

Ist Ihr Betrieb auf der Erfolgsspur? – Ein Test zur Selbsteinschätzung für Unternehmerpersönlichkeiten.

Dies ist ein Test zu Ihrer Selbsteinschätzung. Ich habe darin Kriterien zusammengestellt, anhand derer man meines Erachtens nach eine erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeit erkennen kann. Die Fragen beziehen sich einerseits auf die Struktur Ihres Betriebes, andererseits auf Ihre Beziehungen und Ihre Persönlichkeit. Der Test wurde von mir für Betriebe aus der Landwirtschaft konzipiert, kann aber durchaus auch für kleine und mittlere Unternehmen anderer Branchen genutzt werden.

Und so geht's: Kreuzen Sie einfach die Antwort an, die auf Sie am ehesten zutrifft. Am Ende des Tests finden Sie eine Tabelle mit den Punkten zu jeder Antwort. Zählen Sie alle Ihre Punkte zusammen. Es geht dabei nicht darum, möglichst gut zu sein. Der Test soll Ihnen eine ehrliche Selbsteinschätzung liefern, damit Sie Ihren unternehmerischen Erfolg steigern können.

Falls Sie Fragen haben, können Sie sich gerne an mich wenden!

Viele Grüße

Ihre Viola Sander

1. Ist Ihr Betrieb gewinnbringend?

- A) Zurzeit ist die wirtschaftliche Situation aufgrund der Rahmenbedingungen eher schwierig.
- B) Zum Leben reicht es.
- C) Ja. Für jede Arbeitskraft aus der Familie bleiben etwa 35 000 € Gewinn als Lohn.

2. Investieren Sie regelmäßig in Ihren Betrieb?

- A) Wenn Maschinen oder Gebäude kaputt gehen, werden diese selbstverständlich repariert oder ersetzt. Schließlich ist das die Grundlage für mein Wirtschaften.
- B) Ich habe einen Investitionsplan und möchte den Betrieb in den nächsten Jahren gezielt nach meinen Vorstellungen gestalten. Die Ausstattung meines Betriebes halte ich stets in einwandfreiem Zustand und möglichst auf dem neuesten technischen Stand.
- C) Für Investitionen war in letzter Zeit wenig Spielraum. Ich komme kaum mit Reparaturen hinterher.

3. Wie entscheiden Sie, was Sie produzieren?

- A) Ich informiere mich regelmäßig über neue Trends und die wirtschaftliche Entwicklung. Gleichzeitig habe ich aber eigene, neue Ideen, die ich auch umsetzen möchte.
- B) Ich nehme Beratungen in Anspruch und lese aufmerksam die neuen Prospekte der Agrarfirmen.
- C) Ich produziere das, was ich schon immer produziert habe.

4. Wie wichtig ist Ihnen die Qualität Ihrer Produkte?

- A) Die Qualität meiner Produkte ist mir sehr wichtig. Ich hole mir oft Feedback aus meinem Bekanntenkreis oder von Beratern.
- B) Meine Produkte erfüllen alle gängigen Qualitätsstandards. Produkte, die dies nicht tun, haben ohnehin keine Chance am Markt.
- C) Die Qualität meiner Produkte hat für mich oberste Priorität! Ich arbeite mit einem zertifizierten Kontrollsystem. Gleichzeitig kontrolliere ich persönlich an mehreren Punkten des Produktionsprozesses, ob alles meinen Ansprüchen genügt.

5. Welche Vertriebsstrukturen nutzen Sie?

- A) Ich verkaufe meine Produkte an den Großhandel.
- B) Ich habe einige feste Abnehmer für meine Produkte, die ich schon seit Jahren kenne und die aus verschiedenen Bereichen kommen.
- C) Ich nutze verschiedene Vertriebsstrukturen. Großhandel, Gastronomie und auch direkte Vermarktung. Ich werbe aktiv neue Kunden.

6. Wie gestalten Sie die Beziehungen zu Ihren Kunden?

- A) Ich habe nur wenige Großabnehmer, mit denen ich ein- bis zweimal im Jahr verhandle.
- B) Meine Kunden erfahren regelmäßig über verschiedene Kanäle (Webseite, soziale Netzwerke, Kundenbriefe...) was es Neues gibt. Ich versuche stets attraktive Angebote mit interessanten Informationen zu verbinden.
- C) Etwa zweimal im Jahr versende ich einen Kundenbrief mit Preisliste.

7. Wie gestalten Sie die Beziehungen zu Ihren Lieferanten, zu Ihrer Bank usw.?

- A) Ich halte regelmäßig aktiv Kontakt, auch wenn es kein besonderes Anliegen gibt.
- B) Ich trete in Kontakt, wenn es etwas Konkretes zu besprechen gibt. Der Kontakt ist immer freundlich und höflich.
- C) Ich musste schon häufiger Lieferanten oder den Bankberater wechseln, weil es Probleme gab.

8. Bilden Sie sich regelmäßig fort?

- A) Ich habe eine Fachzeitschrift abonniert, für deren Lektüre ich mir regelmäßig Zeit nehme.
- B) Berufserfahrung ist die beste Fortbildung!
- C) Ich besuche regelmäßig Seminare und habe mehrere Fachzeitschriften abonniert. Außerdem achte ich auch darauf, dass mein Personal sich regelmäßig weiterbildet.

9. Wie würden Sie die Arbeitsbedingungen auf Ihrem Betrieb beschreiben?

- A) Es ist normal, dass man in der Landwirtschaft viel und hart arbeiten muss. Auszubildende und Aushilfen, die das nicht akzeptieren wollen, kann ich nicht gebrauchen.
- B) Ich kümmere mich persönlich darum, dass es meinen Angestellten gut geht. Ich zahle mindestens den Tariflohn. Gute Leistungen werden extra vergütet. Selbstverständlich ist auch die Einhaltung der gesetzlich vorgegebenen Arbeitszeiten.
- C) Ich bezahle meine Angestellten nach Tarif. Die eine oder andere Überstunde verlange ich aber schon. Die Unterkünfte sind sauber und angemessen.

10. Haben Sie einen Überblick über Ihre Finanzen?

- A) Klar habe ich einen Überblick über meine Finanzen. Die Details überlasse ich aber meinem Steuerberater.
- B) Eigentlich schon. Trotzdem kommt es immer wieder zu finanziellen Engpässen.
- C) Finanzen sind Chefsache. Ich weiß immer genau wie es darum steht und mache eine detaillierte Finanzplanung. Dabei hole ich mir auch den Rat von Fachleuten ein.

11. Wie sieht Ihre Betriebsplanung für die kommenden fünf bis zehn Jahre aus?

- A) Da ich keinen Nachfolger für meinen Betrieb habe, wird es den Betrieb in zehn Jahren leider nicht mehr geben.
- B) In den kommenden Jahren möchte ich den Betrieb nach meinen Zielen umgestalten oder weiter ausbauen. Dafür habe ich schon konkrete Pläne.
- C) Das entscheide ich eher von Jahr zu Jahr. Man weiß ja nie, was kommt.

12. Wie geht es Ihnen in Ihrer Familie und/oder Partnerschaft?

- A) Gut. Wir verstehen uns gut und ziehen alle an einem Strang.
- B) Nicht so gut. Wir streiten uns oft.
- C) Ich habe keine Familie und/oder Partnerschaft.

13. Wie gehen Sie mit Differenzen in Geschäftsbeziehungen um?

- A) Zurzeit gibt es da ein laufendes Gerichtsverfahren...
- B) In der Regel laufen meine Geschäftsbeziehungen gut. Wenn es nicht anders geht, muss man sich halt auch mal von einem Geschäftspartner trennen.
- C) Ich versuche immer mit meinen Partnern zu verhandeln, bis sich eine Lösung findet. Von dieser Lösung sollten beide Seiten profitieren. Nur wenn eine Geschäftsbeziehung einen Gewinn für alle bringt, hat sie langfristig Bestand.

14. Welchen Aktivitäten gehen Sie in Ihrer Freizeit nach?

- A) Da ich kaum Freizeit habe, brauche ich diese wirklich zum Abschalten. Ich ruhe mich auf der Couch aus und schalte den Fernseher ein.
- B) Ich habe keine Freizeit.
- C) Ich nutze meine knappe Freizeit für Sport, Unternehmungen mit Freunden oder der Familie und teilweise auch, um mich politisch für die Belange der Landwirtschaft einzusetzen.

15. Wie geht es Ihnen gesundheitlich?

- A) Mir geht es sehr gut. Ich bin körperlich fit und nur selten krank. Ich erhalte meine Gesundheit durch Bewegung, gesunde Ernährung und lasse mich regelmäßig vom Hausarzt durchchecken.
- B) Ich habe eine chronische Krankheit oder häufig wiederkehrende gesundheitliche Probleme.
- C) Ich bin gesund und genieße das Leben.

16. Wie wichtig sind Ihnen Ihre eigenen Ziele und Werte?

- A) Für so einen Quatsch habe ich keine Zeit.
- B) Ich kenne meine Prinzipien und handle entsprechend.
- C) Ich definiere regelmäßig meine eigenen Ziele und Werte und richte mein Leben und die Führung meines Betriebes danach aus.

17. Wie schätzen Sie die gegenwärtige politische Lage für Ihr Unternehmen ein?

- A) Die Globalisierung und der ständig wachsende Aufwand für Bürokratie sind mir schon ein Dorn im Auge, trotzdem muss es ja irgendwie gehen.
- B) Es wird immer schlimmer...
- C) Ich gehe konstruktiv mit den politischen Rahmenbedingungen um. Ich führe meinen Betrieb erfolgreich nach meinen Vorstellungen und engagiere mich für bessere gesellschaftliche Bedingungen für die Landwirtschaft.

18. Wie hoch ist die Fremdkapitalquote in Ihrem Betrieb?

- A) Was ist eine Fremdkapitalquote?
- B) Über 50 %
- C) Unter 50 %

19. Haben Sie Kooperationen, z.B. für die Produktion oder den Vertrieb, mit anderen Betrieben?

- A) Ich nutze einige Maschinen gemeinsam mit einem oder wenigen anderen Betrieben.
- B) Eigentlich komme ich ganz gut alleine klar.
- C) Ich habe mehrere erfolgreiche Kooperationen beim Vertrieb meiner Produkte und verschiedene Maschinengemeinschaften.

20. Wie gehen Sie mit Kontrollen zu Fachrecht und Cross-Compliance um?

- A) Bisher traten Beanstandungen nur in geringem Umfang auf. Diesen konnte ich schnell begegnen. Bei einer Nachkontrolle war immer alles in Ordnung.
- B) Ich glaube fast, die Kontrolleure haben es auf mich abgesehen. Ständig graben sie irgendetwas aus. Diese ganzen Kontrollen sind wirklich übertrieben!
- C) Ich bereite mich mit der Hilfe von Checklisten oder einer Beratung gezielt auf die Kontrollen vor. So weiß ich, was auf mich zukommt. Große Probleme gab es da nie.

21. Wie planen Sie Ihre Woche?

- A) Ich habe klare Prioritäten, denen ich als erstes Termine zuweise. Alles Weitere wird darum herum organisiert. Ich lasse bewusst Lücken in meinem Kalender für Unvorhergesehenes.
- B) Ich entscheide von Tag zu Tag, was am Dringendsten ist.
- C) Meist ist mein Kalender schon von allein gut gefüllt. Trotzdem bringe ich in der Regel alles Wichtige unter.

Auswertung

Frage Nr.	Punkte	Frage Nr.	Punkte
1	A: 1 B: 2 C: 3	12	A: 3 B: 2 C: 1
2	A: 2 B: 3 C: 1	13	A: 1 B: 2 C: 3
3	A: 3 B: 2 C: 1	14	A: 2 B: 1 C: 3
4	A: 2 B: 1 C: 3	15	A: 3 B: 1 C: 2
5	A: 1 B: 2 C: 3	16	A: 1 B: 1 C: 3
6	A: 1 B: 3 C: 2	17	A: 2 B: 1 C: 3
7	A: 3 B: 2 C: 1	18	A: 1 B: 2 C: 3
8	A: 2 B: 1 C: 3	19	A: 2 B: 1 C: 3
9	A: 1 B: 3 C: 2	20	A: 2 B: 1 C: 3
10	A: 2 B: 1 C: 3	21	A: 3 B: 1 C: 2
11	A: 1 B: 3 C: 2	Ihre Punktzahl:	

Bis zu 30 Punkte:

Sind Sie zufrieden mit Ihrem Leben und dem Erfolg Ihres Betriebes? Der Test weist darauf hin, dass Sie häufig Krisen durchleben und oft damit beschäftigt sind, Brandherde zu löschen. Vielleicht haben Sie bisher die äußeren Umstände (Ihre Mitmenschen, die Politik, das Wetter) für Ihre Misere verantwortlich gemacht? Wahrscheinlich haben Sie sich bisher vergeblich Rat von Experten verschiedener Richtungen geholt. Wenn Sie die Entwicklung Ihrer Persönlichkeit in den Mittelpunkt stellen wollen, um Ihre Krisen endgültig zu überwinden, dann kann Ihnen vielleicht ein Coaching helfen. Häufig entstehen Probleme in den verschiedensten Bereichen nämlich durch eingeübte Handlungsmuster, die Sie ablegen und verändern können, wenn Sie dies wollen! Sie allein tragen die Verantwortung für Ihr Leben und Ihren Betrieb. Fangen Sie an, es selbst in die Hand zu nehmen!

31 bis 50 Punkte:

Vielleicht haben Sie den Fokus zur Weiterentwicklung Ihres Betriebes bisher auf die Struktur Ihres Betriebes gelegt? Damit haben Sie schon gute Erfolge erzielt. Ihr Betrieb ist wirtschaftlich stabil und Ihre Arbeit bereitet Ihnen größtenteils Freude. Dennoch gibt es wahrscheinlich noch Potential zur weiteren Verbesserung. Der Schlüssel hierzu kann in der Entwicklung Ihrer Persönlichkeit liegen. Wenn Sie neue Möglichkeiten entdecken wollen, sich selbst und Ihren Betrieb weiter zu bringen, dann nehmen Sie gerne Kontakt zu mir auf!

Ab 51 Punkte:

Sie führen wahrscheinlich einen gut laufenden Betrieb auf Erfolgskurs. Sie sind eigenständig, kooperativ und innovativ. Nachhaltigkeit und Erfolg lassen sich in Ihren Augen leicht verbinden. Die Qualität Ihrer Produkte ist mindestens sehr gut und Sie haben alles was in Ihrem Betrieb geschieht unter Kontrolle. Für Mitarbeiter und Kollegen sind Sie ein geschätzter Ansprechpartner. Keine Frage: Hilfe brauchen Sie nur selten, aber wenn, dann erkennen Sie dies und suchen sich entsprechend Rat bei Fachleuten. Sie sind daran interessiert, sich beständig weiter zu entwickeln. Sollten Sie Interesse daran haben, gezielt an Ihrer Unternehmerpersönlichkeit zu arbeiten, dann rufen Sie mich gerne an.

Dieser Test ist geistiges Eigentum von:

Viola Sander
Lehnbergring 49
76532 Baden-Baden
0177 504 785 9
kontakt@viola-sander.de
www.viola-sander.de