

Dein Ranking

Drei Stellenangebote, geprüft gegen dein DigitalMe · August 2026

Das Ergebnis in einem Blick

Geprüft gegen deinen Persönlichkeitskern, deine Werte, deine Entscheidungsmuster und dein Zielbild. Die Punktzahl gewichtet vier Felder: Stärken, Werte, Zielbild, Risiko.

1. **Geschäftsführer Mittelstand (Score 8,8 von 10)**
2. **VP Business Development (Score 7,1 von 10)**
3. **Head of Sales DACH (Score 5,4 von 10)**

Zwischen Platz 1 und Platz 3 liegen 3,4 Punkte — kein knappes Rennen, sondern eine klare Antwort.

Warum Platz 1

Der Posten trifft drei deiner vier Kernstärken und zählt als einziges Angebot unmittelbar auf dein Zielbild ein: ein Unternehmen führen, das ohne dich entscheidungsfähig bleibt — und dabei Gestalter sein statt Verwalter.

Eine Stelle, die deine Stärken nutzt, ist gut. Eine Stelle, die dein Zielbild voranbringt, ist richtig.

Auf den folgenden Seiten. Je Angebot eine Seite mit der Bewertung in den vier Feldern, den Deal-Breakern — und bei Platz 1 den drei Punkten für dein Gespräch.

- Musterdokument, Person und Daten erfunden · clavin.de/digitalme

Platz 1 · Geschäftsführer Mittelstand

Score 8,8 von 10

Die Bewertung

- **Stärken 9,5** — Aufbau statt Verwaltung, kurze Wege, Ergebnisverantwortung ohne Matrix. Drei deiner vier Kernstärken sind unmittelbar gefragt.
- **Werte 9,0** — Familienunternehmen mit langem Zeithorizont; deine Notiz vom März 2024: „Ich baue lieber zehn Jahre als zehn Quartale.“
- **Zielbild 9,0** — volle Gestaltungshoheit, die du seit dem Wechsel 2023 vermisst.
- **Risiko 7,5** — die Nachfolge im Gesellschafterkreis ist ungeklärt.

Was das für dich heißt

Du müsstest nichts Neues lernen, um am ersten Tag zu liefern. Das Unternehmen steht vor derselben Wachstumsschwelle, die du zweimal überschritten hast — einmal 2016, einmal 2021. Neu wäre allein der Zuschnitt: zum ersten Mal ohne Matrix über dir.

Drei Punkte für dein Gespräch

- Entscheidungshoheit über Produkt und Preis — schriftlich, nicht als Zusage im Gespräch. Das war 2023 der Punkt, an dem es kippte.
- Ein Mandat für die ersten 100 Tage, das Umbau einschließt — sonst wirst du Verwalter der Struktur, die du vorfindest.
- Regelung für einen Gesellschafterwechsel. Die Nachfolge ist ungeklärt — dein blinder Fleck bei den letzten beiden Wechseln.

Platz 2 · VP Business Development

Score 7,1 von 10

Die Bewertung

- **Stärken 8,5** — Aufbau international, Verhandlung, Partnerschaften. Liegt dir.
- **Werte 7,0** — schnell getaktetes Wachstumsunternehmen, Quartalslogik.
- **Zielbild 5,5** — keine Führung eines Ganzen, sondern eines Bereichs.
- **Risiko 6,0** — geteilte Ergebnisverantwortung mit zwei Regionalleitern.

Der Ausschlussgrund

Die Rolle berichtet an einen CRO und teilt sich die Ergebnisverantwortung. Genau diese Konstruktion war in zwei früheren Stationen dein Konfliktpunkt. Deine Notiz vom Mai 2025: „Geteilte Verantwortung ist für mich geteilte Ohnmacht.“

Was das für dich heißt

Die Aufgabe wäre gut, die Konstruktion nicht. Wenn du dieses Angebot ernsthaft erwägst, müsste sich zuerst der Zuschnitt ändern — nicht das Gehalt.

Platz 3 · Head of Sales DACH

Score 5,4 von 10

Die Bewertung

- **Stärken 7,0** — Vertriebssteuerung kannst du, es fordert dich aber nicht.
- **Werte 6,0** — Konzernstruktur, langer Instanzenweg.
- **Zielbild 3,0** — kein Aufbau, kein Produktzugriff, keine Strategie.
- **Risiko 5,5** — der Markt ist fertig aufgestellt; Erfolge sind schwer zuzurechnen.

Der Ausschlussgrund

Der größte Titel im Feld, aber die engste Aufgabe. Du entscheidest erfahrungsgemäß nach Gestaltungsspielraum, nicht nach Titel oder Gehalt — dieses Angebot bietet vom einen wenig und vom anderen viel.

Was das für dich heißt

Diese Stelle zahlt gut und kostet dich zwei Jahre. Sie bringt dich deinem Zielbild nicht näher.

Was du bei allen drei nicht verpasst. Die Standardpakete zu Dienstwagen, Altersvorsorge und Weiterbildung unterscheiden sich kaum — für deine Entscheidung ist keines erheblich.