

“Struktur statt Chaos”

Autor: Michael L. Verlemann

Wie 7 Prinzipien aus der Software-Entwicklung dein Business krisensicher machen

Tatendrang für Unternehmer – Struktur | Wirtschaft | Strategie

Kurzbeschreibung (Klappentext)

Dieses Buch ist kein schnell zusammengeschustertes PDF, das du an einem Abend runter liest und am nächsten Morgen vergessen hast. Es ist auch keine Wohlfühl-Lektüre, die dir verspricht, dass drei Mindset-Übungen und ein Visionboard dein Business retten werden.

Dieses Buch überträgt sieben bewährte Prinzipien aus der Software-Entwicklung auf dein Business – konsequent, bodenständig und ohne Schnickschnack:

1. SSOT – Single Source of Truth: Eine verlässliche Wahrheit für alles, was zählt.
2. KISS – Keep it simple, stupid: Einfachheit als bewusste Entscheidung und nicht als Verzicht.
3. DRY – Don't repeat yourself: Schluss mit Doppelarbeit, Copy-Paste-Chaos und Sonderlösungen.
4. YAGNI – You aren't gonna need it: Nicht mehr bauen, nur weil man es „vielleicht irgendwann“ brauchen könnte.
5. Standardisierung statt Individualisierung: Standards einführen, wo sie Halt geben – Individualität, wo sie Wirkung hat.
6. Automatisiere nur, wenn es stabil ist: Keine Hightech-Automation auf sandigem Prozess-Untergrund.

7. Dokumentation, Bus-Faktor und Transparenz: Damit dein Business nicht an einer Person hängt – und zwar auch dann nicht, wenn du diese Person bist.

Statt einer schicken Motivations-Tapete bekommst du ein Arbeitsbuch im besten Sinne:

Mit Konzept, mit Beispielen und mit klaren Konsequenzen für Geschäftsmodell, Prozesse, Finanzen und deinen geschäftlichen Alltag. Wenn du bereit bist, dein Business wie ein System zu behandeln – und nicht wie eine lose Sammlung von Ideen, Projekten und spontanen Aktionen –, dann ist dieses Buch dein Handbuch.

Zielgruppe – für wen ich dieses Buch geschrieben habe

Dieses Buch richtet sich vornehmlich – aber nicht nur – an selbständige Unternehmerinnen und Unternehmer, Solopreneure und Inhaber kleiner Teams, die seit einigen Jahren unterwegs sind und merken, dass „noch mehr Einsatz“ das eigentliche Grundproblem nicht mehr löst. Menschen, die bereits Tools, Kurse und Taktiken ausprobiert haben und trotzdem das Gefühl haben, auf einem wackeligen Fundament zu stehen. Und Menschen, die im Kopf längst verstanden haben, dass ihr Business ein System ist, die es im Alltag aber noch nicht so behandeln.

Voraussetzung für alle ist die Bereitschaft, Prinzipien ernst zu nehmen; auch wenn das bedeutet, liebgewonnene Gewohnheiten, Angebote oder Spielereien zu hinterfragen.

Dieses Buch ist ausdrücklich nicht für Menschen, die auf die nächste Abkürzung hoffen oder „schnell irgendwas online machen“ wollen. Es richtet sich an diejenigen, die ein Business aufbauen wollen, das wirtschaftlich trägt, sie mental nicht verbrennt und auch in zehn Jahren noch Sinn ergibt.

Teil I – Fundament – Dein Business ist ein System, ob du willst oder nicht

1. Warum dein Alltag dir etwas anderes erzählt als deine Zahlen
2. Vom Bauchgefühl zur Systemlogik
3. Was Software-Entwicklung mit deinem Business zu tun hat
4. Die sieben Prinzipien im Überblick

Teil II – SSOT: Single Source of Truth – Eine Wahrheit für alles, was zählt

5. Chaos in den Köpfen, Chaos in den Daten
6. Was eine „Single Source of Truth“ im Business wirklich bedeutet
7. Kunden, Angebote, Zahlen: Wo du SSOT zuerst brauchst
8. SSOT in der Praxis: von Notizbuch, Excel und Tool-Wildwuchs zu klaren Quellen
9. Typische Fallstricke: Schattenlisten, Privat-Notizen, Tool-Hopping
10. Dein SSOT-Fahrplan für die nächsten 6–12 Monate

Teil III – KISS: Keep it simple, stupid – Einfachheit als Design-Entscheidung

11. Warum Komplexität sich klug anfühlt und dumm auszahlt
12. KISS im Angebot: weniger Varianten, mehr Klarheit
13. KISS in Prozessen: Wie schlank darf es sein, wie viel Struktur braucht es?

14. KISS in deiner Rolle: Welche Hüte gehören wirklich zu dir?

15. Werkzeuge entmisten: Tool-Set statt Tool-Friedhof

Teil IV – DRY: Don't repeat yourself – Nie zweimal das Gleiche, außer bewusst

16. Wiederholungsarbeit erkennen: Wo du jeden Monat das Rad neu erfindest

17. Vorlagen, Bausteine, Checklisten: DRY im Alltag

18. Kommunikation standardisieren, ohne unmenschlich zu werden

19. DRY in Projekten: von einmaligen Heldentaten zu wiederholbaren Ergebnissen

20. DRY und Delegation: Wie andere von deinen Standards profitieren

Teil V – YAGNI: You aren't gonna need it – Was du (jetzt noch) nicht brauchst

21. Die Versuchung des „Irgendwann“

22. Feature-Friedhöfe in Business-Modellen

23. YAGNI für Angebote, Prozesse und Technik

24. Minimal Viable System: Was wirklich zuerst stehen muss

25. Wie du „Nein“ zu schönen, aber unnötigen Ideen sagst

Teil VI – Standardisierung statt Individualisierung

26. Warum „Ich mach alles individuell“ seltener Premium ist, als du glaubst

27. Standards als Entlastung: Ablauf, Preise, Grenzen

28. Wo Individualisierung sinnvoll ist – und wie du sie bepreist

29. Produktlinien denken: von Einzelleistung zu System

30. Qualitätsmanagement im Kleinen: Wie du Ergebnisse reproduzierbar machst

Teil VII – Automatisiere nur, wenn es stabil ist

31. Wenn Automatisierung Chaos nur schneller macht

32. Stabilität prüfen: Wann ist ein Prozess wirklich „reif“?

33. Manuell beginnen, gezielt automatisieren

34. Kleine Automationen mit großer Wirkung

35. Wartung, Monitoring und der Faktor „Was, wenn es mal nicht läuft?“

Teil VIII – Dokumentation, Bus-Faktor und Transparenz

36. Der Bus-Faktor: Was passiert, wenn du morgen ausfällst?

37. Dokumentation für Menschen, nicht für Ordner

38. Welche Prozesse du dokumentierst – und wie ausführlich

39. Transparenz im Team und mit Dienstleistern

40. Dein Betriebshandbuch in leicht: lebendiges Nachschlagewerk statt Papiersarg

Teil IX – Umsetzung in deinem Alltag

41. Von Prinzipien zu Entscheidungen

42. 12 Monate Systemarbeit: ein Fahrplan

43. Dein persönlicher System-Kodex

44. Was du loslässt, was du behältst, was du neu aufbaust

Übersicht Teil X – 17 Beispiele für den Einsatz der 7 Prinzipien

Kapitel 45 – Die Schreinerwerkstatt mit Warteliste: Handwerk zwischen Zettelwirtschaft und SSOT

Ein kleiner Holzbaubetrieb mit fünf Mitarbeitenden, in dem der Inhaber alles im Kopf hat: Kundenwünsche, Maßskizzen, Lieferzeiten, offene Angebote. Es gibt eine Excel-Liste, ein altes Zeichenprogramm, WhatsApp-Nachrichten von Kunden und handschriftliche Notizblöcke im Büro. Wir schauen, wie die sieben Prinzipien greifen, wenn aus dieser Zettelwirtschaft eine klare Single Source of Truth für Aufträge, Material, Termine und Rechnungen wird, ohne die handwerkliche Seele zu verlieren – inklusive der Frage, wie KISS und Standardisierung funktionieren, wenn jede Küche „irgendwie individuell“ ist.

Kapitel 46 – Die übervolle Praxis: Kardiologe zwischen Wartezimmer, Abrechnung und Prozesslogik

Eine Facharztpraxis mit drei Ärzten, vollem Wartezimmer, überlastetem Empfang und komplizierten Abrechnungsströmen. Alles dreht sich um Patientenversorgung, aber die Abläufe dahinter sind in die Jahre gekommen. Wir verfolgen, wie SSOT in der Patientenakte aussieht, wie KISS hilft, Sprechstunden-Typen zu sortieren, wie DRY in Aufklärungs- und Befundprozessen funktioniert, und wie „Automatisiere nur, wenn es stabil ist“ lebenswichtig wird, wenn Befunde, Labor, Abrechnung und Folgetermine ineinandergreifen sollen, ohne dass irgendjemand „ach, das hab ich vergessen“ sagt.

Kapitel 47 – Online-Marketing-Agentur im Dauer-Hustle: Von 27

Angeboten zu einer klaren Produktlinie

Eine Agentur mit sieben Leuten, die alles macht: Social Media, Ads, Funnels, Landingpages, Branding, Content – für alle Branchen, in allen Preislagen. Projekte starten wild, enden irgendwann, niemand hat eine saubere Übersicht. Wir sehen, wie KISS das Angebotsportfolio zusammenschneidet, wie DRY aus immer neuen Präsentationen und Konzepten wiederverwendbare Bausteine macht, wie SSOT für Leads, Projekte und Zahlen aussieht, und wie YAGNI die Agentur vor dem nächsten „wir machen jetzt auch noch TikTok-Full-Service“ schützt.

Kapitel 48 – Der Landgasthof am Limit: Gastronomie zwischen

Bauchgefühl und belastbaren Zahlen

Ein Familienbetrieb mit Restaurant, kleiner Pension und wechselnden Events. Die Küche ist stark, der Service bemüht, aber wirtschaftlich ist es wacklig. Wareinsatz wird grob geschätzt, Personaleinsatz nach Gefühl, Reservierungen über Telefon, E-Mail und ein altes Buch. Wir verfolgen, wie SSOT für Tische, Zimmer und Umsatzströme aussieht, wie Standardisierung und DRY in Küche und Service funktionieren (Mise en place, Abläufe, Checklisten), wie YAGNI unnötige Event-Formate beendet und wie Dokumentation und Bus-Faktor dafür sorgen, dass der Laden auch dann läuft, wenn der Chef krank im Bett liegt.

Kapitel 49 – Die Solo-Online-Trainerin mit Kurs-Zoo: E-Learning zwischen

Feature-Liebe und YAGNI

Eine Einzelunternehmerin mit zehn verschiedenen Onlinekursen, Membership, Challenge-Formaten, Freebies, Upsells, Downsells. Technisch

alles irgendwie machbar, praktisch aber völlig überfrachtet. Kunden sind verwirrt, sie selbst auch. Wir schauen, wie KISS und YAGNI zusammen die Produktwelt zurechtschneiden, wie SSOT in der Kundendaten- und Content-Verwaltung funktioniert, wie DRY verhindert, dass gleiche Inhalte in sieben Kursen verwaltet werden müssen, und wie „Automatisiere nur, wenn es stabil ist“ bedeutet, erst einmal ein klares Kernprodukt sauber durchzuoptimieren, bevor der nächste Funnel gebaut wird.

Kapitel 50 – Der mobile Pflegedienst: Menschlichkeit, Dokumentation und Bus-Faktor unter einen Hut bringen

Ein ambulanter Pflegedienst mit 20 Mitarbeitenden, hohem menschlichen Anspruch und wachsendem Dokumentationsdruck. Einsätze werden täglich neu jongliert, Tourenplanung ist kompliziert, Angehörige haben Fragen, Kassen wollen Nachweise. Wir sehen, wie SSOT für Klienten, Leistungen und Zeiten aussehen kann, wie Standardisierung statt Individualisierung die Qualität sichert, ohne die Menschen zu verdrehen, wie Dokumentation und Bus-Faktor einen tragfähigen Rahmen bauen und wie Automatisierung sehr vorsichtig dosiert sein muss, damit sie niemanden entmenschlicht.

Kapitel 51 – Die Boutique-Kanzlei: Rechtsberatung zwischen Individualfall und wiederkehrenden Mustern

Eine kleine, spezialisierte Anwaltskanzlei, die glaubt, jeder Fall sei einzigartig – und sich deshalb permanent selber im Weg steht. Akten liegen digital und analog, Fristen hängen von der Laune des Einzelnen ab, Schriftsätze werden jeden Morgen quasi neu erfunden. Wir betrachten, wie DRY und Standardisierung helfen, typische Fallmuster zu erkennen und in

Vorlagen zu gießen, wie SSOT für Akten und Fristen aussieht, wie KISS bei der Struktur der Mandate wirkt und wie Dokumentation und Transparenz dafür sorgen, dass nicht alles an einem „Genie“ hängt, der zufällig weiß, wo was liegt.

Kapitel 52 – Die Möbelmanufaktur: Produktion, Auftragssteuerung und SSOT im kleinen Mittelstand

Ein produzierender Betrieb mit eigener Werkstatt, Showroom und Online-Bestellungen. Es gibt Serienprodukte und Sonderanfertigungen, Lieferzeiten hängen von Material, Personal und externen Dienstleistern ab. Der Chef ist ständig „nur kurz“ auf dem Hof, im Büro und im Showroom zugleich. Wir gehen durch, wie SSOT für Aufträge, Stücklisten und Kapazität aussieht, wie KISS die Produktpalette sortiert, wie DRY in Serien- und Teilfertigung wirkt, wie „Automatisiere nur, wenn es stabil ist“ bei der Einführung von Produktionsplanungssystemen hilft und wie Bus-Faktor und Dokumentation entscheiden, ob der Laden übergabefähig wird oder nicht.

Kapitel 53 – Die spezialisierte Physiopraxis: Von „alle dürfen alles“ zu klaren Rollen und Prozessen

Eine Physiopraxis mit mehreren Therapeut:innen, verschiedenen Spezialisierungen, wachsenden Selbstzahlerleistungen und einem diffusen Bauchladen. Termine werden per Telefon, Apps und Zettel koordiniert, Dokumentation ist unterschiedlich konsequent. Wir verfolgen, wie Standardisierung und KISS bei Behandlungswegen helfen, wie SSOT für Patienteninformationen eingerichtet wird, wie DRY aus immer gleichen Erklärungen und Übungen strukturierte Materialien macht, und wie

„Automatisiere nur, wenn es stabil ist“ bei Termin-Erinnerungen, Rechnungsversand und Übungsanleitungen konkret aussieht.

Kapitel 54 – Die kleine Kreativagentur: Branding, Kampagnen und die Verweigerung gegenüber Prozessen

Ein Dreierteam aus Designer:in, Texter:in und Projektensch. Kreativ stark, organisatorisch wacklig. Deadlines werden gerissen, Budgets ausgereizt, alles ist immer „künstlerisch besonders“, aber im Hintergrund herrscht Chaos. Wir sehen, wie SSOT für Projektinfos, Versionen und Freigaben eingerichtet wird, wie DRY aus wiederkehrenden Kampagnenstrukturen echte Frameworks macht, wie YAGNI die Agentur vor „noch einem Service“ schützt und wie Dokumentation und Bus-Faktor dazu führen, dass nicht mehr eine Person als stiller Projektmanager das Team heimlich zusammenhält.

Kapitel 55 – Der regionale Bio-Lieferservice: Logistik, Kundendaten und KISS auf der letzten Meile

Ein Unternehmen, das regionale Lebensmittelkisten an Privat- und Geschäftskunden liefert. Bestellungen kommen über Shop, Telefon, Mail, Abos, Sonderwünsche. Tourenplanung, Pfandabrechnung, Lieferzeiten – alles hängt voneinander ab. Wir schauen, wie SSOT für Kundendaten, Bestellungen und Touren funktioniert, wie KISS in den Produktpaketen hilft (statt 200 Kombis fünf klare Linien), wie DRY wiederkehrende Bestellmuster nutzt, um Abläufe zu entlasten, und wie Automatisierung vorsichtig eingeführt wird, ohne dass die Kunden am Ende nur noch mit einer Blackbox sprechen.

Kapitel 56 – Das High-End-Consulting-Duo: Zwei Köpfe, viele Projekte, kein gemeinsames System

Zwei sehr erfahrene Berater:innen, die gemeinsam komplexe Projekte für Unternehmen führen, aber im Hintergrund keine einheitliche Struktur haben. Jeder hat seine eigene Art, Projekte zu dokumentieren, Präsentationen zu speichern, Kontakte zu pflegen. SSOT existiert nicht wirklich, Bus-Faktor ist dramatisch. Wir verfolgen, wie die sieben Prinzipien in einem hochpreisigen, scheinbar „rein kopfgesteuerten“ Setting wirken: Wie aus zwei Einzel-Systemen ein gemeinsames wird, wie DRY aus immer neuen PowerPoints modulare Bausteine formt und wie Standardisierung in der Angebotserstellung und Projektstruktur dauerhaft Nerven spart.

Kapitel 57 – Das urbane Yoga- und Coaching-Studio: Zwischen Community-Gefühl und Systembedarf

Ein Studio mit Kursen, Workshops, Einzelbegleitungen, Retreats. Buchungen laufen über verschiedene Kanäle, Zahlungen teils bar, teils digital, teils „mach ich später“. Das Ganze lebt von Atmosphäre und persönlicher Bindung – und stolpert gleichzeitig über chaotische Prozesse. Wir sehen, wie SSOT für Kund:innen, Buchungen und Zahlungen aufgebaut wird, wie KISS die Angebotsvielfalt sortiert, wie DRY bei wiederkehrenden Abläufen (Neukunden, Kursreihen, Retreats) wirkt, und wie Automatisierung dosiert eingesetzt wird, ohne dass das Studio seine menschliche Wärme verliert.

Kapitel 58 – Der spezialisierte Online-Shop: Nische, Lager, Retouren und die Kunst, nicht zu überoptimieren

Ein kleiner, sehr fokussierter Online-Shop in einer klaren Nische (z. B.

Spezialwerkzeug, Naturkosmetik, Ersatzteile). Lagerbestand, Lieferzeiten, Retourenquote, Bundles, Cross-Selling – alles hängt voneinander ab. Der Inhaber liebt Tools und Automatisierung, die Struktur bleibt aber brüchig. Wir betrachten, wie SSOT für Produkte, Lager und Bestellungen aussieht, wie YAGNI den Shop vor „noch einem Marketing-Gimmick“ schützt, wie DRY Produkttexte und Kundenkommunikation entlastet und wie Dokumentation und Bus-Faktor dafür sorgen, dass ein Dritter das System verstehen könnte, wenn der Technikliebhaber mal nicht erreichbar ist.

Kapitel 59 – Die Sozialorganisation: Wirkung, Förderanträge und der Spagat zwischen Mission und System

Eine kleine Non-Profit-Organisation mit Projekten, Ehrenamtlichen, Fördergeldern und hoher emotionaler Bindung an das, was sie tut. Alles ist wichtig, alles drängt, niemand hat „für Verwaltung Zeit“. Gleichzeitig hängen Förderzusagen, Berichtspflichten und die Existenz der Organisation daran, dass Strukturen funktionieren. Wir verfolgen, wie die sieben Prinzipien in einem Umfeld greifen, in dem Geld kein klassisches „Produkt“ kauft, sondern Wirkung: SSOT für Projekte, Mittel und Berichte, KISS in der Projektlandschaft, DRY in Antrags- und Berichtstexten, YAGNI gegen Projekt-Overload und Dokumentation/Transparenz gegenüber Vorstand, Geldgebern und Team.

Kapitel 60 – Geheim

Kapitel 61 – Auch noch GEHEIM