


*„Nur mit dem Unmöglichen  
als Ziel kommt man zum  
Möglichen.“*

Verbreitung und Nutzen von Zielvereinbarungssystemen  
in Mittelstandsunternehmen.



Strategien, die funktionieren.

## Vorwort

Viele mittelständische Unternehmen wissen, dass sie, um weiter erfolgreich am Markt und im Wettbewerb bestehen zu können, Führung in ihrem Unternehmen weiter professionalisieren müssen. Dafür gibt es viele praktische Vorgehensweisen. Eine davon, die sich in vielen Unternehmen bewährt hat, ist, verbindliche Führungsinstrumente zu etablieren.

Das Instrument Zielvereinbarungen ist eines der am meisten genutzten Führungsinstrumente weltweit. Die Unternehmen, die es erfolgreich nutzen, bauen dadurch immense Leistungssteigerungen und Wettbewerbsvorteile auf. Zudem wirken Zielvereinbarungen, wenn sie richtig eingesetzt werden, positiv auf die direkte Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeiter.

Auch in Deutschland erfreuen sich Zielvereinbarungen einer immer größeren Beliebtheit. So haben zwei große Tarifabschlüsse (TVöD und ERA) die Einführung von Zielvereinbarungen vereinbart. Allein auf Basis dieser Tarifabschlüsse werden mit mehreren Millionen Arbeitnehmern aktuell jedes Jahr Zielvereinbarungen vereinbart.

Auf folgende Fragen gibt Ihnen diese Studie Antworten:

- Wie weit sind Zielvereinbarungen im Mittelstand verbreitet?
- Welche Ziele verfolgen Mittelstandsunternehmen mit der Einführung von Zielvereinbarungen?
- Wie werden die konkreten Systeme ausgestaltet?
- In welcher Form erarbeiten und kommunizieren die Unternehmen ihre Oberziele und ihre Strategie?
- Welche Change Management Maßnahmen werden im Einführungsjahr genutzt?
- Welche Ergebnisse und welchen Nutzen bringt es, wenn bestehende Zielvereinbarungssysteme evaluiert werden?

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre



Carsten Tellkamp  
Inhaber der  
Tellkamp Unternehmensberatung

