



3. Aggregation von Erfolgsfaktoren zu strategischen Zielen

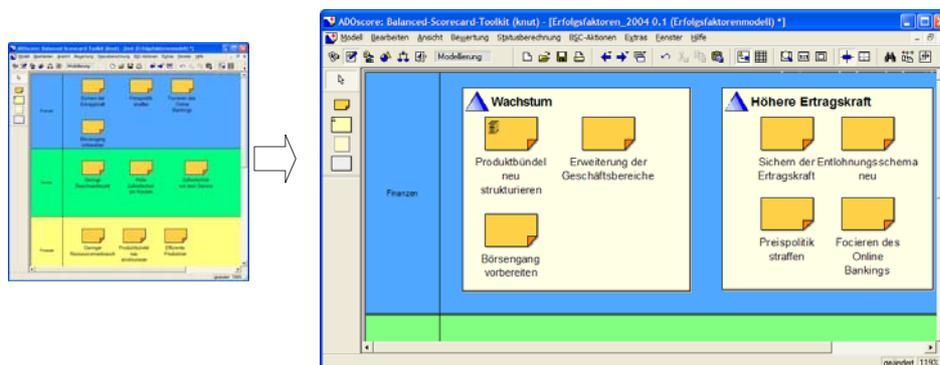
Charakterisiert durch

- ◆ Aktionsorientierung
Verlustrisiko minimieren vs. Verlustrisiko
- ◆ Konkretisierung
 - zu pauschal: Was ist das eigentliche Problem
Reklamationen reduzieren vs. Kundenzufriedenheit steigern
 - zu konkret: schon Massnahme bzw. operatives Ziel
- ◆ Ergebnisorientierung
- ◆ Perspektive

Anzahl strategischer Ziele begrenzen: max. ca. 20



Aggregation von Erfolgsfaktoren zu strategischen Zielen



Jede Aggregation im Erfolgsfaktorenmodell entspricht einem strategischen Ziel im Ursache-/Wirkungsdiagramm





Beispiele für strategische Ziele

- S1 Wachstum durch Intensivierung von Marketing und Vertrieb erreichen
- S2 Umsatz durch Full-Service Verträge steigern
- S3 Produktionskosten senken



Strategische Ziele vs. operative Ziele

Strategische Ziele sind richtungweisend und positionieren das Unternehmen im Verhältnis zum Markt

- ◆ Aufgabe der strategischen Planung

Operative Ziele sind zu erfüllen, um das laufende Geschäft zu beherrschen.

- ◆ Aufgabe der operativen Planung

Operative Ziele sind nur dann Teil der strategischen Planung, wenn sie in einem wettbewerbsgefährdenden Ausmass verfehlt werden

