



## **4.4 Eigenes und fremdes Führungsverhalten, Führungsgrundsätze**

### **4.4.1 Rolle des Industriemeisters**

### **4.4.2 Führung im Verantwortungsbereich des Industriemeisters**



## Raster zur Unterscheidung von A-, B- und C-Führungskräften

	A-Kraft	B-Kraft	C-Kraft
<b>Vision</b>	Arbeitet ständig an einer Vision, die nicht nur gut, sondern auch umsetzbar ist.	Die Vision ist nicht sehr gut durchdacht und auch wenig realistisch.	Ist eher rückwärts gerichtet statt vorwärts denkend.
<b>Führung</b>	Liebt den Wandel und ist in der Lage, diesen zu initiieren und zu kommunizieren.	Wandel ist möglich, aber nur vorsichtig und in kleinen Schritten. Seine Mitarbeiter folgen willig, jedoch nicht begeistert.	Will alles beim Alten belassen, hat wenig Vertrauen unter den Mitarbeitern. Seine Mitarbeiter folgen nur zögernd.
<b>Einsatzbereitschaft</b>	Bringt einen leidenschaftlichen Einsatz. Dinge werden zügig entschieden.	Manchmal hoch motiviert, manchmal aber auch nur durchschnittlich engagiert.	Engagierte Führungskraft, jedoch mit sehr unterschiedlichem Tempo.
<b>Selbstständigkeit</b>	Überwindet Hindernisse. Lässt sich durch nichts zurückhalten. Setzt nicht nur neue Maßstäbe, sondern führt ein neues Weltbild ein.	Hellwach – findet immer wieder neue Lösungen.	Benötigt genaue Anweisungen.
<b>Kundenbezug</b>	Hoch sensibel, wenn es um Kundenbedürfnisse geht.	Bewusstsein »Kunde ist König«. Die Umsetzung ist nicht so konsequent wie bei A.	Zu sehr auf sich bezogen. Schätzt die Bedürfnisse und Ansprüche des Kunden oft falsch ein.
<b>Mitarbeiter bewerten und auswählen</b>	Stellt nur A-Mitarbeiter ein bzw. Personen mit A-Potenzial. Hat keine Angst vor Ungeheuern und Konfrontationen und ist bereit, sich von C-Kräften zu trennen.	Stellt hauptsächlich B-Mitarbeiter ein, hin und wieder auch teure C-Kräfte. Kann mit Zweitklassigkeit leben.	Stellt hauptsächlich C-Kräfte ein. Mittelmäßigkeit wird akzeptiert.
<b>Teamarbeit</b>	Baut zielgerichtet und ergebnisorientiert handelnde Teams. Er ist der Muntermacher der Firma.	Will zwar Teamarbeit, tut aber wenig dafür.	Nimmt anderen die Motivation. Unkontrollierte Einzelaktionen lassen keine Synergieeffekte zustande kommen.
<b>Zielerreichung</b>	Übertrifft alle Erwartungen, sowohl der Mitarbeiter als auch der Kunden und der Inhaber.	Erreicht schriftlich festgelegte Zielsetzungen.	Ziele werden hin und wieder erreicht.
<b>Integrität</b>	Absolut transparent	Meistens ehrlich	Biegt sich die Dinge hin, wie er sie braucht.
<b>Kommunikation</b>	Erstklassige mündliche und schriftliche Fähigkeiten	Durchschnittliche Fähigkeiten	Mittelmäßige Fähigkeiten