

IST & SOLL ZUSTAND

Lege dein Ziel und deinen Weg fest



VORTEILE EINER KLAREN ZIELSETZUNG

- Effektivität – Wenn Du klare Ziele vor Augen hast, kannst Du Deine Kräfte gezielter einsetzen und sinnvoll bündeln.
- Erfolg – Wenn Du auf etwas hinarbeitest, hast Du eine klare Orientierung und fühlst Dich dadurch zuversichtlicher. Allerdings muss das Ziel auch erreichbar sein.
- Kontrolle – Durch klar definierte Ziele kannst Du überprüfen, welcher Grad der Zielerreichung gelingt und welche Fortschritte Dein Unternehmen hinsichtlich dieser Losgrößen macht.

QUANTITATIVE ZIELE

Quantitative Ziele sind messbare Ziele und werden mit Kennzahlen oder Umsätzen ausgedrückt. Beispiele dafür sind

- Umsatz
- Deckungsbeitrag
- Ertrag
- Auslastung
- Volumen
- Stückzahlen
- Arbeits-/ Produktionstage
- Zusatzverkäufe
- Anzahl von Neukunden
- Retouren

QUALITATIVE ZIELE

Bei qualitativen Zielen ist der Erfolg nur sehr schwer messbar. Beispiele für qualitative Unternehmensziele sind:

- Ausarbeitung einer Strategie für die
- Neukundengewinnung
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Reputation und Image
- Einführung eines ERP-Systems
- Verbesserung des Kundenservice

DEFINIERE DEINE ZIELE

Wo siehst Du Dein Unternehmen in...

- Kurzfristige Ziele: 1 bis 3 Jahren
- Mittelfristige Ziele: 5 bis 10 Jahren
- Langfristige Ziele: 10 bis 20 Jahren

DEFINIERE ZIELE SMART

S specific - spezifisch

M measurable - messbar

A achievable - erreichbar

R relevant - relevant

T timely - terminiert

SZiele so spezifisch wie möglich definieren

MAuf eine gute Messbarkeit achten

ADas Erreichen der Ziele dient der Mitarbeitermotivation

RAchte deswegen darauf, ausschliesslich Ziele zu wählen, die auch realistisch erreicht werden können

TWann das Ziel erreicht werden soll, muss anhand eines spezifischen Datums, einer Uhrzeit, eines Tags oder Jahresabschnitts konkret festgelegt werden