



## BGV Führungsgrundsätze

### **1. SEIEN SIE VORBILD**

Treffen Sie klare, nachvollziehbare Entscheidungen und gestalten Sie Ihren Verantwortungsbereich. Loyalität gegenüber dem Unternehmen und Fairness gegenüber dem Mitarbeiter sind selbstverständlich.

Durch Ihr Tun und Handeln sind Sie Vorbild für Ihre Mitarbeiter, mit dem Ziel, das Unternehmen gemeinsam voranzubringen.

### **2. SEHEN SIE KOMMUNIKATION ALS SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT**

Prägen Sie den Umgang mit Ihren Mitarbeitern durch gegenseitige Achtung, Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft. Geben Sie Informationen zeitnah weiter.

Leben Sie eine Kommunikationskultur, in der Informations- und Wissensfluss eine Selbstverständlichkeit darstellen.

### **3. FÜHREN SIE DURCH ZIELE**

Orientieren Sie sich in Ihrer Arbeit an den Unternehmenszielen. Vermitteln Sie diese Ziele Ihren Mitarbeitern, damit jeder Einzelne weiß, welchen Beitrag er zum Unternehmenserfolg leisten kann.

Geben Sie Handlungsspielräume, diese Ziele umzusetzen und unterstützen Sie bei der Zielerreichung.

### **4. ENTWICKELN SIE IHRE MITARBEITER**

Nehmen Sie sich die Zeit, jeden Mitarbeiter individuell wahrzunehmen. Unterstützen Sie ihn in seiner Entwicklung und ermutigen Sie ihn, seine Fähigkeiten zu entfalten.

### **5. GEBEN SIE KONSTRUKTIVES FEEDBACK**

Loben Sie Ihre Mitarbeiter bei Erfolgen, üben Sie aber auch faire, konstruktive Kritik. Zeitnahe Rückmeldungen verbessern die Beziehung und somit die Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern.

### **6. SETZEN SIE VERTRAUEN IN IHRE MITARBEITER**

Trauen Sie Ihren Mitarbeitern etwas zu. Gewähren Sie die notwendigen Freiräume und übertragen Sie Verantwortung.

### **7. DENKEN UND HANDELN SIE KUNDENORIENTIERT**

Stellen Sie den Kunden in den Mittelpunkt, richten Sie Ihre Arbeit an den Kundenwünschen und -bedürfnissen aus. Die Zufriedenheit der Kunden ist die Grundlage unseres geschäftlichen Erfolges.

### **8. ARBEITEN SIE ÜBER BEREICHSGRENZEN HINWEG**

Nutzen Sie jegliches Wissen, was Ihnen im Unternehmen zur Verfügung steht. Bauen Sie Bereichsbarrieren ab. Wandeln Sie Schnittstellen in Kontaktstellen um. Nur durch Zusammenarbeit generieren Sie Erfolg.