

Begleitmaterial zu Kapitel 3:

Selbsteinschätzung zur Unternehmerpersönlichkeit

Bist du der Richtige?

Dieser Selbsttest ersetzt keinen wissenschaftlichen Persönlichkeitstest und liefert kein endgültiges Urteil. Er hilft dir, die im Kapitel beschriebenen Eigenschaften – das, was dich antreibt, und das, was dich trägt – ehrlich an dir selbst zu spiegeln. Am besten füllst du ihn in Ruhe aus und zeigst deine Ergebnisse anschließend einer Person, der du wirklich vertraust.

So funktioniert die Bepunktung

Kreuze bei jeder Aussage die Zahl an, die am besten auf dich zutrifft:

1	trifft nicht zu	2	trifft eher nicht zu
3	trifft eher zu	4	trifft voll zu

Der Test besteht aus 9 Kategorien mit je 3 Aussagen (insgesamt 27 Aussagen). Trage nach jeder Kategorie die Zwischensumme ein (min. 3, max. 12 Punkte) und übertrage am Ende alle Zwischensummen in die Auswertungstabelle. Der Gesamtwert liegt zwischen 27 und 108 Punkten.



Der Test

Kategorie 1 — Motivation & Antrieb

Niemand treibt dich als Unternehmer morgens an – dieser Antrieb muss von innen kommen.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
1	Ich bin auch dann motiviert weiterzumachen, wenn tagelang niemand mein Engagement bemerkt oder lobt.	☐	☐	☐	☐
2	Ich brenne für die Idee, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen und weiterzuentwickeln – nicht nur gelegentlich, sondern verlässlich.	☐	☐	☐	☐
3	Ich brauche keine ständige äußere Bestätigung, um an schwierigen Tagen weiterzumachen.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 2 — Glaube an die Machbarkeit

Wer überzeugt ist, dass es nicht funktioniert, hat meistens recht – Überzeugungen schaffen Realitäten.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
4	Ich bin überzeugt, dass ich eine Übernahme erfolgreich stemmen kann.	☐	☐	☐	☐
5	Ich glaube, dass das Unternehmen, das ich übernehmen möchte, eine tragfähige Zukunft hat.	☐	☐	☐	☐
6	Rückschläge bringen meinen grundsätzlichen Glauben an das Vorhaben nicht ins Wanken.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 3 — Risikobereitschaft

Kalkulierter Mut heißt: nur so viel einsetzen, wie man sich leisten kann zu verlieren.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
7	Ich kann Risiken realistisch einschätzen und bewusst entscheiden, wie viel ich einsetze.	☐	☐	☐	☐
8	Ich würde nur so viel Kapital und Sicherheit einsetzen, wie ich mir leisten kann zu verlieren.	☐	☐	☐	☐
9	Eine Unsicherheit wie ein möglicher Umsatzrückgang bei einem Großkunden würde meine Entscheidung nicht grundsätzlich infrage stellen.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten



Kategorie 4 — Emotionale Stabilität

Kritik, Rückschläge und schlaflose Nächte gehören dazu – entscheidend ist, ob sie dich lähmen.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
10	Auch nach schlaflosen Nächten wegen eines finanziellen Engpasses bleibe ich handlungsfähig.	☐	☐	☐	☐
11	Kritik oder ein Rückschlag bringen mich nicht dauerhaft aus der Balance.	☐	☐	☐	☐
12	Ich kann unangenehme Situationen wie einen Liquiditätsengpass aushalten, ohne in Panik zu verfallen.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 5 — Problemlösungsorientierung

Wer beim ersten Hindernis nach vorne schaut statt auf das Hindernis, findet meistens einen Weg.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
13	Wenn ein Kunde sich beschwert oder ein Problem auftaucht, suche ich zuerst nach einer Lösung, nicht nach einer Rechtfertigung.	☐	☐	☐	☐
14	Ich hole mir aktiv fehlende Informationen (z. B. beim Vorgänger), statt mich auf Vermutungen zu verlassen.	☐	☐	☐	☐
15	Ich sehe Hindernisse eher als lösbare Aufgabe als als Bedrohung.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 6 — Durchsetzungsbereitschaft & Kritikfähigkeit

Unternehmertum ist ein Marathon: langer Atem, Durchsetzung und Offenheit für Kritik gehören zusammen.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
16	Ich kann eine unangenehme, aber notwendige Entscheidung treffen, auch wenn ich damit nicht bei allen beliebt bin.	☐	☐	☐	☐
17	Ich nehme Kritik an, ohne sie sofort abzuwehren oder zu rechtfertigen.	☐	☐	☐	☐
18	Ich bleibe bei wichtigen Themen konsequent am Ball, auch wenn Widerstand entsteht.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten



Kategorie 7 — Ungewissheitstoleranz

Unternehmer bekommen fast nie vollständige Informationen – und müssen trotzdem entscheiden.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
19	Ich kann Entscheidungen treffen, auch wenn mir nicht alle Informationen vorliegen.	☐	☐	☐	☐
20	Eine unerwartete Kündigung oder der Ausfall einer Schlüsselperson würde mich nicht lähmen.	☐	☐	☐	☐
21	Ich kann ertragen, dass sich ein Teil der unternehmerischen Realität nicht vorbereiten lässt.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 8 — Ehrlichkeit mit mir selbst & Reflexionsvermögen

Die meisten, die scheitern, hatten ein subtiles Gefühl, dass etwas nicht stimmt – und haben nicht hingeschaut.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
22	Ich frage mich regelmäßig, was funktioniert, was nicht, und was ich anders machen will.	☐	☐	☐	☐
23	Ich hole mir bewusst Feedback von einer Person, die mir ehrlich die Wahrheit sagt, statt mir nach dem Mund zu reden.	☐	☐	☐	☐
24	Ich würde diese Übernahme auch dann wollen, wenn ich niemandem etwas beweisen müsste.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten

Kategorie 9 — Ruhe an der Heimatfront

Die Frage an Partner:in und Umfeld entscheidet oft mehr als jede Zahl im Businessplan.

Nr.	Aussage	1	2	3	4
25	Meine Partnerin, mein Partner bzw. mein engstes Umfeld steht wirklich hinter dieser Entscheidung – nicht nur auf dem Papier.	☐	☐	☐	☐
26	Wir haben konkret besprochen, was sich für uns als Familie oder Paar durch die Übernahme verändern wird.	☐	☐	☐	☐
27	Wir haben klare Absprachen getroffen (z. B. feste freie Zeiten), statt das Thema offenzulassen.	☐	☐	☐	☐

Summe _____ von 12 Punkten



Auswertung

Übertrage deine Kategorie-Zwischensummen in die Tabelle und bilde die Gesamtsumme.

Kategorie	Punkte (max. 12)
1. Motivation & Antrieb	
2. Glaube an die Machbarkeit	
3. Risikobereitschaft (kalkuliert statt leichtsinnig)	
4. Emotionale Stabilität	
5. Problemlösungsorientierung	
6. Durchsetzungsbereitschaft & Kritikfähigkeit	
7. Ungewissheitstoleranz	
8. Ehrlichkeit mit mir selbst & Reflexionsvermögen	
9. Ruhe an der Heimatfront	
Gesamtsumme	

Gesamtergebnis: was deine Punktzahl bedeutet

27–46 Punkte — Noch offene Baustellen

In mehreren der neun Bereiche ist noch nicht die Klarheit vorhanden, die eine Übernahme braucht. Das ist kein Urteil über dich, sondern eine Einladung, genau dort genauer hinzuschauen, wo deine Kategorie-Werte am niedrigsten sind – am besten gemeinsam mit einer Person, der du vertraust, oder in einer professionellen Begleitung.

47–66 Punkte — Solide Basis, gezielte Klärung nötig

Ein guter Teil der Voraussetzungen ist vorhanden. Einzelne Kategorien mit niedrigeren Werten zeigen dir, wo du vor einer Entscheidung noch bewusst nacharbeiten solltest – zum Beispiel im Gespräch mit deinem privaten Umfeld oder bei der Frage, wie du mit Unsicherheit umgehst.

67–86 Punkte — Gut vorbereitet

Antrieb, Stabilität und Reflexionsfähigkeit sind in weiten Teilen vorhanden. Nutze die Kategorien mit den niedrigsten Werten als konkrete Punkte, die du vor der Übernahme noch bewusst stärkst oder im Gespräch klärst.

87–108 Punkte — Sehr gut vorbereitet

Die im Kapitel beschriebenen Eigenschaften sind bei dir in hohem Maß ausgeprägt. Das schützt dich nicht automatisch vor Unsicherheit, Konflikten oder Stress – aber du bringst eine solide Grundlage mit, um damit umzugehen, wenn es ernst wird.



Einzelne Kategorien lesen

Ein niedriger Wert (3–5 Punkte) in einer Kategorie bedeutet nicht automatisch, dass die Übernahme scheitert. Er zeigt dir, wo du – wie im Kapitel beschrieben – noch genauer hinschauen solltest, bevor du unterschreibst.

Punkte	Bedeutung
3–5	Deutlicher Klärungsbedarf. Sprich diesen Bereich aktiv an – mit dir selbst und mit einer Vertrauensperson – bevor du weitere Schritte gehst.
6–9	Solide, aber ausbaufähig. Es lohnt sich, hier bewusst nachzuschärfen, statt es offenzulassen.
10–12	Gut ausgeprägt. Dieser Bereich dürfte dich bei einer Übernahme eher tragen als bremsen.

*„Du brauchst kein Zertifikat.
Aber du brauchst Klarheit über dich selbst.“*
Mirco Meyer