliche Disziplin allein selten sinnvoll lösen lässt.

# Erfolg aufbauen, der langfristig trägt.



## Erfolg und wirtschaftliche Substanz

### 01 Kundennutzen

Ein klarer Nutzen gibt dem Angebot seine wirtschaftliche Grundlage.

*Bedarf prüfen. Wirkung nachvollziehbar machen.*

### 02 Profitabilität

Der wirtschaftliche Beitrag muss auch Betreuung und Folgekosten tragen.

*Ergebnis und tatsächlichen Aufwand gemeinsam betrachten.*

### 03 Liquidität

Verfügbare Mittel sichern die Handlungsfähigkeit während des Wachstums.

*Ausgaben, Zahlungseingänge und Verpflichtungen zeitlich abstimmen.*

### 04 Unternehmenswerte

Gesichertes Wissen, verlässliche Abläufe und Kundenbeziehungen stärken den Betrieb.

*Abhängigkeiten von einzelnen Personen schrittweise reduzieren.*

**WORAUF ES ANKOMMT**

Wachstum an Ergebnis, Lieferfähigkeit und verfügbarer Führungskapazität messen.

**DER CEO MOVE**

Prüfen Sie neue Vorhaben auf Nutzen, Ergebnisbeitrag und Kapitalbindung. Schaffen Sie belastbare Strukturen, bevor Sie weiter ausbauen.

## Substanz schafft unternehmerischen Spielraum.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 05

# Erfolg und wirtschaftliche Substanz

## Erfolg an der Tragfähigkeit des Unternehmens messen

In der hier entwickelten Jahresperspektive bewährt sich Erfolg daran, was nach einer Phase hoher Aktivität bestehen bleibt.

Diese Perspektive ergänzt klassische Wachstumsziele. Sie hilft insbesondere dort, wo gute Umsatzzahlen die Belastung des Betriebs verdecken. Ein Unternehmen kann wirtschaftlich gesund wachsen und dennoch eine Führungsstruktur brauchen, die zu seiner neuen Größe passt. Ebenso kann eine bewusste Konzentration auf weniger Geschäft sinnvoll sein, wenn sie die Qualität und den Ergebnisbeitrag verbessert.

## Geld braucht eine eigene Betrachtung

Die symbolische Jahresqualität liefert keine Aussage über Renditen, Zinsen oder die Entwicklung einzelner Vermögenswerte. Für die Unternehmensführung lässt sich daraus jedoch eine Aufmerksamkeit für Ressourcenbindung ableiten. Prüfe bei neuen Vorhaben, wann Ausgaben anfallen, wann Zahlungen eingehen und wie belastbar die zugrunde liegenden Annahmen sind.

Ein einfaches Beispiel: Ein wachsendes Auftragsvolumen wirkt zunächst positiv. Wenn zusätzliche Mitarbeitende und Material bezahlt werden müssen, lange bevor KundInnen zahlen, kann dasselbe Wachstum die Liquidität beanspruchen. Die sinnvolle Entscheidung hängt dann an Zahlungsbedingungen, Finanzierung und Lieferfähigkeit. Ein günstiges Jahresmotiv beantwortet diese Fragen nicht.

Verknüpfe größere Zusagen deshalb mit einer nachvollziehbaren Betrachtung von Ergebnis und Zahlungsfluss. Für konkrete Finanzierungs- und Anlageentscheidungen sind aktuelle Zahlen und entsprechende Fachberatung maßgeblich.

## Unternehmenswerte systematisch entwickeln

Nicht jeder unternehmerische Wert erscheint als eigener Bilanzposten. Eine dokumentierte Arbeitsweise, belastbare Kundenbeziehungen und eine klare Marke können den Betrieb dennoch stärken. Die strategische Frage lautet, ob diese Werte tatsächlich nutzbar und weniger abhängig von einzelnen Personen werden.

Ein sinnvoller Jahresabschluss betrachtet daher auch die Entwicklung der Abhängigkeiten. Solche Verbesserungen können dem Unternehmen Spielraum geben, selbst wenn sie kurzfristig wenig öffentliche Aufmerksamkeit erhalten.

> CEO PRAXIS | WIRTSCHAFTLICHE SUBSTANZ PRÜFEN
>
> Wähle ein wesentliches Angebot oder Investitionsvorhaben.
>
> 1. Was trägt nach Betreuung und Folgekosten zum Ergebnis bei?
> 2. Wann fallen Ausgaben und Zahlungseingänge an?
> 3. Welche Verpflichtung bleibt bei geringerer Nachfrage bestehen?
>
> Ergebnis: Eine nachvollziehbare Einschätzung der Tragfähigkeit.

# Eine klare Rolle. Raum für wirksame Führung.



## Führung und persönliche Ausrichtung

### 01 Die eigene Rolle schärfen

Aufgaben, Befugnisse und Erwartungen an die heutige Unternehmensrealität anpassen.

*Die gewünschte Verantwortung im Alltag erkennbar machen.*

### 02 Urteilskraft einbringen

Erfahrung nutzen, Interessen abwägen und Entscheidungen nachvollziehbar begründen.

*Eigene Werte mit Fakten und Konsequenzen verbinden.*

### 03 Verantwortung übertragen

Klare Entscheidungsspielräume schaffen und Wissen für andere nutzbar machen.

*Abhängigkeit von ständiger persönlicher Verfügbarkeit reduzieren.*

### 04 Entwicklung nachziehen

Geschäftsmodell und Arbeitsweise mit der eigenen Entwicklung in Einklang bringen.

*Veränderte Prioritäten in konkrete Vereinbarungen übersetzen.*

**WORAUF ES ANKOMMT**

Strategische Führung braucht Klarheit über Zuständigkeiten und geschützte Zeit.

**DER CEO MOVE**

Klären Sie, welche Aufgaben Ihre persönliche Entscheidung benötigen.
Übertragen Sie Verantwortung und planen Sie Raum für die langfristige Ausrichtung.

## Kohärenz wird in der Art zu führen sichtbar.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 06 · TEIL 1 VON 2

# Führung und persönliche Ausrichtung

## Die eigene Rolle an das Unternehmen anpassen

Für erfahrene Führungskräfte geht es dabei häufig um eine bewusste Wahl zwischen operativer Steuerung, strategischer Gestaltung und der Weitergabe eigener Erfahrung.

Eine Rolle kann auf dem Papier unverändert bleiben und inhaltlich längst nicht mehr passen. Das zeigt sich etwa daran, dass die Geschäftsführung weiterhin jede Ausnahme bearbeitet, obwohl das Unternehmen inzwischen eigenständige Verantwortungsbereiche braucht. Ebenso kann eine Führungskraft einen zusätzlichen Titel übernehmen, ohne dass ihr Entscheidungsspielraum geklärt wurde.

Prüfe deshalb Aufgaben, Befugnisse und Erwartungen gemeinsam. Berufliche Weiterentwicklung wird tragfähig, wenn die neue Rolle im Arbeitsalltag erkennbar ist. Ein Rollenwechsel braucht Zeit und Vereinbarungen mit den Menschen, die davon betroffen sind.

## Urteilskraft verständlich machen

Für erfahrene Menschen bietet diese Jahresperspektive einen Anlass, den eigenen Beitrag präziser zu beschreiben.



ZUM MITNEHMEN

*Deine Entwicklung darf in deiner Führungsrolle sichtbar werden.*

KAPITEL 06 · TEIL 2 VON 2

# Führung und persönliche Ausrichtung

Diese Fähigkeiten werden sichtbarer, wenn sie anhand konkreter Fälle erklärt werden. Eine Führungskraft kann dokumentieren, wie sie Alternativen beurteilt. Eine Beraterin kann zeigen, welche Fragen sie vor einer Empfehlung klärt. Ein Unternehmen kann nachvollziehbar machen, weshalb es bestimmte Aufträge annimmt und andere ablehnt.

Das ist zugleich eine nützliche Perspektive auf den Einsatz künstlicher Intelligenz. Wo Systeme Vorarbeit leisten, muss geklärt sein, wie Ergebnisse geprüft und Entscheidungen verantwortet werden. Welche Tätigkeiten sich wirtschaftlich verändern, hängt vom jeweiligen Einsatz ab. Die Jahresdeutung erlaubt keine allgemeine Prognose über die Sicherheit einzelner Berufe.

## Persönliche Entwicklung im Geschäftsmodell nachziehen

Gerade InhaberInnen können eine wachsende Distanz zwischen ihrer heutigen Person und dem Unternehmen erleben, das sie früher aufgebaut haben. Die Leistungen funktionieren, passen aber möglicherweise nicht mehr zu den gewünschten Arbeitsbedingungen oder zur eigenen Vorstellung von Verantwortung.

Nimm diese Spannung als Anlass für eine geordnete Prüfung. Ein stimmiger nächster Abschnitt entsteht durch konkrete Übergänge. Dazu können finanzielle Vorbereitung und eine schrittweise Anpassung gehören.

CEO PRAXIS

### Die Führungsrolle klären

Betrachte deine Aufgaben und die Erwartungen an deine Rolle.

1. Welche Aufgaben brauchen tatsächlich meine Entscheidung?

2. Wo fehlen klare Befugnisse?

3. Welche Verantwortung möchte ich künftig übernehmen?

Ergebnis: Eine Rollenentscheidung und ein konkreter Übergang.



# Wirksam bleiben. Raum für Erholung schaffen.



## Health und Ressourcen

### 01 Kapazität realistisch planen

Neue Vorhaben beanspruchen Aufmerksamkeit über den Start hinaus.

*Betreuung, Übergaben und Nacharbeit von Beginn an berücksichtigen.*

### 02 Arbeitsrhythmus gestalten

Konzentrierte Arbeit braucht ungestörte Zeit und realistische Übergänge.

*Ähnliche Aufgaben bündeln und die Termindichte bewusst begrenzen.*

### 03 Erholung verankern

Schlaf, Bewegung und freie Zeiten brauchen einen festen Platz im Alltag.

*Nach intensiven Phasen bewusst Entlastung und Verarbeitung einplanen.*

### 04 Organisatorisch entlasten

Klare Prioritäten und Zuständigkeiten reduzieren unnötige Reibung.

*Erreichbarkeit begrenzen, Vertretung sichern und Überlastung an der Ursache lösen.*

**WORAUF ES ANKOMMT**

Persönliche Ressourcen gehören in die Unternehmensplanung.

**DER CEO MOVE**

Begrenzen Sie parallele Vorhaben auf die verfügbare Kapazität.
Planen Sie Fokuszeit und Erholung verbindlich ein.

## Was Sie aufbauen, soll auch Sie tragen.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Empfehlungen zur Arbeitsgestaltung, keine medizinische Beurteilung.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 07 · TEIL 1 VON 2

# Gesundheit und verfügbare Ressourcen

## Die Ressourcenfrage hinter der Jahresqualität

Das Bild eines Jahres, das stark auf Gestaltung und Umsetzung ausgerichtet ist, lenkt den Blick auf eine einfache Grenze: Aufmerksamkeit und körperliche Belastbarkeit stehen nicht unbegrenzt zur Verfügung. Die symbolische Warnung betrifft eine Arbeitsweise, in der Aktivität immer weiter zunimmt, während Erholung und Verarbeitung auf später verschoben werden.

Diese Betrachtung sagt keine gesundheitlichen Beschwerden voraus. Sie lädt dazu ein, die Bedingungen nachhaltiger Leistung bewusst zu gestalten. Die folgenden Empfehlungen betreffen Arbeitsorganisation und allgemeine Selbstfürsorge. Sie sind keine medizinische Beurteilung und ersetzen bei Beschwerden keine individuelle Abklärung.

## Belastung vor der Zusage sichtbar machen

Prüfe vor größeren Vorhaben, welche Belastung über die gesamte Laufzeit entsteht. Ein intensiver Start kann gut planbar sein; schwieriger sind häufig die zusätzlichen Rückfragen und Entscheidungen in den Monaten danach. Erfasse deshalb auch Betreuung, Übergaben und mögliche Nacharbeit.

Auf Führungsebene ist besonders die Dichte von Wechseln relevant. Kundengespräch, Konfliktklärung und strategische Arbeit verlangen unterschiedliche Aufmerksamkeit. Bündle ähnliche Aufgaben, wo der Betrieb es erlaubt, und lass zwischen anspruchsvollen Terminen einen realistischen Übergang. Die konkrete Gestaltung sollte sich an den Menschen und ihrer Arbeit orientieren.



ZUM MITNEHMEN

*Was du aufbaust, soll auch dich tragen.*

## Erholung verbindlich einplanen

Trage freie Zeiten und Erholungsphasen ein, bevor der Kalender vollständig belegt ist. Dazu können eine verlässliche Schlafroutine, regelmäßige Bewegung und Zeit außerhalb digitaler Arbeitsumgebungen gehören. Entscheidend ist, dass diese Gewohnheiten im tatsächlichen Alltag Platz finden.

KAPITEL 07 · TEIL 2 VON 2

# Gesundheit und verfügbare Ressourcen

Für UnternehmerInnen bedeutet das auch organisatorische Vorbereitung. Erholung wird leichter möglich, wenn das Unternehmen nicht jede Unterbrechung der persönlichen Verfügbarkeit als Ausnahme behandeln muss.

## Die Organisation soll Belastung reduzieren

Gesundheitsorientierte Führung beginnt auch bei unnötiger Reibung. Unklare Prioritäten, ständige Erreichbarkeit und widersprüchliche Aufträge beanspruchen Menschen zusätzlich zur eigentlichen Arbeit. Klare Zuständigkeiten und ein überschaubares Arbeitsvolumen gehören deshalb in dieselbe Diskussion wie individuelle Ressourcen.

Vermeide, strukturelle Überlastung allein durch persönliche Selbstoptimierung beantworten zu wollen. Wenn ein Team regelmäßig mehr Arbeit übernehmen soll, als es bewältigen kann, braucht es eine Entscheidung über Umfang, Kapazität oder Erwartungen. Ein zusätzliches Wohlfühlangebot löst diese Planungsfrage nicht.

## Praktische Ressourcenentscheidungen für 2027

• Lege eine Obergrenze für gleichzeitig laufende strategische Vorhaben fest, die zu deiner tatsächlichen Kapazität passt.

• Plane nach intensiven Phasen Zeit für Nacharbeit und Auswertung ein, bevor die nächste größere Initiative startet.

• Definiere Erreichbarkeit und Vertretung ausdrücklich. Überprüfe, ob die Vereinbarungen im Alltag funktionieren.

CEO PRAXIS

### Kapazität bewusst gestalten

Gleiche ein wichtiges Vorhaben mit dem tatsächlichen Alltag ab.

1. Welche Belastung entsteht über die gesamte Laufzeit?

2. Wo fehlt uns Kapazität?

3. Was entfällt oder wird anders organisiert?

Ergebnis: Ein Ressourcenplan mit realistischem Spielraum.

• Achte auf wiederkehrende Überlastungsmuster und verändere deren organisatorische Ursachen. Persönliche Beschwerden gehören gegebenenfalls in fachliche Abklärung.

• Besprich im Führungsteam regelmäßig, welche Arbeit entfallen oder später beginnen kann. Neue Prioritäten brauchen einen freien Platz.

KAPITEL 08 · TEIL 1 VON 2

# Gesellschaft und geopolitische Beobachtungsfelder

## Versorgung und Handlungsfähigkeit als Perspektive

Die Jahresdeutung lenkt den Blick auf die materiellen und sozialen Voraussetzungen wirtschaftlicher Tätigkeit. In Geschäftssprache geht es um Versorgung, Infrastruktur und die Fähigkeit, auch bei Veränderungen handlungsfähig zu bleiben. Daraus lässt sich eine Beobachtungsagenda entwickeln, jedoch keine Vorhersage bestimmter Konflikte oder politischer Entscheidungen.

Für CEOs ist die nützliche Frage daher, welche externen Entwicklungen eine bestehende Abhängigkeit sichtbar machen könnten. Das kann einen Lieferanten, eine technische Plattform, einen Standort oder eine bestimmte Kundengruppe betreffen. Welche Risiken tatsächlich relevant sind, muss anhand aktueller Informationen und des eigenen Geschäftsmodells beurteilt werden.

## Beobachtungsfelder für die Führungsagenda

Energie und Infrastruktur: Prüfe wesentliche Versorgungswege und realistische Alternativen. Lieferketten: Kläre kritische Schnittstellen und Wiederanlaufmöglichkeiten. Technologie und Daten: Sichere Zugänge und Datenverfügbarkeit. Institutionen und Regeln: Lege eine Zuständigkeit für relevante Änderungen fest. Regionale Beziehungen: Erkunde gemeinsame Interessen und konkrete Beiträge.



ZUM MITNEHMEN

*Vorbereitung beginnt mit dem Blick auf konkrete Abhängigkeiten.*

KAPITEL 08 · TEIL 2 VON 2

# Gesellschaft und geopolitische Beobachtungsfelder

## Effizienz und Widerstandsfähigkeit gemeinsam abwägen

Eine sehr schlanke Struktur kann wirtschaftlich sinnvoll sein und gleichzeitig wenig Ausweichmöglichkeiten besitzen. Zusätzliche Reserven oder Alternativen verursachen ihrerseits Kosten. Die Aufgabe besteht darin, diese Abwägung sichtbar zu machen.

Entscheide deshalb, welche Unterbrechungen das Unternehmen tragen könnte und bei welchen ein größerer Schaden entstünde. Daraus lässt sich eine gezielte Vorbereitung ableiten. Eine pauschale Abschottung oder umfassende Verdoppelung aller Ressourcen folgt aus dieser Jahresperspektive nicht.

CEO PRAXIS

### Abhängigkeiten einordnen

Wähle eine wesentliche externe Abhängigkeit.

1. Was wäre bei einer Unterbrechung konkret betroffen?
2. Welche Veränderung würde eine Entscheidung auslösen?
3. Welche Vorbereitung ist wirtschaftlich angemessen?

Ergebnis: Eine priorisierte Vorbereitung und eine Zuständigkeit.

## Geopolitische Nachrichten in Entscheidungen übersetzen

Ein Ereignis wird für die Unternehmensführung relevant, wenn es eine konkrete Annahme verändert.

Trenne dabei öffentliche Dringlichkeit von betrieblicher Bedeutung. Nicht jede stark diskutierte Entwicklung verlangt eine sofortige Reaktion. Umgekehrt können wenig sichtbare Veränderungen in einem entscheidenden Lieferverhältnis rasches Handeln nötig machen. Die Qualität der Entscheidung entsteht aus dieser Übersetzung in den eigenen Betrieb.



KAPITEL 09

# Menschliche Entwicklung und Urteilskraft

## Auswahl unter vielen Möglichkeiten

Das menschliche Entwicklungsthema dieses Briefings ist die Fähigkeit, Möglichkeiten bewusst zu gewichten. Wer viele Optionen sieht, braucht Kriterien, die zur eigenen Verantwortung passen. Ohne solche Kriterien kann jede neue Information die Richtung verändern.

Für CEOs verbindet sich damit eine persönliche Aufgabe. Diese Fragen betreffen die Führungsarbeit unmittelbar, weil sie sich in Zusagen, Investitionen und der Verteilung von Aufmerksamkeit ausdrücken.

## Innere Autorität mit Außenprüfung verbinden

Innere Autorität bedeutet hier, die eigene Wahrnehmung und die eigenen Werte ernst zu nehmen und Entscheidungen persönlich zu verantworten. Sie entbindet nicht von Prüfung. Ein starkes Gefühl kann ein relevanter Hinweis sein; seine Bedeutung muss im Kontext verstanden werden.

Eine tragfähige Entscheidung verbindet deshalb persönliche Stimmigkeit mit dem Bedarf der KundInnen, den Folgen für andere und den verfügbaren Ressourcen. Wenn diese Ebenen auseinanderliegen, verdient die Spannung Aufmerksamkeit. Vielleicht ist die Idee richtig, aber der Umfang zu groß. Vielleicht ist der Markt attraktiv, aber die Rolle passt nicht. Daraus kann eine präzisere Entscheidung entstehen.

## Erkenntnis im Alltag erkennbar machen

Persönliche Entwicklung gewinnt unternehmerische Wirkung, wenn sie Arbeitsbedingungen verändert. Wer mehr Eigenständigkeit im Team möchte, muss Entscheidungsspielraum übertragen. Wer Konzentration braucht, muss weniger Vorhaben gleichzeitig freigeben. Wer einen anderen Lebensrhythmus anstrebt, muss Angebote und Verfügbarkeit entsprechend gestalten.

Diese Übersetzung ist der Kern der Jahresperspektive. Eine Einsicht bleibt unvollständig, solange die bestehenden Vereinbarungen ihr dauerhaft widersprechen. 2027 kann deshalb als Anlass dienen, eine wichtige Erkenntnis im Unternehmen praktisch umzusetzen und anschließend ehrlich zu prüfen, ob die Veränderung trägt.

CEO PRAXIS | ERKENNTNIS WIRKSAM MACHEN

Wähle eine persönliche Einsicht mit Bedeutung für dein Unternehmen.

1. Welche bisherige Vereinbarung widerspricht ihr?
2. Was soll im Arbeitsalltag anders werden?
3. Welche konkrete Entscheidung steht dafür an?

Ergebnis: Ein sichtbarer Schritt zu einer stimmigeren Arbeitsweise.

# Mit Weitblick planen. Bewusst im Rhythmus bleiben.



# Die Jahresbewegung

*Orientierung von Februar 2027 bis Januar 2028*

## 01 FEBRUAR–APRIL 2027
### Richtung und Aufbau

Annahmen klären, Chancen prüfen und Vorhaben in eine umsetzbare Struktur bringen.

*Entwicklungsspielraum erhalten.*

## 02 MAI–JULI 2027
### Präsenz und Umsetzung

Geprüfte Vorhaben voranbringen, Zusagen begrenzen und Kapazität sichern.

*Dynamik mit Tragfähigkeit abgleichen.*

## 03 AUGUST–OKTOBER 2027
### Auswertung und Korrektur

Ergebnisse prüfen, Angebote vereinfachen und Strukturen gezielt anpassen.

*Auch unbequeme Erkenntnisse berücksichtigen.*

## 04 NOVEMBER 2027–JANUAR 2028
### Integration und Neuordnung

Erfahrungen verdichten, Vereinbarungen klären und Übergänge vorbereiten.

*Veränderungen bewusst gestalten.*

## BESONDERE AUFMERKSAMKEIT

**Juni/Juli:** Neue Zusagen sorgfältig prüfen.
**Oktober:** Strukturelle Reibung klären.
**Dezember:** Erwartungen präzisieren.
**Januar 2028:** Übergänge geordnet umsetzen.

## DER CEO MOVE

Planen Sie Überprüfung und Anpassung von Beginn an mit ein.
Nutzen Sie die Phasen als Orientierung und gleichen Sie sie mit Ihrer Unternehmenslage ab.

# Jede Phase verdient die passende Entscheidung.

*Symbolischer Orientierungsrahmen, keine Ereignisprognose.*
*Monatswechsel jeweils ungefähr zu Monatsbeginn; keine tagesgenaue Terminplanung.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 10

# Die vier Arbeitsbewegungen des Jahres

Die folgende Dramaturgie ordnet das Jahr in vier Arbeitsbewegungen. Sie ist ein redaktionelles Planungsmodell auf Basis der symbolischen Monatsdeutung. Sie beschreibt keine zwingende Abfolge wirtschaftlicher Ereignisse. Der Betrieb muss nicht bis zum Herbst warten, um Zahlen zu prüfen, und ein sinnvoller Start im Dezember wird durch den Kalender nicht ausgeschlossen.

## Februar bis April

Richtung und Aufbau: Annahmen klären und Vorhaben in eine umsetzbare Struktur bringen. Möglichkeiten zunächst als prüfbare Optionen behandeln.

## Mai bis Juli

Präsenz und Verbindlichkeit: Geprüfte Vorhaben umsetzen und die nötige Kapazität sichern. Dringlichkeit mit Tragfähigkeit abgleichen.

## August bis Oktober

Auswertung und Korrektur: Ergebnisse prüfen und Portfolio sowie Organisation anpassen. Unbequeme Befunde ernst nehmen.

## November bis Januar 2028

Reflexion und Neuordnung: Erkenntnisse nutzen und Übergänge vorbereiten. Prüfen, welche bisherige Struktur noch passt.

Spannungsvolle Monatsbeziehungen werden hier als Anlass für zusätzliche Klärung gelesen. Sie bedeuten keinen erwartbaren Schaden. Ebenso macht eine unterstützende Beziehung eine Entscheidung nicht automatisch richtig. Entscheidend bleibt, ob eine Zusage auf belastbaren Annahmen beruht und von den beteiligten Menschen umgesetzt werden kann.

Die besondere Stärke dieser Matrix liegt in der bewussten Variation der Fragen. Eine Führung, die nur auf Wachstum schaut, erhält einen Anlass zur Reduktion. Eine Organisation, die lange prüft und wenig entscheidet, erhält einen Anlass zur Verbindlichkeit. So unterstützt die Zeitperspektive einen vollständigeren Führungsprozess.

> CEO PRAXIS | DEN JAHRESRHYTHMUS NUTZEN
>
> Ordne dein wichtigstes Vorhaben in die Jahresplanung ein.
>
> 1. Wann braucht es Vorbereitung und Umsetzung?
> 2. Wann prüfen wir die tatsächlichen Ergebnisse?
> 3. Wo sichern wir Raum für Anpassung und Erholung?
>
> Ergebnis: Ein Plan, der auch Lernen und Übergänge berücksichtigt.

FEBRUAR 2027

# Richtung vor der Festlegung

Der Jahresbeginn betont in dieser Lesart Exploration und Zukunftsgestaltung. Neue Ideen lassen sich mit vorhandenen Erfahrungen verbinden. Gleichzeitig kann ein Spannungsfeld entstehen: Eine attraktive Kooperation oder Entwicklung bindet Aufmerksamkeit, bevor klar ist, ob sie zum eigenen Auftrag passt.

Nutze den Monat für die Fragen hinter deiner Strategie. Eine kleine Anzahl belastbarer Szenarien hilft mehr als eine Sammlung unverbindlicher Möglichkeiten.

Als CEO Move empfiehlt sich ein Strategiegespräch mit einem konkreten Ergebnis: Jahresschwerpunkt, wichtigste offene Annahmen und nächster Prüfschritt. Bei Partnerschaften sollte auch festgehalten werden, welche Eigenständigkeit und welche Ressourcen jede Seite einbringt.

Schütze in dieser Phase ungestörte Denkzeit. Wenn die ersten Wochen bereits vollständig mit operativen Terminen belegt sind, fehlt der Raum, die späteren Verpflichtungen bewusst zu wählen.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Richtung verdient unsere nächste Entwicklungsphase?

MÄRZ 2027

# Entwicklung mit Anschlussfähigkeit

Die Monatsqualität verstärkt das Motiv von Wachstum und Entwicklung. Symbolisch unterstützt sie Verbindungen zwischen Ideen, Menschen und künftigen Möglichkeiten. Sie eignet sich als Anlass, eine Positionierung zu erproben oder einen neuen Lösungsansatz mit KundInnen zu besprechen.

Die Herausforderung liegt in der Verwechslung von Anschlussfähigkeit und belastbarer Nachfrage. Ein Konzept kann viel Zustimmung erhalten, ohne ein dringendes Problem zu lösen. Prüfe daher, welche Rückmeldungen tatsächliches Verhalten betreffen und welche lediglich freundliches Interesse ausdrücken.

Ein sinnvoller CEO Move ist ein begrenzter Test: etwa Gespräche mit passenden KundInnen, ein klar umrissenes Pilotangebot oder die Überprüfung einer Kernbotschaft. Halte fest, was du daraus lernen willst. Eine weitreichende Verpflichtung ist erst dann sinnvoll, wenn das Ergebnis und die übrigen Voraussetzungen sie rechtfertigen.

Begrenze die Zahl neuer Kontakte und Ideen auf ein Maß, das du weiterverarbeiten kannst. Entwicklung braucht anschließend Zeit für Auswahl.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Möglichkeit findet einen konkreten Bedarf?

APRIL 2027

# Aus der Idee eine umsetzbare Struktur machen

Im April rückt die Übersetzung in Organisation und Ressourcen in den Vordergrund. Die Monatsdeutung enthält gegenüber dem Jahresmotiv keinen besonders auffälligen direkten Spannungshinweis. Daraus folgt keine allgemeine Freigabe; der Fokus liegt auf der praktischen Ausgestaltung.

Prüfe Leistungsumfang, Zuständigkeiten und die Voraussetzungen einer verlässlichen Umsetzung. Eine Vision wird belastbarer, wenn andere verstehen, was sie konkret beitragen sollen. Unklare Übergaben und fehlende Kapazität sollten vor einer Ausweitung sichtbar werden.

Als CEO Move empfiehlt sich eine Umsetzungsplanung für das wichtigste Vorhaben. Beschreibe den ersten nutzbaren Schritt und die Bedingungen für seine Fortsetzung. Berücksichtige auch, was im laufenden Betrieb dafür zurückgestellt wird.

Ressourcenseitig ist dies ein geeigneter Anlass, den Kalender mit dem Vorhaben abzugleichen. Verfügbare Arbeitszeit und erwartete Leistung müssen zusammenpassen. Die Planung sollte genug Spielraum enthalten, um auf reale Rückmeldungen reagieren zu können.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Struktur macht unsere Zusage verlässlich?

MAI 2027

# Beschleunigung mit klaren Grenzen

Der Mai betont Initiative, Kommunikation und eine stärkere Ausrichtung nach außen. Gegenüber dem Jahresmotiv lässt sich eine Zunahme von Aktivität lesen. Daraus ergibt sich jedoch keine vollständige Verstärkung allein deshalb, weil weitere intensive Monate folgen.

Für vorbereitete Vorhaben kann diese Perspektive den Fokus auf Umsetzung schärfen. Veröffentliche ein geprüftes Angebot, führe eine Veränderung ein oder gib einem Projekt die nötige Präsenz. Die Gefahr liegt darin, zusätzlich jede neu auftauchende Gelegenheit aufzugreifen.

Der empfohlene CEO Move lautet, vor einer Beschleunigung den Umfang abzusichern. So lassen sich frühe Verbesserungen von unkontrollierter Ausweitung unterscheiden.

Plane die Betreuung nach dem Start bereits mit ein. Hohe Präsenz benötigt im Hintergrund Menschen und Abläufe, die die entstehende Nachfrage auffangen können.

**CEO PRAXIS** Notiere: Was darf jetzt schneller werden und was bleibt bewusst begrenzt?

JUNI 2027

# Hohe Präsenz und starke Bindung

Der Juni verdichtet die expansive und öffentliche Seite des Jahresmotivs. Die symbolische Beziehung unterstützt Verbindung und kann zugleich Bindung erzeugen. Das macht den Monat zu einem Anlass, genau auf die Qualität neuer Zusagen zu achten.

Hohe Zustimmung kann ein Vorhaben tragen. Sie kann aber auch den Eindruck vermitteln, eine Entscheidung müsse sofort und in größerem Umfang fallen. Gerade dann sollten vorher festgelegte Kriterien gelten. Wer andere überzeugen möchte, braucht ebenso eine ehrliche Darstellung der Grenzen seiner Leistung.

Der CEO Move besteht darin, Ausführung und neue Verpflichtungen getrennt zu beurteilen. Ein gut vorbereitetes Projekt darf entschieden vorankommen. Eine zusätzliche Expansion braucht ihre eigene Prüfung, auch wenn das bisherige Vorhaben erfolgreich wirkt.

Auf Ressourcenebene verdienen Termindichte und Nachbetreuung Aufmerksamkeit. Schaffe Freiräume, in denen Ergebnisse ausgewertet werden können. Eine intensive Außenphase sollte nicht den gesamten internen Entscheidungsraum beanspruchen.

**CEO PRAXIS** Notiere: Würden wir dieselbe Zusage auch ohne die aktuelle Dynamik treffen?

JULI 2027

# Das Jahresmotiv wird besonders deutlich

Im Juli wiederholt die Monatsqualität das Jahresmotiv. In der symbolischen Lesart kann das vertraute Themen verstärken, Wiederholungen sichtbar machen oder eine Entwicklung vorübergehend verdichten. Daraus folgt weder ein festgelegter Wendepunkt noch eine besondere Vorherbestimmung.

Nutze den Monat, um die tatsächlichen Verpflichtungen deines Unternehmens zu betrachten.

Ein sinnvoller CEO Move ist ein verbindlicher Halbjahresreview. Bestätige, was weitergeführt wird, und kläre, was eine Änderung braucht. Neue langfristige Zusagen sollten aus der Prüfung hervorgehen. Die bloße Intensität eines Themas ist kein Grund für eine schnelle Festlegung.

Ressourcenseitig geht es um Entlastung durch Klarheit. Ein unentschiedener Bestand an Aufgaben kann viel Aufmerksamkeit beanspruchen. Eine sauber begründete Beendigung schafft ebenso eine konkrete Form wie ein neuer Start.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Verpflichtungen wollen und können wir tatsächlich weitertragen?

AUGUST 2027

# Ergebnisse auswerten

Die Monatsqualität verschiebt den Fokus zu Analyse und praktischer Korrektur. Im Verhältnis zum Jahresmotiv ergibt sich kein dominanter direkter Konflikthinweis. Die nützliche Orientierung liegt darin, die Ergebnisse der bisherigen Arbeit nüchterner zu betrachten.

Vergleiche Erwartungen und tatsächliche Erfahrungen. Berücksichtige neben dem Ergebnis auch den Weg, auf dem es erreicht wurde.

Als CEO Move empfiehlt sich eine Auswertung der wichtigsten Initiativen. Halte fest, was beibehalten, angepasst oder gestoppt wird. Unterscheide dabei zwischen einem grundsätzlich sinnvollen Vorhaben und einem schlecht passenden Umfang.

Plane die Auswertung als eigene Arbeit. Sie lässt sich schwer leisten, wenn das Team parallel bereits die nächste große Veränderung auffangen soll. Die Monatsorientierung ist eine Erinnerung an diese Aufgabe und kein Grund, operative Prüfungen bis August aufzuschieben.

**CEO PRAXIS** Notiere: Was hat sich unter realen Bedingungen bewährt?

SEPTEMBER 2027

# Qualität durch Auswahl

Im September tritt die Qualität von Präzision und Abgrenzung deutlicher hervor. Für die Unternehmensführung lässt sich daraus ein Schwerpunkt auf Standards, Portfolioentscheidungen und das Entfernen unnötiger Komplexität ableiten. Auch hier ist keine besondere direkte Störung gegenüber dem Jahresmotiv ausschlaggebend.

Prüfe, welche Angebote und Abläufe ihren Aufwand rechtfertigen. Die Auswahl sollte anhand klarer Kriterien erfolgen und den Nutzen für KundInnen berücksichtigen.

Der empfohlene CEO Move ist eine gezielte Vereinfachung mit erkennbarem Ergebnis. Wähle einen Bereich, dessen Reduktion Kapazität freigibt oder Qualität verlässlicher macht. Vereinbare, wie die Umstellung kommuniziert und begleitet wird.

Achte darauf, dass Vereinfachung nicht zu zusätzlichem Kontrollaufwand führt. Ein neuer Standard soll den Betrieb verständlicher machen. Wenn er laufend Ausnahmen erzeugt, muss seine Passung geprüft werden.

**CEO PRAXIS** Notiere: Was wird besser, wenn wir es klarer begrenzen?

OKTOBER 2027

# Strukturelle Reibung klären

Der Oktober enthält gegenüber dem Jahresmotiv eine symbolische Spannung zwischen bestehenden Strukturen. Kleine Brüche, widersprüchliche Erwartungen und unklare Verantwortlichkeiten verdienen besondere Aufmerksamkeit. Wie stark solche Beziehungen gewichtet werden, unterscheidet sich innerhalb der traditionellen Auslegung.

Für die Praxis ist die Frage hilfreich, wo ein Ablauf nicht mehr zur heutigen Organisation passt. Eine ältere Vereinbarung kann formal gelten, obwohl die Beteiligten inzwischen anders arbeiten. Ebenso kann ein bisher hilfreicher Prozess die Entwicklung zunehmend behindern.

Der CEO Move liegt in einer sachlichen Klärung. Beschreibe die konkrete Reibung, ihren Aufwand und die Entscheidung, die sie lösen könnte. Ziehe bei Bedarf fachliche Unterstützung hinzu. Restrukturierung sollte einem nachvollziehbaren Zweck folgen und nicht allein das Gefühl von Handlungsfähigkeit erzeugen.

Schütze die Ressourcen der Beteiligten durch klare Übergänge. Veränderungen brauchen verständliche Zuständigkeiten und eine realistische Umsetzung. Druck allein macht eine neue Struktur nicht tragfähig.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Vereinbarung oder Struktur muss an die tatsächliche Situation angepasst werden?

NOVEMBER 2027

# Abstand und neue Perspektive

Im November verbindet die Monatsdeutung Reflexion mit der Möglichkeit neuer Entwicklung. Gegenüber dem Jahresmotiv besteht eine anschlussfähige Beziehung, die Möglichkeiten öffnen kann. Eine umfassende Veränderung folgt daraus nicht automatisch.

Nutze den Abstand zum bisherigen Jahresverlauf, um deine Annahmen neu zu betrachten.

Als CEO Move empfiehlt sich ein vorbereitender Strategiereview. Trenne gesicherte Erkenntnisse von offenen Vermutungen und entscheide, was vor einer neuen Jahreszusage noch geklärt werden muss. Ein veränderter Plan kann Ausdruck guter Führung sein, wenn er auf nachvollziehbarem Lernen beruht.

Auf Ressourcenebene bietet sich eine bewusste Reduktion der Reizdichte an. Denken braucht Zeit, die nicht bereits von laufenden Rückfragen beansprucht wird. Delegiere die nötige operative Betreuung für diesen Zeitraum.

**CEO PRAXIS** Notiere: Welche Zukunft sehen wir aufgrund unserer Erfahrungen heute klarer?

DEZEMBER 2027

# Unausgesprochene Erwartungen prüfen

Der Dezember enthält gegenüber dem Jahresmotiv eine subtilere Spannungsqualität. In Geschäftssprache lässt sie sich als Anlass lesen, auf Missverständnisse, ungleiche Erwartungen und unvollständige Informationen zu achten. Sie sagt keine verdeckten Gegner oder bevorstehenden Verluste voraus.

Prüfe besonders bei längerfristigen Vereinbarungen, ob alle Beteiligten denselben Umfang verstehen. Eine scheinbar kleine Unklarheit kann später viel Aufmerksamkeit binden.

Der CEO Move ist eine sorgfältige Klärung offener Zusagen. Lass wesentliche Bedingungen bei Bedarf fachlich prüfen und dokumentiere Änderungen verständlich. Die Intensität der Prüfung sollte sich nach der Tragweite der Entscheidung richten, unabhängig vom Monat.

Ressourcenseitig empfiehlt sich, offene Vorgänge zu ordnen, statt möglichst viele neue zu beginnen. Ein klarer Abschluss erleichtert Erholung und einen überlegten Wiedereinstieg.

**CEO PRAXIS** Notiere: Verstehen alle Beteiligten unter unserer Vereinbarung dasselbe?

JANUAR 2028

# Übergänge bewusst gestalten

Der abschließende Monat steht in einer direkten symbolischen Gegenbewegung zum Jahresmotiv. Dies lässt sich als Bild für Bewegung und Neuordnung lesen: Zwei unterschiedliche Vorstellungen von Stabilität lassen sich nicht länger unverändert nebeneinander erhalten. Ein tatsächlicher Konflikt oder Bruch ist dadurch nicht vorhergesagt.

Die hilfreiche Frage lautet, welche bisherige Struktur den nächsten Abschnitt erschwert. Manchmal braucht ein Unternehmen eine neue Rollenverteilung, manchmal einen geordneten Ausstieg aus einem Angebot. Ein belastender Zustand sollte weder aus Gewohnheit fortgeführt noch allein zur raschen Beendigung der Spannung aufgelöst werden.

Als CEO Move empfiehlt sich eine Übergangsplanung mit klaren Verantwortlichkeiten. Unterscheide, was sofort entschieden werden muss und was erst nach weiterer Prüfung. Bei weitreichenden Folgen sind Vorbereitung und fachliche Begleitung entsprechend wichtig.

Plane Kapazität für den Übergang ein, damit die neue Ordnung im Betrieb ankommen kann.

**CEO PRAXIS** Notiere: Was muss sich bewegen, damit der nächste Abschnitt tragfähig wird?

# Klarheit gewinnen. Verantwortlich entscheiden.



## Bewusst entscheiden

*Fünf Perspektiven für tragfähige unternehmerische Entscheidungen*

| | | |
|---|---|---|
| 01 | **Richtung** | Das Vorhaben mit Auftrag, eigenen Werten und Jahresschwerpunkt abgleichen. |
| 02 | **Nutzen** | Ein konkretes Kundenproblem benennen und den tatsächlichen Bedarf prüfen. |
| 03 | **Tragfähigkeit** | Kosten, Zahlungsfluss, verfügbare Kapazität und Umsetzung realistisch beurteilen. |
| 04 | **Verantwortung** | Entscheidungsrechte klären und die Folgen für alle Beteiligten berücksichtigen. |
| 05 | **Lernfähigkeit** | Annahmen festhalten, einen Prüftermin vereinbaren und Anpassung ermöglichen. |

### VOR DER ZUSAGE

Umfang, Zeitdruck und Bindung prüfen. Bei offenen Fragen einen begrenzten nächsten Schritt wählen.

### DER CEO MOVE

Benennen Sie die Entscheidung in einem Satz.
Prüfen Sie alle fünf Perspektiven und legen Sie den nächsten verantwortbaren Schritt fest.

## Eine klare Entscheidung schafft Orientierung.

*Eine metaphysische Perspektive zur strategischen Orientierung.*
*Symbolischer Deutungsrahmen, keine Ereignisprognose.*

**Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant**
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com

KAPITEL 12 · TEIL 1 VON 2

# Ein Entscheidungsrahmen für das ganze Jahr

## Die Entscheidung zuerst genau benennen

Eine strategische Diskussion wird leichter, wenn klar ist, was heute tatsächlich entschieden werden soll. Diese Schritte beanspruchen unterschiedliche Informationen und Ressourcen.

Formuliere die Entscheidung in einem Satz. Ergänze, bis wann sie getroffen werden muss und wodurch dieser Termin begründet ist. So wird erkennbar, ob echte äußere Bedingungen vorliegen oder ob die Dringlichkeit vor allem aus der aktuellen Dynamik entsteht.

## Fünf Perspektiven verbinden

Richtung: Abgleich mit Auftrag und Jahresschwerpunkt. Nutzen: konkretes Kundenproblem und beobachtbarer Bedarf. Tragfähigkeit: Kosten, Zahlungsfluss und Kapazität. Verantwortung: Entscheidungsrechte und Folgen. Lernfähigkeit: Prüftermin und Möglichkeiten zur Anpassung.

Persönliche Stimmigkeit gehört zur Richtung. Sie ist besonders wichtig, wenn eine Entscheidung die langfristige Rolle der InhaberInnen verändert. Wirtschaftliche Prüfung gehört zur Tragfähigkeit. Beide Perspektiven können sich ergänzen und gelegentlich in Spannung stehen. Diese Spannung sollte ausdrücklich besprochen werden.



ZUM MITNEHMEN

*Eine Entscheidung braucht einen verantwortbaren nächsten Schritt.*

KAPITEL 12 · TEIL 2 VON 2

# Ein Entscheidungsrahmen für das ganze Jahr

## Den Grad der Bindung passend wählen

Nicht jede offene Frage muss vor einem kleinen, umkehrbaren Test vollständig beantwortet sein. Bei schwer rückgängig zu machenden Zusagen ist dagegen eine gründlichere Vorbereitung sinnvoll. Prüfe deshalb, wie hoch die Bindung von Kapital, Menschen und Reputation tatsächlich ist.

Eine Entscheidung kann auch lauten, mit geringerem Umfang zu beginnen oder eine Voraussetzung zunächst herzustellen. Damit wird aus einem unklaren Ja oder Nein ein konkreter nächster Schritt. Entscheidend ist, dass die Begrenzung verständlich bleibt und nicht stillschweigend aufgehoben wird.

## Einen Überprüfungstermin vereinbaren

Halte die zentralen Annahmen kurz fest, solange die Entscheidung noch frisch ist. Lege anschließend fest, wann und anhand welcher Beobachtungen sie überprüft wird. Das erleichtert Lernen, weil die ursprüngliche Erwartung später nicht rückblickend an jedes Ergebnis angepasst werden kann.

Die Monatsmatrix kann den Anlass für solche Gespräche liefern. Die Häufigkeit richtet sich aber nach dem Vorhaben. Ein schnell laufender Pilot braucht frühere Rückmeldungen als eine langfristige Organisationsentwicklung. Der Kalender soll die Aufmerksamkeit ergänzen, nicht den betrieblichen Bedarf ersetzen.

CEO PRAXIS

### Eine Entscheidung vorbereiten

Beschreibe die Entscheidung zuerst in einem Satz.

1. Was ist heute zu entscheiden und was kann noch geprüft werden?
2. Sind Richtung, Nutzen, Tragfähigkeit und Verantwortung geklärt?
3. Wann überprüfen wir unsere Annahmen?

Ergebnis: Ein verantwortbarer nächster Schritt mit Prüftermin.



KAPITEL 13

# Deine Jahresausrichtung festhalten

## Vor dem Jahresbeginn

Erstelle eine kurze Bestandsaufnahme deines Unternehmens.

Wähle auf dieser Grundlage einen Schwerpunkt für 2027. Beschreibe das gewünschte Ergebnis und die Ressourcen, die dafür verfügbar sein sollen. Halte auch fest, was du im kommenden Jahr bewusst nicht verfolgst. So entsteht ein Rahmen, der spätere Möglichkeiten einordnen hilft.

## Während des Jahres

Verbinde deine regulären Führungsreviews mit einer Frage aus dem Briefing. Im Aufbau kann das die Frage nach der realen Lieferfähigkeit sein. In einer intensiven Außenphase kann es um den Umfang zusätzlicher Zusagen gehen. Bei einer Korrektur steht möglicherweise die Bereitschaft im Mittelpunkt, eine frühere Annahme loszulassen.

Wähle jeweils eine konkrete Entscheidung, an der die Frage geprüft wird. Ein allgemeines Gespräch über Zeitqualität hat wenig Wirkung, wenn danach dieselben ungeklärten Aufgaben bestehen bleiben. Halte deshalb die Entscheidung, ihre Zuständigkeit und den nächsten Prüftermin fest.

## Zum Abschluss des Zyklus

Beurteile 2027 sowohl nach Ergebnissen als auch nach der entstandenen Unternehmensstruktur.

Die Fortschritte können in einem neuen Angebot liegen, aber ebenso in klareren Grenzen, einer verlässlicheren Organisation oder einer besser passenden Führungsrolle.

> CEO PRAXIS | DIE JAHRESAUSRICHTUNG FESTHALTEN
>
> Fasse deine wichtigsten Erkenntnisse in wenigen Sätzen zusammen.
>
> 1. Welcher Schwerpunkt führt uns durch 2027?
> 2. Welche Voraussetzung stellen wir zuerst her?
> 3. Was verfolgen wir bewusst nicht?
>
> Ergebnis: Eine kurze Jahresausrichtung als gemeinsame Entscheidungsgrundlage.

EINORDNUNG · ÜBER DIE AUTORIN

# Perspektive und Verantwortung

## Eine ergänzende Perspektive

Dieses Briefing überträgt eine traditionelle chinesische Kalenderdeutung in strategische Geschäftssprache. Die Jahresbetrachtung und die übergeordnete Epochenperspektive werden als unterschiedliche Deutungsebenen verbunden. Die Periode 9 ist ein Zeitmodell aus dem Feng Shui und wird hier als kultureller Deutungsrahmen für 2024 bis 2043 verwendet.

Die Business Moves und die vier Jahresphasen sind redaktionelle Ableitungen. Solche Deutungen sind keine wissenschaftlich validierte Methode zur Vorhersage von Unternehmenserfolg, Erkrankungen oder geopolitischen Ereignissen. Sie ergänzen die Prüfung an Unternehmenszahlen, Erfahrung und aktuellen Informationen.

Die Betrachtung reicht ungefähr von Anfang Februar 2027 bis Anfang Februar 2028. Monatsabschnitte wechseln jeweils zu Beginn eines Kalendermonats. Sie beschreiben keine tagesgenauen Entscheidungstermine. Vergangene Monatsqualitäten addieren sich nicht zu einer dauerhaft fortbestehenden Konstellation.

Die Empfehlungen zu Health und Ressourcen betreffen Arbeitsgestaltung und allgemeine Erholungsbedingungen. Sie umfassen keine medizinische Beurteilung. Wirtschaftliche Hinweise enthalten keine Umsatz-, Anlage- oder Renditeprognose.

## Über Verena Linhart

Ich bin seit 2004 selbstständig und seit 2006 als Unternehmensberaterin tätig. In meiner Arbeit verbinde ich unternehmerische Erfahrung, psychosoziale Beratung und metaphysische Analyse. Mein Fokus liegt darauf, komplexe Zusammenhänge verständlich zu machen und in konkrete unternehmerische Entscheidungsfragen zu übersetzen.

Meine fachlichen Grundlagen: Unternehmensberaterin mit Gewerbeberechtigung seit 2006; diplomierte psychosoziale Beraterin, Abschluss 2010; BaZi Business Consultant seit 2025; Human Design Coach seit 2010. Ergänzend befasse ich mich seit 2008 im Eigenstudium mit Astrologie und Gene Keys und bilde mich in Business, Marketing, KI, Metaphysik und Beratung weiter.

Die Analyse dient als interpretativer Orientierungsrahmen. Im Consulting prüfen wir ihre Impulse an deiner Erfahrung, deinen Zielen und deiner unternehmerischen Realität.

Zeitmodell zur Epochenperspektive: Joey Yap, „What Is Flying Star Feng Shui? Period 9 Explained“, home.joeyyap.com/article/flying-star-feng-shui/.

Redaktioneller Stand: 16. November 2026. Bildwelt und Executive Summaries: KI-gestützte Gestaltung. Inhaltliche Perspektive: Mag.(FH) Verena Linhart.



DEINE PERSÖNLICHE AUSRICHTUNG FÜR 2027

# CEO Moves Private Intensive 2027

**Fokus. Chancen. Challenges.**

Dein Unternehmen trägt deine Handschrift. Deine Jahresplanung sollte das berücksichtigen.

Individuelles Consulting für erfahrene Unternehmerinnen und CEOs. Wir verbinden die metaphysische Jahresperspektive mit deiner persönlichen Konstellation und deiner unternehmerischen Ausgangssituation.

## FÜNF PERSPEKTIVEN AUF DEIN JAHR

### Strategischer Fokus
Prioritäten sowie persönliche Chancen und Herausforderungen.

### Monthly Timing
Monatliche Orientierung für Vorbereitung, Umsetzung und Regeneration.

### Mentale Muster
Zusätzliche Perspektiven auf Selbstführung und Entscheidungen.

### Health & Energy Resources
Arbeitsrhythmus und Ressourcen bewusst berücksichtigen.

### Wealth Opportunities
Umsatzpotenziale im Kontext von Geschäftsmodell und Kapazität.

## DEIN PERSÖNLICHER BERATUNGSPROZESS

### 01 Onboarding und Analyse
30 Minuten Onboarding, individuelle Analyse und Vorbereitung. Zwei bis drei Wochen Vorlauf bis zum Deep Dive.

### 02 Private Deep Dive
Drei Stunden online oder persönlich in Wien. Analyse besprechen und Prioritäten, Entscheidungsleitlinien sowie nächste Schritte entwickeln.

### 03 Booklet und Follow-up
Dein Coherent Decision Booklet 2027 wird um die Ergebnisse ergänzt. 60 Minuten Follow-up nach zwei bis vier Wochen.

---

EINFÜHRUNGSHONORAR

## 5.400 € exkl. USt.

Bei verbindlicher Buchung und vollständiger Zahlung bis 31.12.2026. Deep Dive auch im Jänner 2027 möglich. Regulär: 8.400 € exkl. USt.

**PRIVATE INTENSIVE 2027 ANFRAGEN**

**www.verenalinhart.com**

Voraussetzung: genaues Geburtsdatum, genaue Geburtszeit und Geburtsort. Anfrage mit Fragebogen; nach Prüfung erhältst du die Buchungsinformationen. Analysebeginn nach vollständigem Zahlungseingang. Interpretativer Orientierungsrahmen; keine medizinische Beurteilung oder Umsatzprognose.

Mag.(FH) Verena Linhart | Boutique Consultant
Metaphysical Intelligence for CEO Coherence | www.verenalinhart.com