

RUBRIC ANNER AWARD

NAAM:

Criterion	Laag (1)	Gemiddeld (2)	Hoog (3)	Zeer hoog (4)
Visie en missie	De ondernemer geeft geen duidelijk inzicht in de How, What en Why (Golden Circle) van zichzelf en zijn/haar bedrijf.	De ondernemer geeft inzicht in de How, What en Why (Golden Circle) van zijn/haar bedrijf.	De ondernemer heeft een duidelijk beeld ontwikkelt van de How, What en Why (Golden Circle) van zichzelf als ondernemer en van het bedrijf.	De ondernemer geeft inzicht in de What, How en Why van zichzelf als ondernemer en van het bedrijf en koppelt dit aan de directe omgeving van de ondernemer en het bedrijf.
Verbindend	De ondernemer is niet of weinig op relaties gefocust, werkt niet of nauwelijks samen met anderen en/of streeft alleen eigen doelen na.	De ondernemer is geïnteresseerd in het opbouwen van relaties en samenwerking, maar dit is niet aantoonbaar of hij/zij gebruikt deze relaties alleen voor het realiseren van eigen doelen, zonder waarde te creëren voor anderen	De ondernemer heeft aantoonbaar tenminste één relatie met wie hij/zij samenwerkt waarbij de samenwerking gericht is op het creëren van waarde voor alle betrokken partijen	De ondernemer heeft aantoonbaar meer dan drie relaties met wie hij/zij samenwerkt waarbij de samenwerking gericht is op het creëren van waarde voor alle betrokken partijen
Motivatie	De ondernemer toont weinig passie en bereidheid om de bedrijfsdoelen te bereiken. De ondernemer geeft onvoldoende aan hoe hij/zij omgaat met tegenslagen, mislukkingen en/of onverwachte veranderingen.	De ondernemer toont passie en bereidheid om de bedrijfsdoelen te bereiken. De ondernemer geeft enigszins aan hoe hij/zij omgaat met tegenslagen, mislukkingen en/of onverwachte veranderingen.	De ondernemer toont passie en bereidheid om de bedrijfsdoelen te bereiken. De ondernemer geeft inzicht in hoe hij/zij omgaat met tegenslagen, mislukkingen en/of onverwachte veranderingen.	De ondernemer toont passie en bereidheid om de bedrijfsdoelen te bereiken en weet dit te koppelen aan persoonlijke motivatiefactoren. De ondernemer geeft een concreet beeld hoe hij/zij omgaat met tegenslagen, mislukkingen en/of onverwachte veranderingen.
Overtuigingskracht	De ondernemer geeft geen duidelijke pitch en weet het bedrijf onvoldoende overtuigend te presenteren.	De ondernemer geeft een onsamenhangende pitch en weet het bedrijf deels overtuigend te presenteren.	De ondernemer geeft een duidelijke pitch en weet het bedrijf deels overtuigend te presenteren.	De ondernemer geeft een concrete pitch en weet het bedrijf overtuigend te presenteren.

De volgende richtlijnen zijn van toepassing voor het bepalen van de punten:

Laag	1 punt
Gemiddeld	2 punten
Hoog	3 punten
Zeer hoog	4 punten

De punten worden opgeteld. Maximaal zijn er 16 punten te behalen voor de Anner Award.