



FÜHREN MIT ZIELEN

ZIELVEREINBARUNGEN, DAMIT ALLE AM GLEICHEN STRANG ZIEHEN

Nach den Betriebsferien steht der Jahresendspurt für die Planerfüllung ganz oben auf der Agenda. Parallel dazu starten die Planungs- und Budgetrunden für das kommende Geschäftsjahr. Mittendrin liegen oft die Termine für die jährlichen Mitarbeitergespräche. Doch gerade die Mitarbeitergespräche werden von den Beteiligten oft als unangenehm empfunden. Dabei sind sie extrem wichtig für den Unternehmenserfolg, da sie direkt die Leistungsfähigkeit des Unternehmens über die Einbindung und Motivation der Mitarbeiter beeinflussen.

In Unternehmen, wie im Sport gilt: nur wer weiß, welche Leistungsziele für ihn gelten, kann diese konsequent verfolgen. Erfolgreiche Führungskräfte wissen das und nutzen die jährlichen Mitarbeitergespräche, um ihren Mitarbeitern individuelle Rückmeldung zu geben, Verbesserungsfelder aufzuzeigen und konkrete Ziele für das kommende Jahr zu vereinbaren. Dadurch geben sie ihren Mitarbeitern Orientierung und Sicherheit. Genau das erwarten diese, wie Befragungen immer wieder zeigen.

Ziele können je nach Unternehmen Leistungsziele sein, Umsatzziele, oder bestimmte Verhaltensziele. Werden die Mitarbeitergespräche primär als Zielvereinbarungsgespräche mit konkretem Bezug zu den Ergebniszielen des nächsten Jahres geführt, sind sie motivierend für alle Beteiligten, da alle den Bezug ihrer individuellen Leistung zum Unternehmenserfolg erkennen. Wer hat nicht gerne Erfolg und wer möchte nicht seinen unmittelbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg honoriert haben, und sei es nur als Lob für die Zielerreichung?

Welche Leistungskennzahlen kommen in Frage

Die Aufgabe und Kunst der Vorgesetzten ist es, im Vorfeld der Mitarbeitergespräche [persönliche Leistungskennzahlen](#) herauszuarbeiten, die mit den geplanten Ergebniszielen für das nächste Jahr korrelieren und dem einzelnen Mitarbeiter direkt zuordenbar sind. Dabei sollte es sich um Leistungskennzahlen handeln, die den Fortschritt, oder den Erfüllungsgrad hinsichtlich wichtiger Ergebnisziele oder kritischer Erfolgsfaktoren der Organisation messen können.

Wichtig für erfolgreiche Zielvereinbarungen ist zudem die richtige Mischung aus quantitativen und qualitativen Zielen. Quantitative Ziele definieren z.B. den zu erreichenden Umsatz, Preise, Mengen oder Marktanteile. Qualitative Ziele sind langfristiger orientiert und fragen bspw. wie eine Aufgabe einfacher und kostengünstiger erledigt werden kann,

oder mit welchen Qualitätsmerkmalen eine Dienstleistung erbracht werden kann. Dabei kommen Elemente wie Teamwork und Softskills der Mitarbeiter ins Spiel.

Die Definition von Zielkriterien verlangt die genaue Kenntnis der Geschäftsprozesse

Mit Zielvereinbarungen sollen Verbesserungen erreicht werden. Damit diese messbar sind, ist es notwendig die Unternehmensprozesse in einzelne Arbeitsschritte zu zerlegen. Dadurch ist es möglich, für jeden einzelnen Arbeitsschritt Messungen durchzuführen. Da diese Arbeitsschritte von Mitarbeitern ausgeführt werden, können sie als individuelle Ziele dienen. Wenn geeignete Benchmarks für die einzelnen Ziele definiert worden sind, wird in einem letzten Schritt ein Überwachungs-Tool implementiert. Dadurch soll ein Gesamtüberblick über sämtliche Prozesse, sowie ein aussagekräftiges Bewertungsraster ermöglicht werden.

Erfolgreiche Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen sind eine wichtige Voraussetzung für das Erreichen der strategischen Unternehmensziele. Sie unterstützen eine offene Unternehmenskommunikation und stärken die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Und sie liefern wichtige Hinweise für den Bedarf an Mitarbeiterqualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen.

Die Experten von MFB Resultants zeigen Ihnen gerne, wie Sie erfolgreich Mitarbeiterziele systematisch aus der Jahresplanung des Folgejahres ableiten können.

Sind Sie an weiterführenden Informationen interessiert? Bitte benachrichtigen Sie uns, wir werden uns schnellstmöglich bei Ihnen melden. Wir freuen uns über Ihre Anfrage per Email oder telefonisch unter +49 (0)611 34 11 78 50.

MFB Resultants – Wir liefern Resultate