

Auswertung

**der Erhebung zu unternehmerischen
Fähigkeiten von Gründern**

angefertigt für:

Uwe Schüller
Scheffelstrasse 37
76307 Karlsbad

Sehr geehrter Herr Schüller,

mit dem unternehmenswelt.de Gründertest hatten Sie die Möglichkeit, Ihre unternehmerischen Fähigkeiten selbst einzuschätzen und einschätzen zu lassen. Anhand Ihrer Angaben und den Informationen von weiteren Gründern und Unternehmern haben wir Ihre Fähigkeiten und die von Anderen in verschiedenen Bereichen angeschaut und miteinander verglichen. Hier die versprochene Auswertung Ihrer Daten, wobei wir uns auf die folgenden wichtigen Bereiche konzentriert haben:

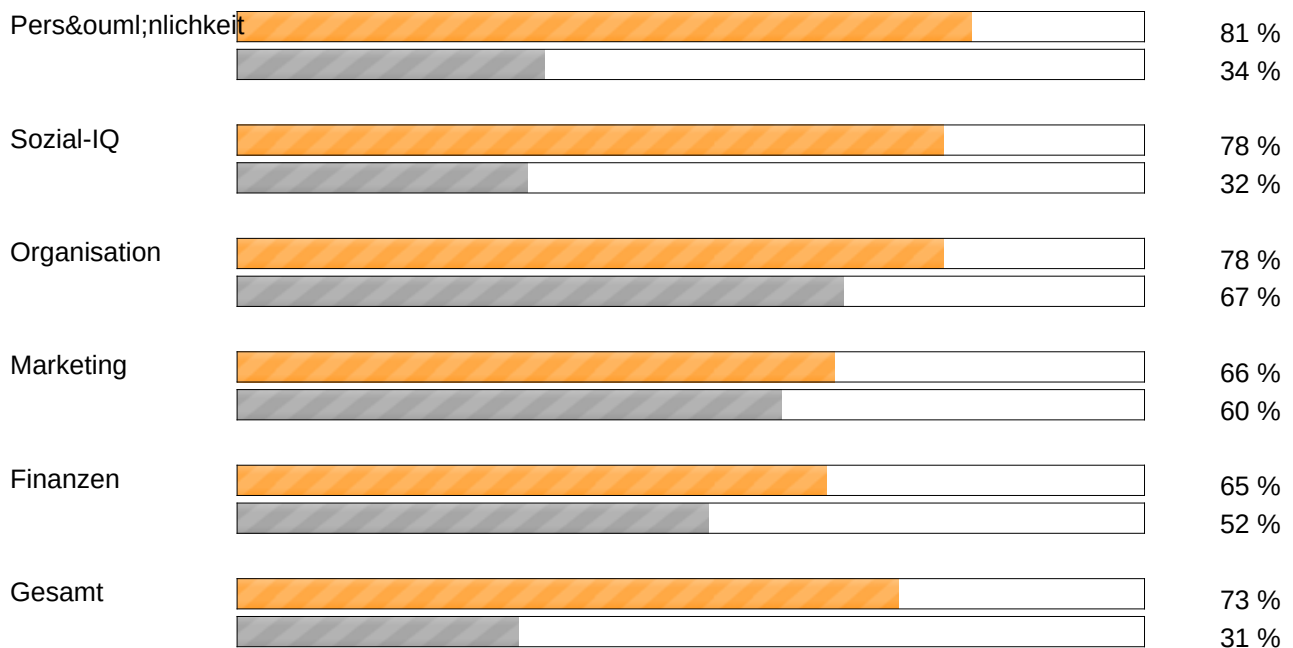
- ? Ihre Persönlichkeit,
- ? Ihr Umgang mit Anderen,
- ? Ihre Organisationsfähigkeiten sowie
- ? Ihre Kenntnisse im Bereich Marketing
- ? und im Bereich Finanzen.

Aus diesen Bereichen stellen wir Ihnen einen "GQ" (Gründerquotienten) zusammen. Der "GQ" ist keine nach oben offene Skala, sondern sein Maximum liegt bei 100. Zum besseren Verständnis haben wir Ihnen die vergleichenden Werte der anderen Teilnehmer mit angegeben. Sie können sich in diesem Rahmen also recht gut selbst einordnen und müssen nicht gleich deprimiert sein, wenn Sie die 100 nicht erreichen ... das hat noch Keiner.

Ihr GQ

Im Moment erreichen Sie einen "GQ" von 73. Zum Vergleich: der durchschnittliche "GQ" liegt bei 31, wobei die besten Teilnehmer einen "GQ" von 100 erreichten und das niedrigste Ergebnis bei 0 lag. Mit Ihrem "GQ" liegen Sie im oberen Drittel aller Beteiligten. Als Gesamtempfehlung geben wir Ihnen daher mit auf den Weg: "Schärfen Sie Ihren Instinkt. Mit Ausdauer, Training und Anleitung haben Sie die Möglichkeit, erfolgreich selbständig zu sein. Halten Sie so viel wie möglich Kontakt mit positiv denkenden Menschen, die Sie anleiten und inspirieren können."

In der folgenden Abbildung haben wir Ihnen eine weiterführende Übersicht über das Gesamtergebnis Ihres Tests grafisch zusammengestellt. Dabei geben die gelben Balken Ihr Ergebnis an und die grauen den Schnitt über alle bisherigen Teilnehmer.



Wie bereits erw&hnt, setzt sich die Gesamtbewertung aus verschiedenen Teilbereichen zusammen. Um Ihnen Ihre St&rken und Schw&chen ein wenig n&her zu bringen, werden wir uns die einzelnen Teilbereiche ein wenig genauer anschauen.

Unternehmerpersönlichkeit

Im Bereich der Unternehmerpersönlichkeit haben Sie 81% der maximalen Punktzahl erreicht. Damit liegen Sie im oberen Drittel aller Teilnehmer. Der Durchschnitt &uber alle Teilnehmer befindet sich bei 34%. F&ur Ihren Erfolg im Gesch&aft sieht es vielversprechend aus, nicht aber, wenn Sie jetzt gleich Ihren Job aufgeben und sich in die berufliche Selbst&andigkeit st&urzen, nur weil Sie ein hohes Testergebnis erzielt haben. Diejenigen mit Erfolgsaussichten werden den Test benutzen um sich selber besser zu verstehen, anstatt ohne weiteres ein neues Unternehmen zu starten. Bereiten Sie sich gezielt vor, nutzen Sie Kontakte zu anderen Selbst&andigen und Unterst&utzung bei der Gr&undung, dann sollte dem Erfolg nicht viel im Wege stehen.

Soziale F&ahigkeiten

Der Test dieser F&ahigkeiten ist insbesondere daher von Bedeutung, als er Ihnen beim Erkennen der Diskrepanzen zwischen Ihrer Bewertung der Beziehungen zu anderen hilft. Sie haben in diesem Bereich 78% aller Punkte erreicht, wobei der Mittelwert bei 32% liegt. Mit Ihrer Lage im oberen Drittel k&onnen wir Ihnen damit die folgende Empfehlung geben: Sie besitzen die grundlegenden F&ahigkeiten um mit Menschen zusammenzuarbeiten. Suchen Sie nach unternehmerischen M&oglichkeiten, die Interaktion mit anderen beinhalten. H&ochstwahrscheinlich verf&ugen Sie bereits &uber ein ausgedehntes Netzwerk von Bekannten und potentiellen Gesch&aftsfreunden, die Sie unterst&utzen. Pflegen Sie das bestehende

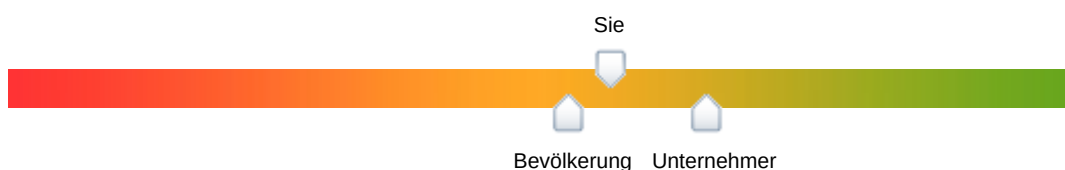
Netzwerk um ihre Fähigkeiten in diesem Bereich zu trainieren und zu festigen.

Organisationsfähigkeit

Mit 78% im Bereich der Organisationsfähigkeit liegen Sie im oberen Drittel aller Teilnehmer. Sie verfügen in den meisten Fällen über gute Organisationsfähigkeiten und setzen Ihre Planungen vielfach gewissenhaft um. Ihre gelegentlichen Rückfälle in Unordnung und Unstrukturierte Vorgehensweise sollten kein größeres Problem darstellen, wenn Sie sich auf ein Minimum reduzieren lassen. Greifen Sie dennoch gerade in der Startphase auf externe Hilfe zurück um eine solide Organisationsbasis aufzubauen. Bemühen Sie sich anschließend um Folgerichtigkeit und Konsequenz und Sie könnten ein recht guter Organisator werden.

Kontrollüberzeugung

Lassen Sie uns Ihre unternehmerischen Fähigkeiten aus dem Bereich der Persönlichkeit mit einem weiteren Kriterium spiegeln. Wir haben ihre allgemeine Kontrollüberzeugung mit verschiedenen Aussagen erfasst, wobei sich unternehmerisch erfolgreiche Personen durch eine intern gelagerte Kontrollüberzeugung auszeichnen.



Spiegelt dieser Wert die Ergebnisse der drei vorangegangenen Bereiche wieder oder widerspricht er ihnen? Stimmen Sie weitgehend überein, nehmen Sie dies als Bestätigung ihrer Selbsteinschätzung im Bereich der Persönlichkeit. Stimmen Sie nicht überein, sehen Sie es als Anstoß noch einmal über sich und ihre Selbsteinschätzung in den ersten drei Bereichen nachzudenken.

Allerdings sind für den langfristigen Erfolg einer Unternehmung nicht nur die verschiedenen Bereiche der Persönlichkeit ausschlaggebend. Frühere Untersuchungen von Wissenschaftlern, aber auch die Erfahrungen von Praktikern zeigen unter anderem einen starken Einfluss der Kenntnisse in den Bereichen Marketing und Finanzen auf das Überleben und den Erfolg eines Unternehmens. Bitte beachten Sie aber, dass die hier vorliegende Auswertung einzig und allein auf Ihren Aussagen basiert.

Marketing

Im Bereich Marketing stellten wir Ihnen einige Fragen zu Ihren Kenntnissen und Einstellungen

in Bezug auf Produkte, Kunden, Preise und Werbung. Wenn wir uns alle bisherigen Teilnehmer des Tests anschauen, so haben sich die Antworten zwischen 0% und 100% der maximalen Punktzahl bewegt. Mit Ihrem Wert von 66% können wir Ihnen folgenden Hinweis mit auf den Weg geben: "Sie haben einen akzeptablen Instinkt für Marketing, benötigen aber noch Hilfe und Führung wenn Sie sich langfristig erfolgreich am Markt etablieren wollen. Denken Sie daran auf die Unterstützung von Experten zurück zu greifen um den Grundstein für den Erfolg zu legen und ihr Geschäft richtig in Schwung zu bringen."

Finanzen

"Sie brauchen kein Geld, um Geld zu verdienen, brauchen Sie Wissen." Schreibt Robert Allen. Ein hoher Wert in diesem Bereich zeigt, dass Sie tatsächlich über ein grundsätzlich funktionierendes Wissen des Geldmanagement verfügen und bereits viele der entsprechenden Prinzipien anwenden. Dies ist für einen Selbständigen von entscheidender Bedeutung, da im Grunde genommen alle Unternehmer irgendwann einmal in einer Finanzkrise stecken können. Im Bereich der Finanzen haben Sie 65% der erreichbaren Punkte bekommen, wobei der Durchschnitt über alle Teilnehmer bei 52% liegt. Sie verfügen über ein akzeptables Potential für Wohlstand. Wenn Sie Ihr Geld sorgfältig verwalten, könnten Sie im Bereich Geld und Finanzen Erfolg haben. Allerdings wäre es für Sie empfehlenswert, mit Ihrem Banker Freundschaft zu schließen.

Wohin sollten Sie von hier aus gehen?

Profitieren Sie von Ihren Stärken und verbessern Sie Ihre Fähigkeiten auf den Gebieten, in denen Ihre Testergebnisse niedrig sind. Die meisten Unternehmen scheitern nicht in den Gebieten in denen Sie Spezialisten sind sondern in den Bereichen die Sie nicht interessieren. Sollten Ihre Fähigkeiten oder Ihr Instinkt auf einem Gebiet nicht ausgeglichen sein, ergreifen Sie die Gelegenheit, an dieser Aufgabe zu wachsen und mehr von sich zu erfahren.

1. Plündern Sie die Bibliothek und lesen Sie alles, was es dort an Literatur über Unternehmer gibt. Lernen Sie von den führenden Repräsentanten der Geschäftswelt. Befassen Sie sich mit einigen "ausgezeichneten Unternehmen", die Peters und Waterman in ihrem Buch "Auf der Suche nach Spitzenleistung" erwähnen oder schauen Sie sich an was Simon in seinem Buch "Die heimlichen Sieger" für Erfolgsfaktoren von Unternehmen findet. Viele der Hinweise gelten auch für Unternehmen die sich noch in der Startphase befinden.
2. Besuchen Sie Unternehmer und Gleichgesinnte aus Ihrer Umgebung. Höchstwahrscheinlich werden Sie sich freuen, Ihnen Ihre Vorstellungen über berufliche Selbständigkeit mitzuteilen.
3. Treten Sie einer Vereinigung bei, die Ihr Interessengebiet vertritt und abonnieren Sie Fachzeitschriften um stets auf dem Laufenden zu sein.
4. Nehmen Sie an Schulung und Seminaren teil um sich weiterzubilden.
5. Entwerfen Sie einen Erfolgsplan. Befolgen Sie ihn gewissenhaft. Notieren Sie Ihre Ziele und jede für Ihr Erreichen notwendige Aktion. Dann setzen Sie sich spezifische Fristen.

Erkunden Sie Ihr Potential, prüfen Sie Ihre Grenzen, verfolgen Sie Ihre Träume und haben Sie Spaß an der Sache. Und schließlich, nach all Ihren Vorbereitungen und Überlegungen, wird eine Zeit kommen, wo Sie beschließen, die Sicherheit all dessen aufzugeben, was Ihnen bisher als "solide" und "geborgen" bekannt war und statt dessen darauf zu wetten, dass Sie Wissen mit kluger Vorsicht anwenden, Ihr eigenes Geschäft zu gründen, Ihr Gewicht nach vorn zu werfen ... und zu klettern.

Viel Erfolg!