LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE

Checkliste: Erfolgreiches Unternehmen / Erfolgreicher Unternehmer

Prüfen Sie die Kriterien und schreiben Sie direkt auf, an welchen Stellen Sie Defizite haben, die Sie ausgleichen wollen, um ein erfolgreiches Unternehmen zu führen

Nr.	Kriterien / Faktoren	Eigener Handlungsbedarf
1	**Fachliche Qualifikation** z. B. Ausbildung / Abschlüsse / Kompetenzen / Sprachkenntnisse / Werdegang / Erfahrung im Beruf; Zusatzqualifikation	
2	**Kaufmännische Qualifikation** z. B. Ausbildung / Abschlüsse; Erfahrungen in Buchhaltung / Rechnungs- und Mahnwesen; steuerliche und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse; Zusatzqualifikation	
3	**Qualifikation für Führungsaufgaben** z. B. theoretische Vorbildung; Eignung zur Personalführung; praktische Führungserfahrung; Fähigkeit zur Motivation; Vermittlung von zielorientiertem Handeln	
4	**Physische und psychische Belastbarkeit** z. B. Bereitschaft zu langen Arbeitszeiten, zum Urlaubsverzicht; Fähigkeit zur Stressbewältigung; Standfestigkeit; Unterstützung im privaten Umfeld	
5	**Erfolgsorientierung** z. B. Fähigkeit, Chancen zu nutzen; pragmatisches Handeln; starker Wille; ausgeprägter Jagdinstinkt	
6	**Prozessorientierung** z.B. Denken in Prozessen; Strukturierung von Arbeitsabläufen; Schaffung einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung	
7	**Entscheidungsfreudigkeit und Initiative** z. B. Auffassungsgabe; Delegationsfähigkeit; Mut; Einstellung zum Risiko; praktische Erfahrungen	

Nr.	Kriterien / Faktoren	Eigener Handlungsbedarf
8	**Überzeugungs- bzw. Durchsetzungsfähigkeit** z. B. Argumentationsvermögen; rhetorische Fähigkeiten; Glaubwürdigkeit; Autorität; Vorbildfunktion; Vertriebskompetenz	
9	**Vertriebsorientierung** z.B. Gespür für Menschen und Kunden; Kundenorientierung; Strukturierung des Vertriebs; Aufbau und Verfolgen einer effektiven Vertriebssystematik; Fähigkeit zum Verkaufen und zum Verhandeln	
10	**Kontaktfreude** z. B. Fähigkeit zum Netzwerken, Fähigkeit zur positiven Darstellung der eigene Person, Vorhaben, Unternehmen - gegenüber Kunden, Nichtkunden, Mitarbeitern, Geldgebern, Lieferanten, Öffentlichkeit	
11	**Unterstützung durch andere** z. B. materiell / immateriell durch Familie, Angehörige, Freunde	
12	**Marktorientierung** z. B. Wettbewerbsbeobachtung; Gespür für Trends und Bedürfnisse; Marktkenntnis; Fähigkeit, Ideen und Konzepte „auf den Punkt" zu bringen; pragmatisches Handeln	
13	**Konfliktfähigkeit** z.B. Konflikte, Meinungsverschiedenheiten nicht aussitzen, nicht ausweichen; Fähigkeit Konflikte auf der Sachebene anzugehen	
14	**Konsensfähigkeit** z.B. aus den unterschiedlichen Betrachtungsweisen zu einer Sache, den Konsens zu suchen und zu finden und damit integrativ zu wirken und die beste Lösung zu finden.	
15	**Konsequenz** z.B. Eigendisziplin, konsequent mit sich selbst und mit anderen umgehen; die Umsetzungsfähigkeit; beschlossene Maßnahmen und To Do’s bei sich und bei andern einfordern	