

# Teamreport

Musterteam

Anzahl der zugeordneten Personen: 10

**ecruiting solutions consulting**

Burggasse 100/7, A-1070 Wien • Tel.: +436767532781

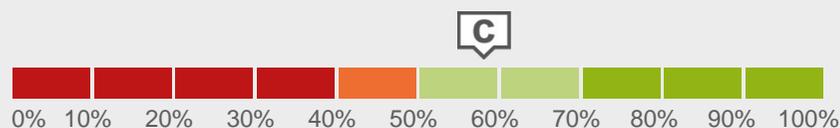
[www.potenzial.at](http://www.potenzial.at) • [ralph.koebler@potenzial.at](mailto:ralph.koebler@potenzial.at)



# Ergebnisübersicht: Gesamte Potenzialanalyse

## Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

**GESAMTÜBEREINSTIMMUNG: 57.6%**



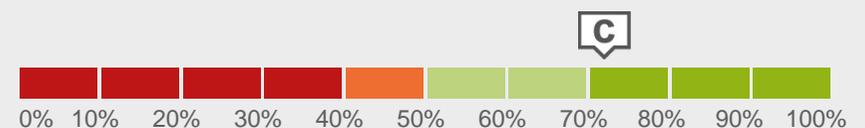
Die Gesamt-Übereinstimmung errechnet sich aus dem Mittelwert aller Einzel-Übereinstimmungen.

Die Verkaufsstärke zeigt das Potenzial für die Generierung von Neukunden. Die Ausrichtung liegt auf Erfolg und Abschluss.

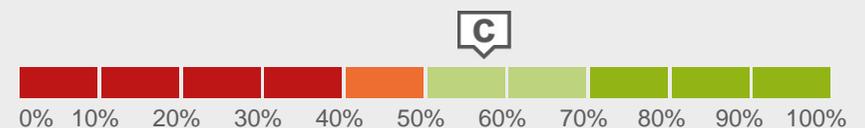
Die Beziehungsstärke unterstützt primär im Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, beim Cross- und Up-Selling.

Die allgemeine Stärken umfassen Ausdauer- und Resilienz-Faktoren und zentrale Aspekte des Vertriebsmanagements wie Überblicks- und Praxisorientierung.

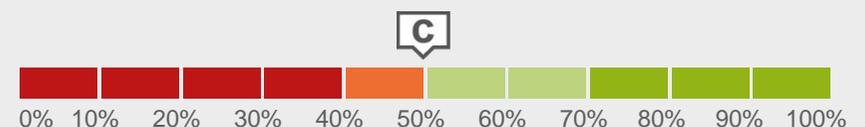
**VERKAUFSTÄRKE: 71.1%**



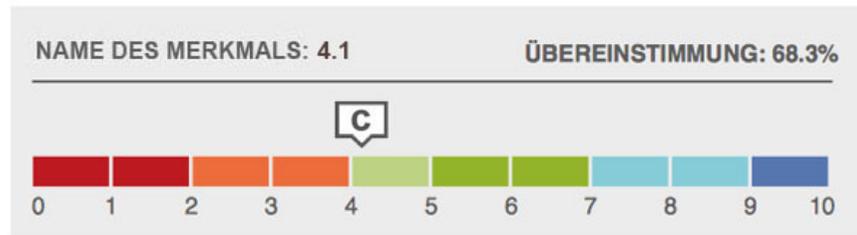
**BEZIEHUNGSSTÄRKE: 56.5%**



**ALLGEMEINE STÄRKEN: 49.3%**



# Erklärungen zum esc Teamreport



## Der Teamreport

- Der 'C'-Wert zeigt das gemessene Ergebnis an. Im obigen Beispiel liegt der gemessene Wert bei 4.1
- Die Mitte des dunkelgrünen Idealbereichs entspricht 100% Übereinstimmung zum Idealprofil
- Die Übereinstimmungs-Prozentzahl eines Merkmals wird errechnet aus dem Abstand zur Mitte des dunkelgrünen Idealbereichs

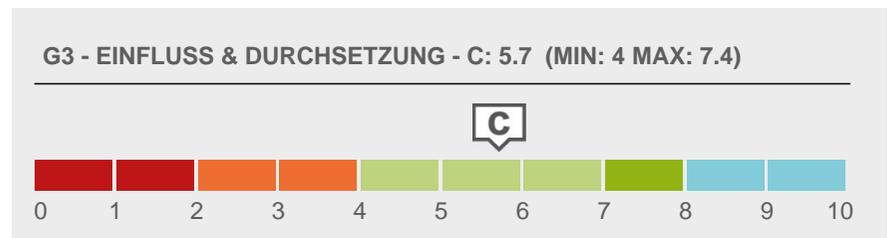
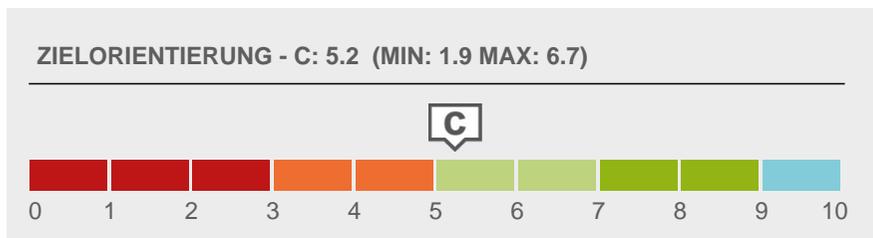
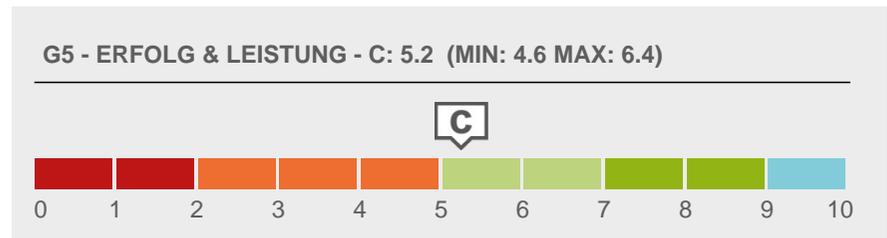
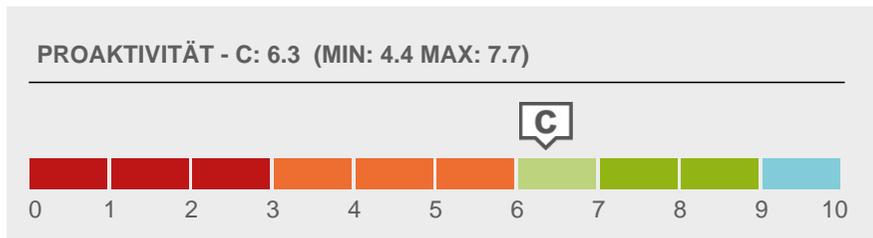
## Die Gesamt-Übereinstimmung des Teamprofil

- Die Gesamt-Übereinstimmung errechnet sich aus dem Mittelwert der Team-Einzelübereinstimmungen

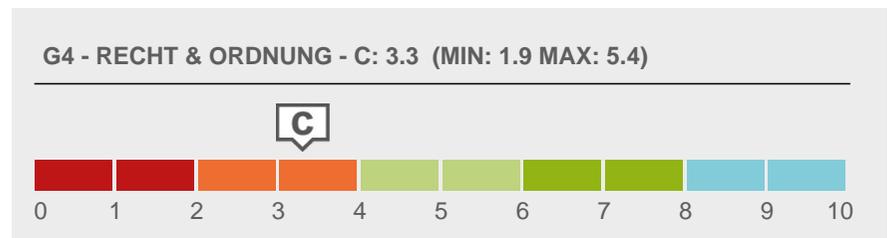
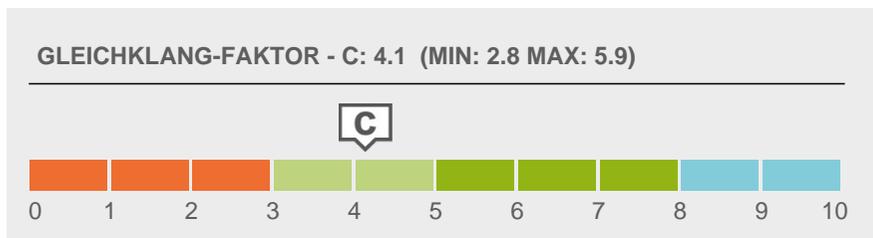
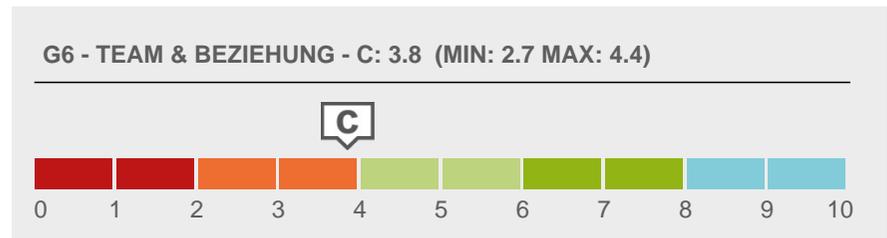
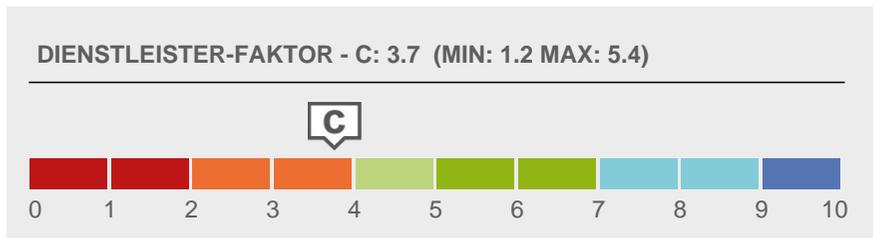
## Wissenschaftliche Hintergrundinformationen

- C-Werte (genutzt von 0 bis 10) verwenden den Mittelwert 5 und die Standardabweichung 2
- Entsprechend besagt ein C-Wert von 7, dass dieses Ergebnis im Bezug auf die Normgruppe um eine Standardabweichung überdurchschnittlich ist
- Für diesen Report wird verwendet die Normierung vom 10.10.2024 basierend auf 2154 Verkäufern, die keine Führungskräfte sind.

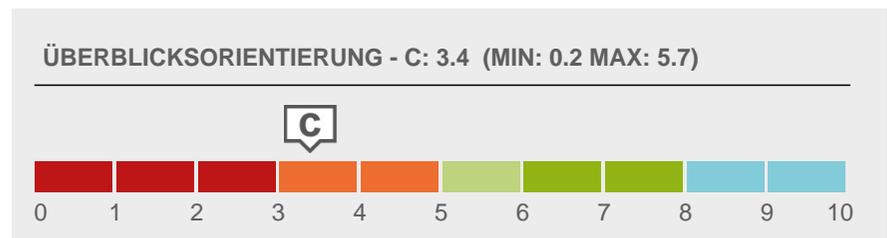
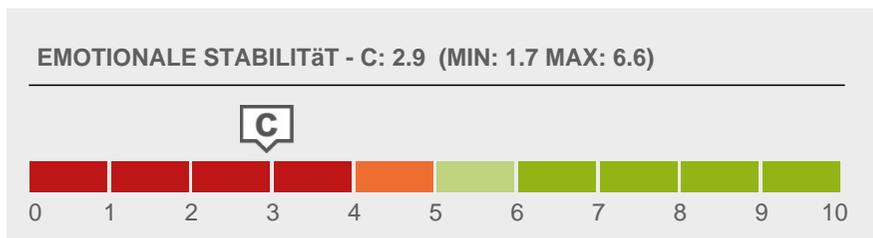
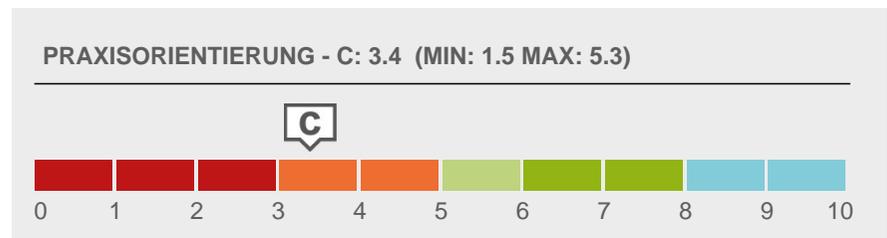
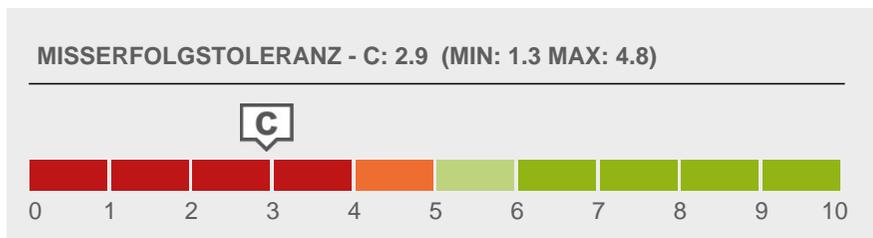
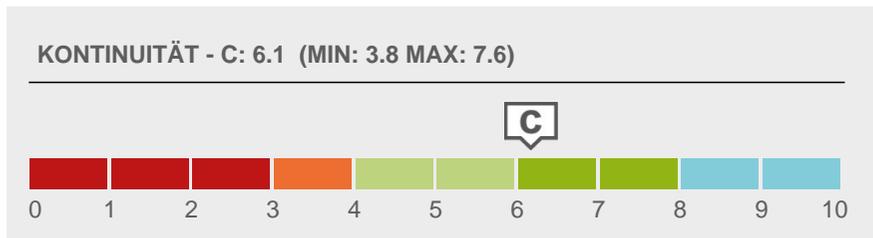
# Verkaufsstärke



# Beziehungsstärke



# Allgemeine Stärken



# Grundhaltungen und Wertesysteme

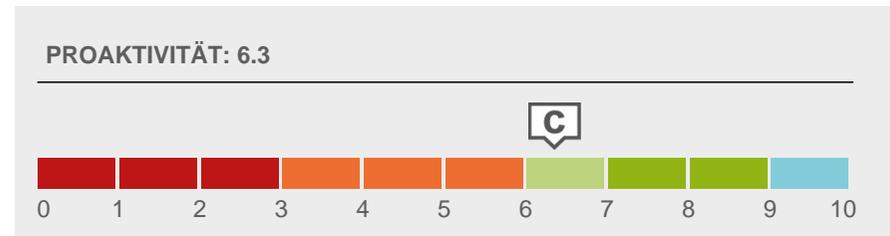
Die Management- und Leadership-Wertesysteme basieren auf dem Gravesmodell nach Prof. Clare Graves.  
 Um die Motivationskraft der Gravesebenen untereinander zu vergleichen, bitte die RW-Werte (Rohwerte) verwenden.  
 Der Wir/Ich-Quotient: 1 = Ausgeglichen, d.h. die Wir- und Ich-Werte sind in etwa gleich stark ausgeprägt.

<b>RW = 49.9</b> <b>Min = 43</b> <b>Max = 53</b>	<b>G7 - ENTWICKLUNG &amp; SELBSTVERWIRKLICHUNG</b> Freiheit, Offenheit, Lernen, Persönlichkeitsentwicklung, Systemdenken, Selbstverwirklichung, OE & PE, Diversity	↗	nicht gemessen	<b>G8 - NACHHALTIGKEIT</b> Ganzheitlich, Erde als lebender Organismus, zukünftige Generationen, Umwelt-Schutz, Biodiversity
<b>RW = 56.5</b> <b>Min = 51</b> <b>Max = 69</b>	<b>G5 - ERFOLG &amp; LEISTUNG</b> Wettbewerb ist gut, Gewinnorientierung, Karriere, der Beste sein wollen, unternehmerisches Denken, Optimismus	↗	<b>RW = 49.5</b> <b>Min = 39</b> <b>Max = 56</b>	<b>G6 - TEAM &amp; BEZIEHUNG</b> Serviceorientierung, Kollegialität, Wertschätzung, Empathie, Gleichheit, Partnerschaft, Begegnung auf Augenhöhe, Konsens
<b>RW = 40.3</b> <b>Min = 27</b> <b>Max = 54</b>	<b>G3 - EINFLUSS &amp; DURCHSETZUNG</b> Macht, Kraft, Ehre, Mut, Lebenskraft, Spass, Lebensfreude, Respekt bekommen, etwas bewegen können	↗	<b>RW = 47.3</b> <b>Min = 36</b> <b>Max = 65</b>	<b>G4 - RECHT &amp; ORDNUNG</b> Spielregeln halten, Verantwortungsbewusstsein, Gerechtigkeit, Ehrlichkeit, Moral, Disziplin, Struktur, Ordnungssinn, Sorgfalt, Kontrolle, Klarheit
nicht gemessen	<b>G1 - ÜBERLEBEN</b> Instinkt, Nahrung, Wasser, Unterkunft, Wärme, ....	↗	<b>RW = 45.2</b> <b>Min = 38</b> <b>Max = 63</b>	<b>G2 - IDENTIFIKATION &amp; SICHERHEIT</b> Zugehörigkeitssinn, Zusammenhalt, Heimat, Stamm, Stolz auf und Treue zu Organisation und Gemeinschaft

## Verkaufsstärke Kompetenz: Proaktivität

Team C-Wert: 6.3

Team RW-Wert: 50.2%



Teammitglieder mit hohen Proaktivitätswerten handeln mit wenig oder ohne Überlegung spontan. Sie ergreifen in Beziehungen die Initiative und sind Macherpersönlichkeiten. Bei niedrigen Proaktivitätswerten wird eher reagiert als agiert und die Stärken liegen mehr in der Reflexionsfähigkeit, Analyse und Planung.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30% Lotte Leidenreich

RW-Bereich 30% bis 40%

RW-Bereich 40% bis 50% Fritz Formularikus

RW-Bereich 50% bis 60% Gandalf der Weise, Don Datenquixote, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 70% bis 80%

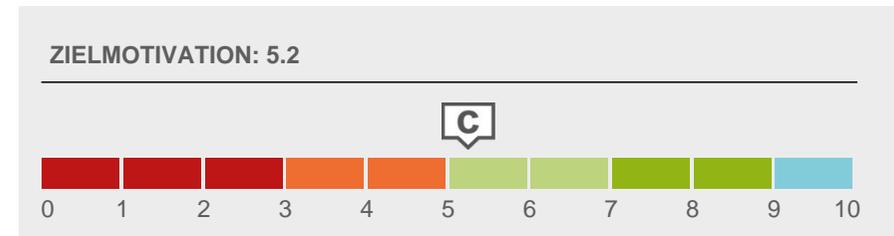
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

# Verkaufsstärke Kompetenz: Zielmotivation

Team C-Wert: 5.2

Team RW-Wert: 57.1%



Menschen mit hoher Zielmotivation sind motiviert etwas zu bekommen oder zu erreichen. Sie können gut mit Prioritäten und Ergebnisverantwortung umgehen, der Blick ist immer auch in die Zukunft gerichtet. Eine schwach ausgeprägte Zielmotivation bedeutet, dass die Motivationskraft hauptsächlich durch Problemlösungsmotivation entsteht, d.h. durch den Wunsch Probleme zu lösen bzw. zu vermeiden.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20% Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40%

RW-Bereich 40% bis 50%

RW-Bereich 50% bis 60% Don Datenquixote, Fritz Formularikus, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 60% bis 70% Lotte Leidenreich, Gandalf der Weise

RW-Bereich 70% bis 80% Frodo Haftungsträger

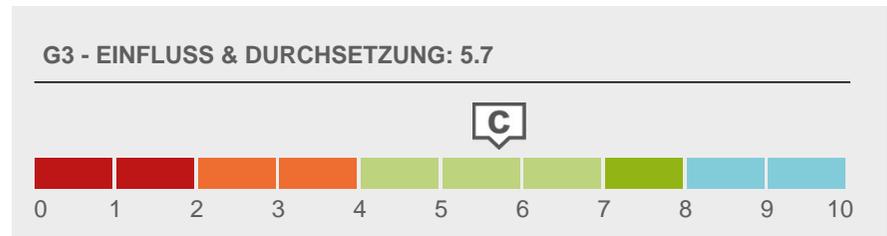
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Verkaufsstärke-Wertesystem: G3 - Einfluss & Durchsetzung

Team C-Wert: 5.7

Team RW-Wert: 40.3%



Der Durchsetzungswille hilft sich in einem hart umkämpften Marktumfeld zu behaupten. Wenn die Durchsetzungskraft hoch ist, sind folgende Werte wichtig und motivierend: Stärke, Ehre, Mut, Durchsetzungsvermögen, Umsetzungskraft, Aktionsorientierung, Macht, Respekt bekommen, unnachgiebig sein. Ein stark ausgeprägter Durchsetzungswille sollte durch die Fähigkeit zur kundenorientierten Kommunikation balanciert sein.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30% Don Datenquixote

RW-Bereich 30% bis 40% Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 40% bis 50% Frodo Haftungsträger, Fritz Formularikus, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 50% bis 60% Lotte Leidenreich, Gandalf der Weise

RW-Bereich 60% bis 70%

RW-Bereich 70% bis 80%

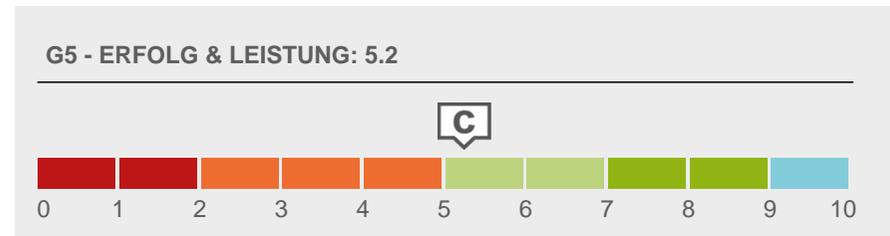
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Verkaufsstärke-Wertesystem: G5 - Erfolg & Leistung

Team C-Wert: 5.2

Team RW-Wert: 56.5%



Eine hohe Ausprägung in der Erfolgs- und Wettbewerbsorientierung bedeutet einen soliden vertrieblicher Optimismus. Folgende Werte sind dann wichtig und motivierend: Erfolg, Wohlstand, Expansion, finanzielle Freiheit, Wunsch nach Karriere und Pragmatismus. Leistungswille und unternehmerisches Denken sind stark ausgeprägt.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40%

RW-Bereich 40% bis 50%

RW-Bereich 50% bis 60% Gandalf der Weise, Frodo Haftungsträger, Fritz Formularikus, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70% Lotte Leidenreich, Don Datenquixote

RW-Bereich 70% bis 80%

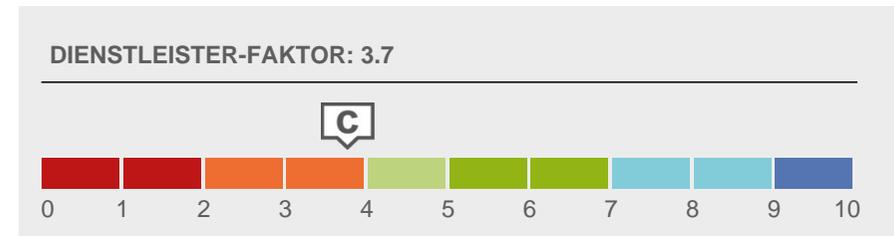
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Beziehungsstärke Kompetenz: Dienstleister-Faktor

Team C-Wert: 3.7

Team RW-Wert: 0%



Die emotionale Offenheit für den Kunden wird hier Dienstleister-Faktor genannt. Ist dieser Faktor niedrig, besteht die Tendenz den Kunden zu bevormunden. Auch wenn diese mentale Einstellung nur subtil kommuniziert wird, reagieren nur die Kunden positiv, die Führung vom Verkäufer erwarten. Mit anderen Worten signalisiert ein niedriger Dienstleister-Faktor ein gewisses Führungspotenzial.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20% Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Gandalf der Weise, Don Datenquixote

RW-Bereich 40% bis 50% Lotte Leidenreich, Fritz Formularikus, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 50% bis 60%

RW-Bereich 60% bis 70% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 70% bis 80%

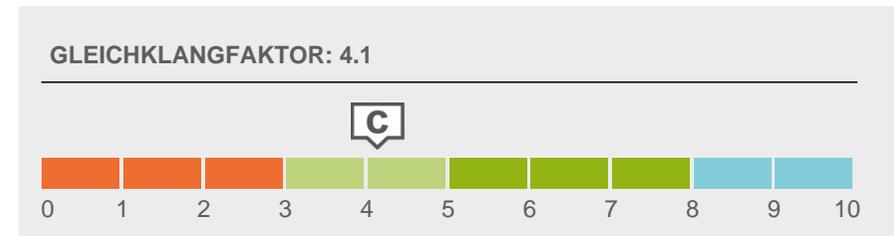
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Beziehungsstärke Kompetenz: Gleichklangfaktor

Team C-Wert: 4.1

Team RW-Wert: 52.1%



Die Wahrnehmung ist hier auf Gleichheit ausgerichtet, d.h. Anknüpfungspunkte, Lebensthemen und Werte-Einstellungen, die beim Gesprächspartner gleich sind, fallen hier in der Wahrnehmung als erstes ins Auge. Dies unterstützt den Beziehungsaufbau (Rapport). Ein niedriger Gleichklang-Faktor ist mit einem kritischen Blick verbunden, d.h. die Wahrnehmung ist auf Unterschiede ausgerichtet.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Lotte Leidenreich

RW-Bereich 40% bis 50% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 50% bis 60% Don Datenquixote, Fritz Formularikus, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70%

RW-Bereich 70% bis 80% Gandalf der Weise

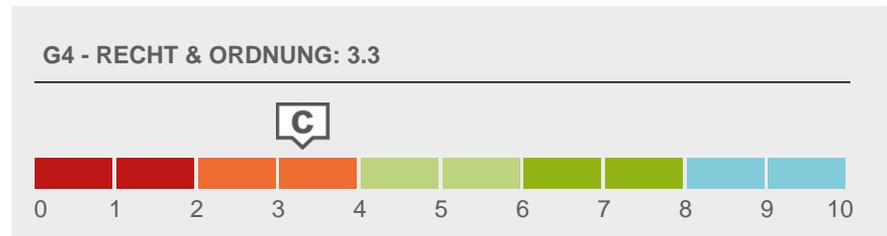
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Beziehungsstärke-Wertesystem: G4 - Recht & Ordnung

Team C-Wert: 3.3

Team RW-Wert: 47.3%



Ein gut ausgeprägtes Wertesystem Recht & Ordnung erzeugt ein grundlegendes Verantwortungsbewusstsein dem Kunden und dem Team gegenüber. Folgende Werte sind dann wichtig und motivierend: Pünktlichkeit, Genauigkeit, Klarheit, Gerechtigkeit, Stabilität, Struktur, Zuverlässigkeit, Pflichterfüllung und Disziplin.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Lotte Leidenreich

RW-Bereich 40% bis 50% Gandalf der Weise, Frodo Haftungsträger, Don Datenquixote, Fritz Formularikus, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 50% bis 60%

RW-Bereich 60% bis 70% Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 70% bis 80%

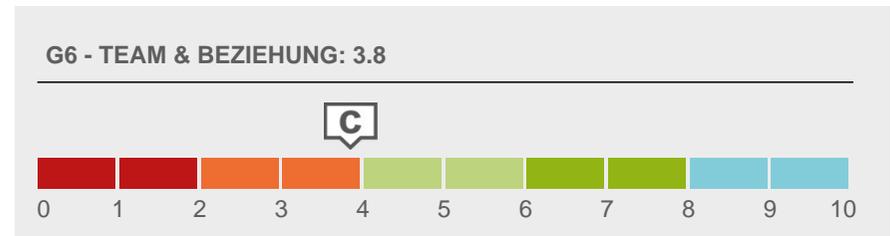
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Beziehungsstärke-Wertesystem: G6 - Team & Beziehung

Team C-Wert: 3.8

Team RW-Wert: 49.5%



Eine hohe Ausprägung in der Team- und Beziehungsorientierung erzeugt eine gute Teamzugehörigkeit. Der Kunde und die KollegInnen werden als Menschen wahrgenommen, die Qualität auf Beziehungsebene ist sehr motivationsrelevant. Folgende Werte sind wichtig: Wir-Gefühle, sich gegenseitig unterstützen, Empathie, Harmonie, Friede, soziales Empfinden, Partnerschaft, Konsens.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 40% bis 50% Gandalf der Weise, Fritz Formularikus

RW-Bereich 50% bis 60% Lotte Leidenreich, Don Datenquixote, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70%

RW-Bereich 70% bis 80%

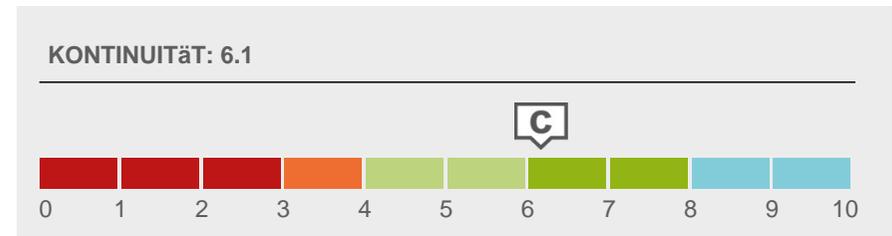
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Allgemeine Stärken-Kompetenz: Kontinuität

Team C-Wert: 6.1

Team RW-Wert: 68.5%



Diese Teammitglieder haben einen gut strukturierten Arbeitsablauf und einen Fokus auf Wertschöpfung durch das Tagesgeschäft. Die Umsetzungsorientierung zeigt an, wie stark man langfristig in diesem Routine-Aspekt motiviert ist und bleibt. Teammitglieder, die in Entwicklungsprozessen wie z.B. im Business-Development tätig sind, haben oft eine niedrige Ausprägung in der Umsetzungsorientierung.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40%

RW-Bereich 40% bis 50% Gandalf der Weise, Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 50% bis 60% Don Datenquixote

RW-Bereich 60% bis 70% Lotte Leidenreich, Fritz Formularikus

RW-Bereich 70% bis 80% Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 80% bis 90% Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich >= 90%

# Allgemeine Stärken-Wertesystem: G2 - Identifikation & Sicherheit

Team C-Wert: 3.2

Team RW-Wert: 45.2%



Eine gut ausgeprägte Identifikation & Zugehörigkeitssinn erzeugt eine grundlegende Teamzugehörigkeit. In innovativen Branchen ist oft eine mittlere Ausprägung von Identifikation & Zugehörigkeitssinn ideal. Bei zu schwacher Ausprägung ist die Bindung reduziert und bei zu starker Ausprägung ist das Traditionsbewusstsein nicht mit dem innovativen Zeitgeist der Branche im Einklang.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Frodo Haftungsträger, Don Datenquixote

RW-Bereich 40% bis 50% Gandalf der Weise, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 50% bis 60% Fritz Formularikus

RW-Bereich 60% bis 70% Lotte Leidenreich

RW-Bereich 70% bis 80%

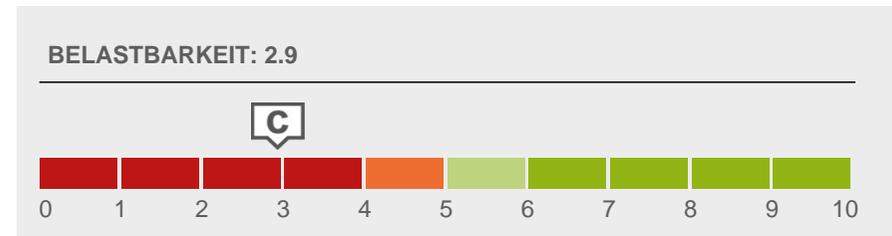
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Allgemeine Stärken-Kompetenz: Belastbarkeit

Team C-Wert: 2.9

Team RW-Wert: 51.3%



Eine ausgeprägte Belastbarkeit zeigt sich in einer guten emotionalen Steuerung, Gelassenheit und Handlungsflexibilität. Menschen mit einer stabilen Belastbarkeit sind gleichbleibend produktiv. Eine reduzierte Belastbarkeit zeigen oft Menschen, die z.B. durch Stimmungsschwankungen zeitweise nicht so produktiv sind, dafür zu anderen Zeiten oft mehr Kreativität in die Arbeit einfließen lassen.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Lotte Leidenreich

RW-Bereich 40% bis 50% Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 50% bis 60% Gandalf der Weise, Don Datenquixote, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70% Fritz Formularikus

RW-Bereich 70% bis 80%

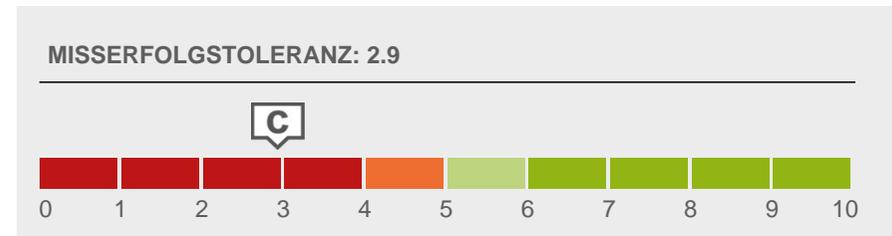
RW-Bereich 80% bis 90% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich >= 90%

## Allgemeine Stärken-Kompetenz: Misserfolgstoleranz

Team C-Wert: 2.9

Team RW-Wert: 50.9%



Eine stark ausgeprägte Misserfolgstoleranz bedeutet, dass Misserfolge und Kritik mit Hilfe von Lernprozessen emotional effektiv verarbeitet werden. Bei einer niedrig ausgeprägten Misserfolgstoleranz werden Misserfolge emotional eher verdrängt und nicht verarbeitet. Die Misserfolgstoleranz wird auch Frustrationstoleranz genannt und bildet gemeinsam mit der Belastbarkeit die Resilienz.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30%

RW-Bereich 30% bis 40% Frodo Haftungsträger

RW-Bereich 40% bis 50% Lotte Leidenreich, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 50% bis 60% Fritz Formularikus, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 60% bis 70% Don Datenquixote

RW-Bereich 70% bis 80% Gandalf der Weise

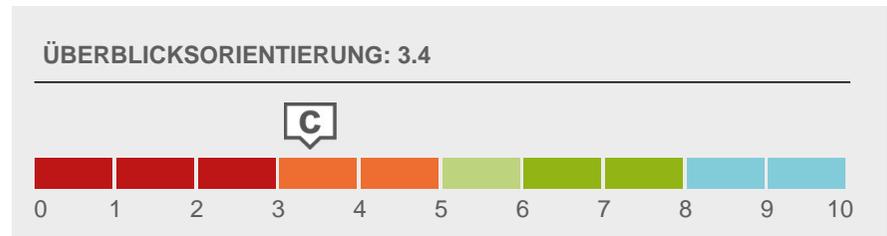
RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%

## Allgemeine Stärken-Kompetenz: Überblicksorientierung

Team C-Wert: 3.4

Team RW-Wert: 41.6%



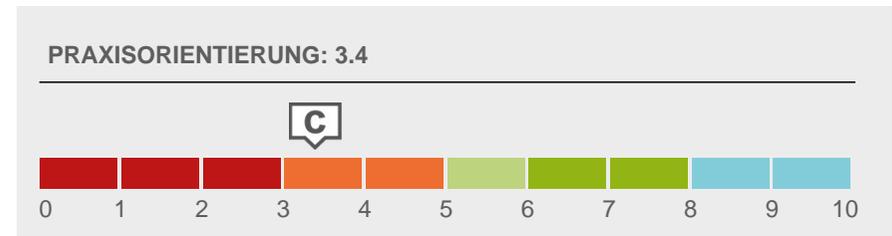
Teammitglieder mit hohen Werten in der Überblicksorientierung arbeiten Top-Down wie ein guter Projektmanager: Erst das Ziel, dann die Meilensteine und dann die konkreten Arbeitspakete. Menschen mit niedrigen Werten in der Überblicksorientierung arbeiten konkret Schritt für Schritt und erarbeiten sich über konkrete Teilergebnisse den Überblick (Bottom-Up).

RW-Bereich < 10%	Iphigenie von Impressum
RW-Bereich 10% bis 20%	
RW-Bereich 20% bis 30%	Frodo Haftungsträger
RW-Bereich 30% bis 40%	Siggi Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe
RW-Bereich 40% bis 50%	
RW-Bereich 50% bis 60%	Gandalf der Weise, Don Datenquixote
RW-Bereich 60% bis 70%	Fritz Formularikus
RW-Bereich 70% bis 80%	Lotte Leidenreich
RW-Bereich 80% bis 90%	
RW-Bereich >= 90%	

## Operative Kompetenzen: Praxisorientierung

Team C-Wert: 3.4

Team RW-Wert: 42.6%



Eine hohe Praxisorientierung bedeutet in der täglichen Arbeit eine bodenständige Ausrichtung auf Fakten und konkrete Tatsachen. Bei einer niedrigen Ausprägung ist die Ausrichtung tendenziell abgehoben, theoretisch, konzeptionell, phantasievoll, intuitiv und kreativ.

RW-Bereich < 10%

RW-Bereich 10% bis 20%

RW-Bereich 20% bis 30% Don Datenquixote, Iphigenie von Impressum

RW-Bereich 30% bis 40% Gandalf der Weise

RW-Bereich 40% bis 50% Lotte Leidenreich, Frodo Haftungsträger, Siggie Scheinriese, Anna Aktenina, Sandra von Musterningen, John Doe

RW-Bereich 50% bis 60%

RW-Bereich 60% bis 70% Fritz Formularikus

RW-Bereich 70% bis 80%

RW-Bereich 80% bis 90%

RW-Bereich >= 90%



---

**Analyse von**

ecruting solutions consulting  
Dipl.-Psych. Ralph Köbler

Telefon: +43 - 1 - 944 80 34  
Email: ralph.koebler@potenzial.at  
Internet: www.potenzial.at

---

**Im Auftrag von**

ecruting solutions consulting  
Burggasse 100/7, A-1070 Wien

Telefon: +436767532781  
Email: ralph.koebler@potenzial.at  
Internet: www.potenzial.at

---