

#PD CONSULTING

VON DER ERLEDIGUNGSORIENTIERUNG ZUR ERGEBNISORIENTIERUNG

Ein Quantensprung im Denken, was die Effektivität* Ihres Unternehmens betrifft

EFFEKTIV ARBEITEN BEDEUTET, SO ZU ARBEITEN,
DASS EIN ANGESTREBTES ERGEBNIS ERREICHT WIRD



WIR TUN UNS LEICHTER IM TUN ALS IM DENKEN

ALLGEMEINES

Je dringender ein Problem ist, das wir lösen möchten, desto schneller sind wir dabei, etwas zu TUN. Über diesem TUN vergessen wir allerdings, dass das Ziel z.B. nicht ein Verkaufstraining ist, sondern den Umsatz zu steigern. Unser System Mensch liebt es zu TUN. Es gibt uns Sicherheit. Wenn wir allerdings nur Haken dahinter setzen, was wir getan haben und nicht, was dieses TUN für eine Wirkung hatte, dann werden wir die Ziele nicht erreichen.

ZIELE - SELTEN WERDEN SIE ERREICHT



DEN BLICK ZUM THEMA ZIELE ÄNDERN

Wir beschäftigen uns meistens damit, ob die Maßnahmen für das Ziel erledigt worden sind. Das bringt uns allerdings unserem Ziel nicht näher.

SCHNELL ZU MERKEN, WENN ES NICHT FUNKTIONIERT

Meistens merken wir gar nicht oder erst sehr spät, wenn etwas nicht funktioniert. Wir haben bis dahin dann oftmals schon viel Zeit und Geld verbrannt.

ANPASSUNG DER MASSNAHMEN

Je schneller wir merken, dass es nicht funktioniert, desto schneller können wir unsere Maßnahmen anpassen und auf der Zielgeraden bleiben.



INSPIRIERENDE WORTE

Wenn Sie jedem sagen, er solle ins Zentrum Europas reisen, und einige begeben sich in Richtung Frankreich, andere in Richtung Deutschland und wiederum andere nach Italien, ist das nicht gut. Zumindest nicht, wenn Sie möchten, dass alle in die Schweiz reisen.

Um bei diesem Beispiel zu bleiben. Wir haben uns gewundert, dass wir allein in der Schweiz saßen, haben aber immer nur kontrolliert, ob auch alle unterwegs sind. Und das waren sie. Wir haben nicht kontrolliert, welches Ticket sie gekauft haben..

Bisherige Vorgehensweise

Wenn Ziele formuliert wurden

ZIEL

Was möchten wir erreichen?

Beispiel:

Umsatzsteigerung um 3 %



MASSNAHMEN

Wie wollen wir das erreichen?

Beispiel:

- Verkaufstrainings
- Marketing erhöhen
- Onlineshop einrichten

BISHERIGE VORGEHENSWEISE

KONTROLLE DER MASSNAHMEN

Jetzt wurden alle aufgelisteten Maßnahmen kontrolliert, ob sie auch erledigt worden sind. Sowohl Unternehmer, als auch Mitarbeiter konnten dann einen Haken dahinter setzen.

Ergebnis: Die Ziele wurden trotzdem meistens nicht erreicht



Neue Vorgehensweise

Wenn Ziele formuliert werden

ZIEL (IMPACT)

Definiation des Ziels
Was soll erreicht werden?

ERGEBNIS (OUTCOME)

Welches Ergebnis wollen
wir erzielen?

WAS WIRD ERREICHT? (OUTPUT)

Was haben wir, was wir
vorher nicht hatten?

MASSNAHMEN (INPUT)

Mit welchen Maßnahmen
erreichen wir das?



BEISPIEL WIE SOWAS AUSSEHEN KANN

Ziel (Impact)	Ergebnis (Outcome)	Output (Was wird erreicht)	Input (Maßnahme)
Umsatzsteigerung	Der Umsatz je <u>Vk</u> -MA steigt um XY	Die Kompetenz der VK MA steigt	Verkaufstrainings
	Der Umsatz je qm steigt um XY	Die Anzahl Kunden nimmt zu	Neuen Lieferanten aufnehmen
	Teile pro Kunde steigt um XY	Die Kunden fühlen sich wohl	Flächenumbau
	Bekanntheit unseres Unternehmens nimmt zu (Anzahl der unsere Seite auf Facebook abonniert steigt um XY)	Wir sind in ständigem direkten Kontakt mit unseren Kunden	Werbung auf <u>Social</u> Media steigern
	Umsatzanteil Online hat eine Größe XY vom Gesamtumsatz	Unsere Kunden kaufen auch nach Geschäftsschluss bei uns ein	Onlineshop einführen

BEISPIEL FÜR GUTE ZIELE

- Unsere Kunden sind von unseren Angeboten und unseren qualifizierten und motivierten Mitarbeitern begeistert
- Unsere Kunden bekommen einen verblüffend einfachen Bestellprozess in unserem Onlineshop und sind begeistert



ZIELE SOLLTEN

- ehrgeizig sein (sie motivieren das Team und fordern es gleichzeitig heraus)
- einprägsam sein (kurz und knapp, einfach geschrieben und für jeden verständlich und leicht zu merken)
- qualitativ sein (sie enthalten keine Zahlen)
- zur Unternehmenskultur passen
- nicht mehr als 2 -4 Ziele pro Organisationsebene (Fokussierung auf das Wichtigste)



BEISPIELE FÜR SCHLECHTE ZIELE

So sollten Ziele nicht
formuliert werden

Bessere
Formulierung



STEIGERUNG DES
UMSATZES AUF 1 MIO

ERZIELUNG VON
REKORDUMSÄTZEN BEI
STEIGENDER RENTABILITÄT

ERKLÄRUNG



- Ein Ziel sollte keine Zahlen enthalten
- 1 Mio. Umsatz sagt nichts über die Rentabilität. Um welchen Preis erkaufen wir uns den Umsatz

BEISPIELE FÜR SCHLECHTE ZIELE

So sollten Ziele nicht
formuliert werden

Bessere
Formulierung



ERREICHUNG DER
MARKTFÜHRERSCHAFT

WIR ZIEHEN DIE
BESTEN MITARBEITER
AM MARKT AN UND SIE
BLEIBEN MIT
BEGEISTERUNG BEI UNS

ERKLÄRUNG



- Wie messen wir Marktführerschaft? Woran erkennen wir das?
- Marktführerschaft um welchen Preis?

FAZIT

DAS ZIEL IST DAS WICHTIGSTE

je mehr Gedanken Sie sich zum Thema Ziel machen, desto leichter fallen Ihnen dann anschließend die nächsten Felder, um dem Ziel eine Maßgröße zu geben und es schnell zu kontrollieren.

Wenn Sie damit starten sollte ein Ziel in max. 3-6 Monaten erreicht sein. Für längerfristige Ziele gibt es eine andere Vorgehensweise, die ich Ihnen gerne zeige, wenn es für Sie von Interesse ist.



MEILENSTEINE

ZIELE DEFINIEREN

Auf Basis von

- Impact
- Outcome
- Output
- Input

WÖCHENTLICHE KONTROLLE

Der zuständige Mitarbeiter kontrolliert anhand der definierten Meßgrößen den Fortschritt der Entwicklung und notiert das in Prozent

MONATLICHE KONTROLLE

Monatlich präsentiert Ihnen der Mitarbeiter die Entwicklung anhand der Meßgrößen, die definiert worden sind

WAS WIRD BENÖTIGT

in diesen Besprechungen geht es nur darum, was wurde erreicht und was benötigt der Mitarbeiter, um weitermachen zu können

KREISLAUF

Es sollten pro Abteilung nur 2- 4 Ziele definiert werden. Wenn ein Ziel erreicht wurde, dann wird ein Neues Ziel definiert