

Zielvereinbarung

Führen durch Zielvereinbarungen (Mb0) gilt in unseren Augen mehr denn je als antreibende Kraft für den Unternehmenserfolg. Gerade in einem gesellschaftlichen Umfeld, in dem immer mehr und stärker über Menschen entschieden wird, wächst die Unzufriedenheit. Menschen, die dagegen Ziele haben, die sie verfolgen und natürlich erreichen können, sind zufriedener und leistungsfähiger.

Daher ist einer unserer Schwerpunkte der Zielvereinbarungsprozess. Prozess deswegen, da wir immer wieder erleben, dass, wenn Ziele einmal vereinbart werden (teilweise werden sie auch vorgegeben) kaum mehr an den Zielen gearbeitet wird. Aber gerade die Verschmelzung zwischen Zielvereinbarung, -verfolgung, -kontrolle, -optimierung und -weitschreibung ist ein Prozess, der wirtschaftlichen und messbaren Erfolg bringt.

In einem Zielvereinbarungsprozess arbeiten wir an verschiedenen Themenfeldern:

- Die Basis für Zielvereinbarungen sind strategische Aussagen und Ausrichtungen des Unternehmens.
- Ziele werden zwischen Mitarbeiter und Führungskraft gemeinsam vereinbart.
- Die Ziele orientieren sich an den übergeordneten Zielen der Abteilung, des Bereichs und des Unternehmens.
- Kosten- und Qualitätsziele werden kombiniert mit „weichen“ Zielen wie Zusammenarbeit, Weiterentwicklung etc.
- Zielhierarchien und -raster sind unternehmenseinheitlich zu gestalten.
- Ein Ziel stellt immer ein Ergebnis dar.
- Ziele sind konkret zu quantifizieren, zeitpunkt- und zeitraumbezogen.
- Ziele berücksichtigen die Fach-, Sozial- und Erfolgskompetenz der Mitarbeiter.
- Ziele sind anspruchsvoll, aber realistisch.
- Ziele sind überschaubar. Qualität geht vor Quantität.
- Ziele sind widerspruchsfrei.
- Ziele sind veränderbar.
- Ziele werden schriftlich festgehalten.
- Der Zielüberprüfungs- und -entwicklungsprozess wird im Vorfeld klar beschrieben und dient für beide Seiten als einforderbarer Maßstab.
- Ziele dienen dazu, das Unternehmen und die Mitarbeiter weiterzuentwickeln.

Der Zielvereinbarungsprozess ist ein unternehmenseinheitlicher und -verbindlicher Prozess. Neben der Formulierung und Vereinbarung spielt der Prozess, wie Ziele „behandelt“ werden die größere Rolle. Neben dem Problem, dass Ziele häufig vorgegeben sind, ist ein weiteres Problem, dass der Prozess, wie Ziele kontrolliert, gemessen, verändert und optimiert werden, weder beschrieben noch eingehalten wird.

Neben der Vermittlung, wie ein Zielvereinbarungsprozess aufgebaut wird, stellen wir Handwerkszeug zur Verfügung, wie der Zielvereinbarungsprozess relativ einfach aber souverän betreut werden kann.