

# ZIELSYSTEME

IST IHR UNTERNEHMEN AUF IHRE STRATEGIE AUSGERICHTET?

**KEY** 



# Ist Ihre Organisation am Unternehmenszweck ausgerichtet?

1

## **Machbarkeit**

Haben Sie ein Zielsystem entwickelt, an dem Sie Ihr Unternehmen ausrichten und steuern, sowie Transformationen lenken können?

2

## **Operationalisierung**

Haben Sie eine konsistente Zielkaskade, so dass sich Ihre Organisation in die gewünschte Richtung bewegt?

3

## **Ziel-Ausgleich**

Berücksichtigt Ihr Zielsystem alle relevanten Aspekte und schafft so eine Ausgewogenheit zwischen Zielen?

4

## **Steuerung**

Haben Sie Ihr Zielsystem in Ihren Planungs- und Controlling-Werkzeugen abgebildet und Ihr Projektportfolio daraufhin abgestimmt?



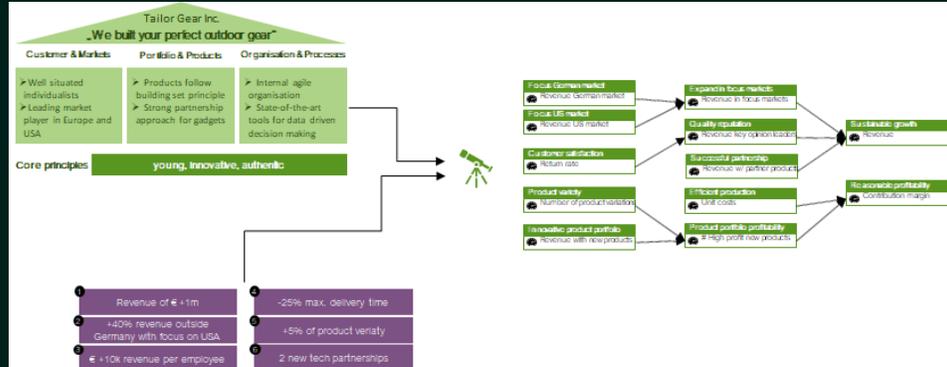
## **Handlungsempfehlungen:**

Machen Sie sich zunächst den Zweck des Zielsystems, und was Sie damit erreichen wollen, klar. Bilden Sie dann eine möglichst disjunkte Zielkaskade auch mithilfe von Transitionsschritten. Die Zielsystematik muss sich konsistent in Reporting- und Planungswerkzeuge sowie Incentivierungsstrukturen überleiten lassen. Das Zielnetzwerk muss mit der Organisationsstruktur im Einklang sein.



# Wir richten Ihr Unternehmen durchgängig am Zweck aus

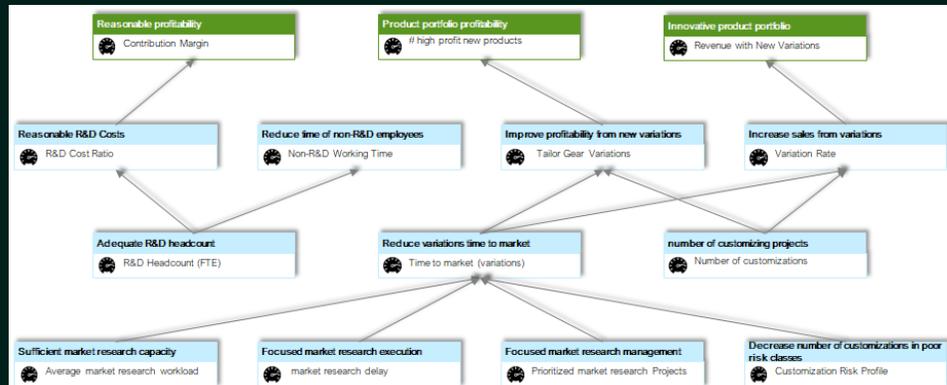
## Herunterbrechen des Unternehmenszwecks in Ziele



## Herausforderung: Zweckmäßige Planung, Steuerung und Incentivierung

- Es gibt gute strategische Überlegungen oder Geschäftsmodellanpassungen, aber die Organisation bewegt sich nur in Teilen in die richtige Richtung
- Der Beitrag einzelner Einheiten zum Unternehmenserfolg ist nicht ersichtlich
- Es herrscht mangelnde Transparenz über die notwendigen Aktivitäten zur Erreichung des Unternehmenserfolgs
- Organisationseinheiten sind unabgestimmt und arbeiten nicht koordiniert
- Incentivierung zahlt nicht auf die Ausrichtung des Unternehmens ein
- Es ist nicht klar was berichtet oder geplant werden muss

## Disaggregation der Ziele in die Unternehmensblätter



Problem



Lösung



Nutzen

- Es herrscht keine Konsistenz in der Zielsystematik, was die Ausrichtung der Unternehmensteile erschwert
- Es fehlt Transparenz über den Beitrag zur Strategie oder das Tagesgeschäft
- Initiativen werden gestartet, die nicht auf die Unternehmensziele einzahlen
- Bestimmung des genauen Zwecks des Zielsystems
- Disaggregation entlang der Organisationsstruktur
- SMARTER Ziele, transparent z.B. in key Performance Insights dargestellt
- Gezielte Disjunktheit und Konflikte in der Zielstruktur
- Alignment mit Reporting, Planung und Incentivierung
- Optimale Ausrichtung des Unternehmens
- Effizienter Ressourceneinsatz durch Transparenz über den Beitrag zum Unternehmenserfolg
- Motivation und Sinnstiftung
- Effektives Reporting, Planung und Incentivierung gemäß Zielstruktur



# Partner die uns vertrauen. Kontaktieren sie uns einfach!

”

Die LangeVolknant entwickelt für uns Konzepte zur Digitalisierung der Betriebsführung und des Controllings und begleitet uns mit Kompetenz bei der Umsetzung. Wir sind mit der Zusammenarbeit und dem persönlichen Engagement der Berater äußerst zufrieden und freuen uns auf eine erfolgreiche zukünftige Zusammenarbeit.

*Aurel Schoeller, Vorsitzender des Vorstands, pfm medical ag*

”

LangeVolknant unterstützt uns bei strategischen Themen in den Bereichen Geschäftsmodellarchitektur, Controlling und Informationsmanagement. Herausfordernde Umsetzungsprojekte führen sie sehr erfolgreich durch. Mit ihrer analytischen Beratungs- und pragmatischen Projektführungsfähigkeit sind sie für MEWA wertvolle Partner und ‚Trusted Advisor‘.

*Bernd Niklewitz, Michael Kämpfel, Ulrich Schmidt (Vorstände MEWA-Gruppe)*

”

Die LangeVolknant hat sich mit ihrem Beratungsteam als vertrauensvoller Partner von Meyer&Meyer qualifiziert. Dank ihrer hohen Erfahrung und Kompetenz ist es uns gelungen, unsere Prozesse strukturiert zu dokumentieren und Ansätze für nachhaltige Verbesserungen zu finden.

*Fabian Thölke, Leiter der Finanzabteilung, Meyer&Meyer Holding SE & Co. KG*

”

Die Berater der LangeVolknant haben uns bei der Gestaltung einer skalierbaren Organisation für das Informationsmanagement gecoacht. Dabei standen sie uns mit ihrer Projekt- und Kundenerfahrung sowie als anspruchsvoller Sparringspartner zur Seite. Und sie waren u.a. eine der treibenden Kräfte im Projekt. Die Zusammenarbeit war sehr professionell und kooperativ und wir freuen uns auf weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

*Thomas Lober, Director CoE BI EMEA Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA*

”

Die Berater der KEYE Advisory (LangeVolknant) haben uns bei dem Aufbau eines Kennzahlenmodells zum Ergebnisbericht unterstützt. Zur Visualisierung der komplexen Logiken und Modellierung des Design- und Entwicklungsprozesses nutzen sie keY. Performance Insight. Aufgrund ihrer strukturierten und analytischen Arbeitsweise konnten wir das Projekt in Time, Quality & Budget abschließen. Die Berater genießen wegen ihres professionellen und freundlichen Auftretens eine hohe Wertschätzung bei unseren Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf eine gemeinsame Fortsetzung in weiteren Projekten.

*Michael Jasperneite, Head of Controlling & Reporting, TSR Recycling GmbH & Co. KG*



Als KEYE Player lieben und beherrschen wir den Spagat zwischen Abstraktion, Modelldenken und operativen Lösungen. Auch etablierte Konzepte stellen wir kritisch in Frage, um für Sie die optimale Lösung zu finden.

E-Mail: [hello@keye.de](mailto:hello@keye.de)

