

# 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 Ungelebtem 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                                                                                          |