

Die Alternative zum Hamsterrad – Leadership Intelligence®

Wer von Ihnen ist in einem Unternehmen beschäftigt mit
bis zu 25 Mitarbeitern?
bis zu 50 Mitarbeitern?
bis zu 100 Mitarbeitern?

Was erwarten Sie von dieser Veranstaltung?

Zur Person:

Arno Rödel

Jahrgang 1954

selbständiger Coach seit 1994

letzte Tätigkeit als nichtselbständiger

internationaler Anlagenbau Getränkeindustrie Marktanteil in
Europa ca. 60 %

mein Highlight in der Weiterbildung

Hochschule St. Gallen Unternehmensführung

2000 kennenlernen von Roland und Harald Hagmayer
die Väter von Leadership Intelligence®

bundesweit der einzige Coach mit dieser Qualifikation



Strategiemanagement, Change Management alles Top-down

Tolle erfolglose Projekte

WARUM erfolglos?

Wir h.b.n d.e Me.sch.n n.cht err.icht!

Neuer Lösungsansatz!!

Strategiemanagement geht nur Bottom-up

und zwar mit den Menschen im Tagesgeschäft!

seit dieser Veränderung ERFOLGREICH!!

Wer von Ihnen ist Führungskraft?

Nennen Sie Ihre tägliche Herausforderung.

Was will der Mensch?

Anerkennung
Wertschätzung
Seinen Job machen
Gefragt werden
Eingebunden werden
Informiert werden



Die Realität

Was bekommt der Mensch?

wenig Lob und meist keine
Anerkennung
Keine Wertschätzung
Wenig Information
Kein Interesse an seinen
Problemen



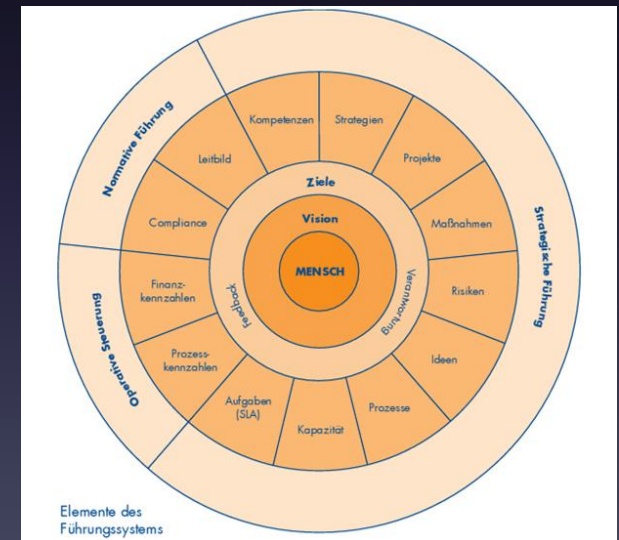
Die Grundelemente von Leadership Intelligence®

1. Führungskultur
2. Unternehmens- und Teilziele
3. Kompetenzen
4. Strategien, Maßnahmen
5. Unternehmensorganisation
6. Unternehmensrisiken
7. Interne Kommunikation
8. Überwachung und Verbesserung der Zielerreichung



Um Leadership Intelligence erfolgreich im Unternehmen implementieren zu können, sind zwei Erfolgsfaktoren zu berücksichtigen:

1. Mensch
2. Konzeption der Führungslösung



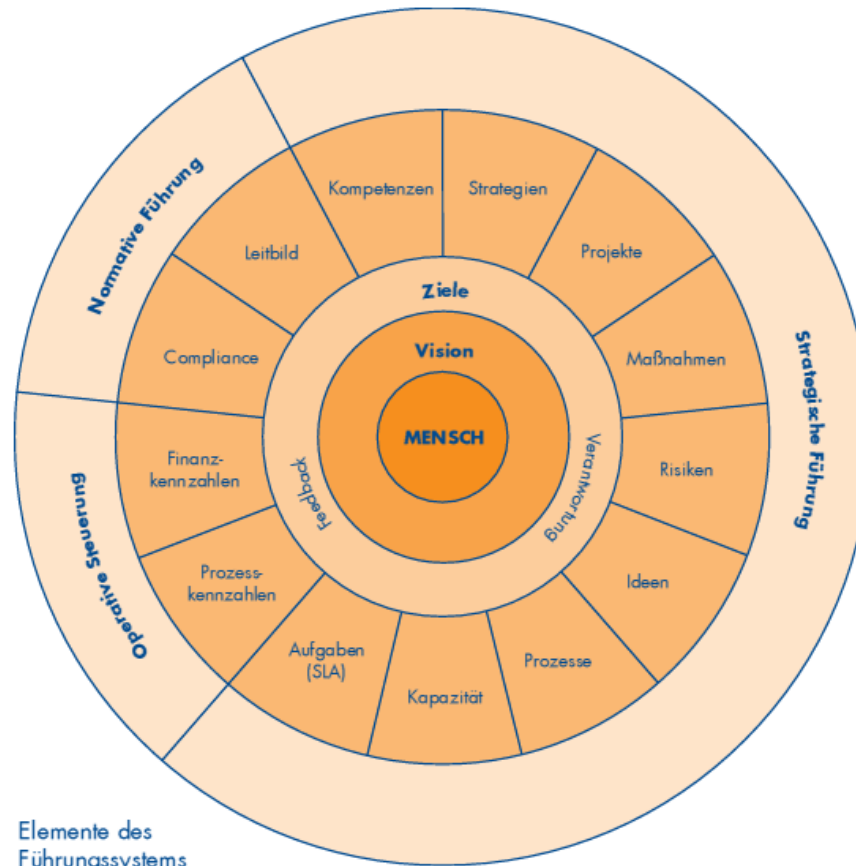
Die Vorgehensweise

1. Tagesgeschäft optimieren
2. Strategien planen
3. Verbesserungen umsetzen
4. Unternehmensziele operationalisieren
5. Unternehmenskultur entwickeln
6. Unternehmensvision entwickeln



Ohne Struktur geht es nicht.

LEADERSHIP INTELLIGENCE®
ERSTE EINBLICKE IN DIE FÜHRUNGSMETHODE



Elemente des Führungssystems

Die Führungsrollen

LEADERSHIP INTELLIGENCE. ZIELE UND SLA DER ROLLEN

Führungsrollen	Ziele	Führungsverantwortung
Gesamtverantwortlicher	<p>KEIWU:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetenz • Effizienz • Image • Wachstum • Unabhängigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Entwickeln von Visionen und Werten • Sicherstellen einer Infrastruktur, die das Planen, Umsetzen und Kontrollieren von Zielen und das Einhalten der Werte optimal gewährleistet • Definieren der langfristigen strategischen Ausrichtung des Unternehmens • Priorisieren funktionsübergreifender Projekte und Investitionsvorhaben zur Erreichung der strategischen Unternehmensziele • Sicherstellen der Operationalisierung von KEIWU im Unternehmen
Marktverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsqualität • Kundenzufriedenheit • Führungsqualität • Wachstum 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellen der Marktorientierung im gesamten Unternehmen • Priorisieren von Ideen zur Verbesserung von Kundenzufriedenheit und Wachstum • Sicherstellen der Operationalisierung von Kundenzufriedenheit und Wachstum durch Zielvereinbarungen in den Funktionsbereichen
Prozessverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsqualität • Prozesseffizienz • Führungsqualität • Prozesssicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellen der Prozessorientierung im gesamten Unternehmen • Priorisieren von Ideen zur Verbesserung von Prozesseffizienz und Prozesssicherheit • Sicherstellen der Operationalisierung von Prozesseffizienz und Prozesssicherheit durch Zielvereinbarungen in den Funktionsbereichen
Normenverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsqualität • Konformität Werte und Normen 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellen aller nötigen Informationen für die Funktionsverantwortliche, um die Konformität mit den Werten und Normen zu gewährleisten. • Sicherstellen der Operationalisierung von Arbeitsschutz, Brandschutz, Datenschutz, sowie weiterer externer und interner Anforderungen durch Zielvereinbarung in den Funktionsbereichen.
Funktionsverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsqualität • Funktion • Konformität Werte und Normen 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherstellen der qualitäts-, termin- und kostengerechten Abwicklung des Tagesgeschäfts im Funktionsbereich • Priorisieren von Ideen zur Verbesserung der Abwicklung des Tagesgeschäfts • Sicherstellen der Operationalisierung der Ideen aus Prozess- und Marktsicht durch Zielvereinbarungen im Funktionsbereich • Sicherstellen, dass die Werte und die für den Funktionsbereich relevanten Normen eingehalten werden.

Die Führungsrollen

Ausführungsrolle	Ziele	Ausführungsverantwortung
Ausführungsverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none">• SLA-Ziele• Outputverbesserungsziele (OVZ)• Konformität Werte und Normen	<ul style="list-style-type: none">• Abwicklung des Tagesgeschäfts gemäß vereinbarter Spezifikation• Umsetzen delegierter Veränderungen• Sicherstellen der Machbarkeit für Zeit, Qualität und ggf. Kosten des delegierten Tagesgeschäfts und für die Umsetzung der Veränderungen• Einhalten Werte und der für die Ausführung der Leistung geltenden Normen

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein damit sich Menschen besonders engagieren?

Tatsache -

Nur drei Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich Menschen besonders engagieren:*

- Spannende Herausforderungen,
 - ehrliche Anerkennung und
 - zu einem attraktiven Team gehören
- * Felix von Cube,



Wussten Sie schon -

- Nur 12 % aller Mitarbeiter arbeiten engagiert in ihren Unternehmen,
 - 88 % machen Dienst nach Vorschrift oder haben bereits innerlich gekündigt.*
 - Andererseits sind 23 Mio. Menschen in Deutschland ehrenamtlich tätig, und
 - die Freizeitbranche boomt sogar in der Krise.
- * Gallup-Studie 2009

Die Lösung

Wir sorgen dafür, dass sich die Menschen in ihren Unternehmen ähnlich engagieren wie in ihren Hobbies.



Flip Chart

Besser kommunizieren

Mit Kennzahlen steuern und mit Zuständen führen

Menschen für Ziele begeistern - wie geht das?

Überblick gewinnen

Wie lässt sich der Nutzen definieren?



EINFACH FÜHREN

Vision.iC aus der Perspektive

- ▶ Mitarbeiter
- ▶ Führungskraft

Verabredungen für **Projekte**
zur Strategieumsetzung



Verabredungen für **Service**
Levels im Tagesgeschäft

30. Oktober 2010:

Herr Schaffner können wir bei der Lieferantenbewertung verabreden, dass Sie ab Januar bei jeder Beschaffung **stets** die Energieeffizienz berücksichtigen und diese in den Stammdaten aller Standardartikel hinterlegen?

Mmh...

Ja, Chef

Das Einpflegen geht noch in diesem Jahr 2010!

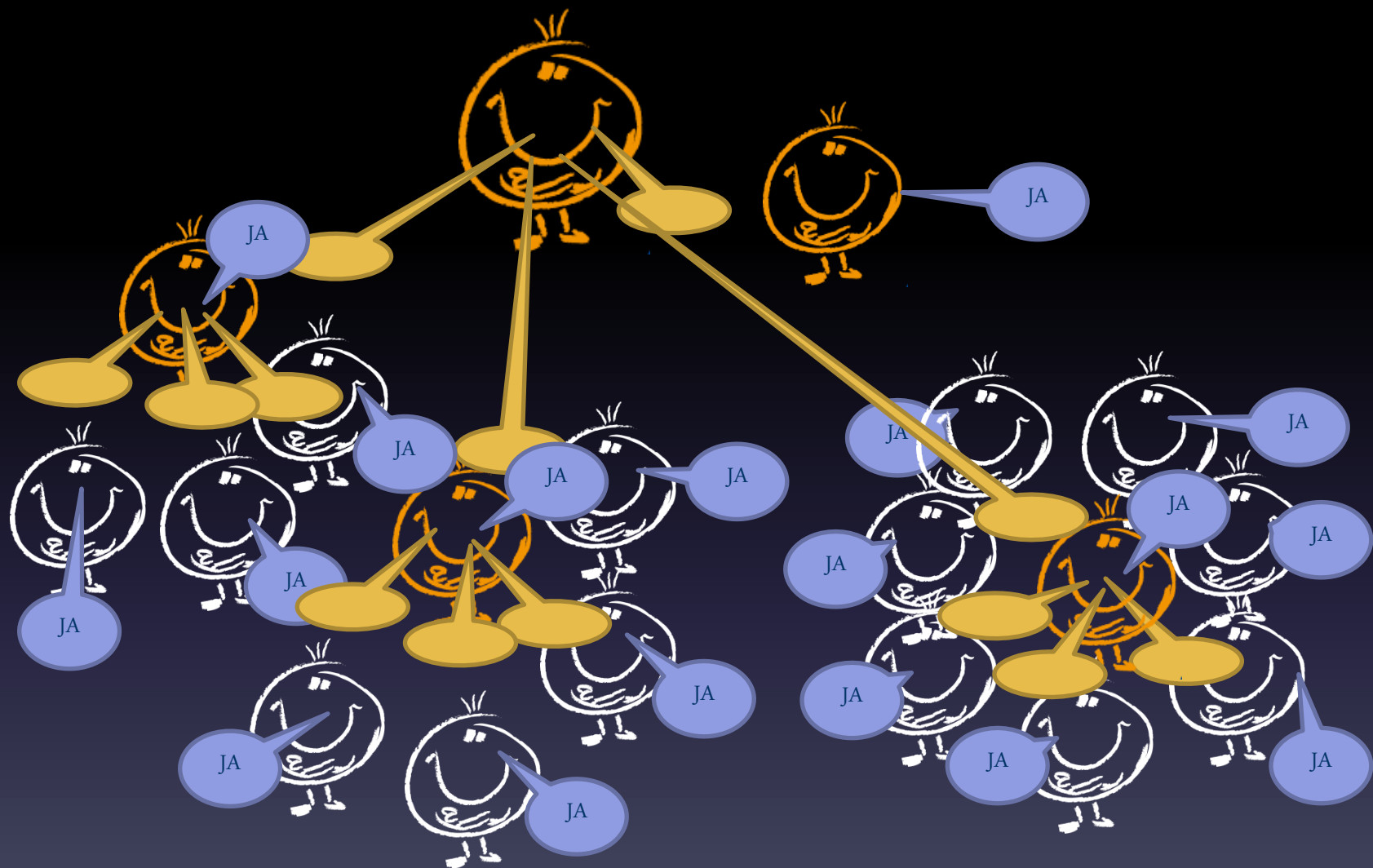


6 Monate später ...

Herr Schaffner, wie läuft es denn so? Ich habe dem Umweltauditor gesagt, dass wir mit der Energieeffizienz ganz gut aufgestellt sind.

Mmh...
Chef, Sie wissen doch, dass ich im Dezember krank war und seit Februar Projektleiter ERP geworden bin...







Wie verlässlich sind
Verabredungen, wenn die
Betroffenen nicht systematisch
über ein regelmäßiges Feedback
beteiligt werden?



VISION.iC[®] FÜR MITARBEITER

Die Feedbackplattform für Mitarbeiter

via Web-Browser.



VISION.iC
WebTarget

COMMUNIC GmbH
[Online Forum](#) | [Kontakt](#) | [Hilfe](#)

Login

Mandant:

GJ:

Name:

Passwort:

Stelle:

Benutzerfoto:



Ziele

Hauptgruppe

- Ziele
- Feedback
- Cockpit
- Ideen [0/0]
- Maßnahmen
- Strategien
- SLA-Spezifikationen
- Zustandsprofile
- Zielvereinbarung

Berichte

Drucken

Favoriten

Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele

Allgemein

- Hilfe
- Forum
- Logout
- Beenden

Zieltitel: Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011

Bemerkung:

Gewichtung

Rest: 100 %

Status:

Zielprognose:

gefährdet

Zielstatus:

erreicht

History (3 Monate) Prozent

Datum	Plan	Ist	Zuwachs	Ist-%
31.03.2011	25	28		0 %
28.02.2011	17	28		18 %
31.01.2011	8	10		10 %

Zielliste Spaltenauswahl

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich um nach dieser zu gruppieren

Nr	Titel	Gewichtung	Status	Prognose	Anhang
1	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● nach Plan	...
2	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● nach Plan	...
3	Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● gefährdet	...

"Deaktivierte" und "Zur Diskussion gestellte" ausblenden

Alternativen Titel verwenden



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
 - Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

Feedback		Datum	Plan	Ist	Prognose	Status	Bemerkung	Gegensteuerungsmaßnahme	Kommentar
Strategien	Maßnahmen	30.04.2011	100						...
		31.03.2011	100	100	●	✓	die Absprache das Kriterium Energieeffizienz aus der Bewertung bis Ende des Jahres herauszunehmen ist am 15.3. erfolgt.		...
		28.02.2011	100	80	●	↓	dto. Punk Energieeffizienz Der Aufbau der Lieferantenstammdaten ist aufgrund dessen, dass ich im ERP-Projekt unvorhergesehen eine zentrale Rolle spielen soll nicht in den nächsten 5 Monaten möglich. Ich gehe eher davon aus, das wird in diesem Jahr nichts mehr.	Momentan ergeben sich keine Spielräume - wir müssen die mündliche Verabredung ab Mitte des Jahres die Energieeffizienz als Bewertungsgrundlage vollständig hinterlegt zu haben auf Ende verschieben. Gespräch mit Chef ist bereits terminiert. Alle anderen Service-Kriterien können dann ordnungsgemäß bis Jahresende erledigt werden.	...
		31.01.2011	100	80	●	↓	Die neuen Kriterien bei der Lieferantenbewertung für Engergieeffiziez sind erst bei 10 % der Stammsätze hinterlegt. Eine professionelle Arbeit ist erst in 5 Monaten sichergestellt.	In den nächsten fünf Monaten ist die Recherche und Stammdatenerfassung abgeschlossen	...
		01.01.2011	100	100	●	✓			...

Klarheit:
 „Was ist los?“

Verlauf	Zieldaten	Zustandsprofil	SLA	Spaltenauswahl		
Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn.	Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikat	●	✓	100	100		<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100		<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25		<input type="checkbox"/>



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

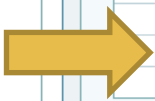
#	Messkriterium	Phase I (0 - 99)	Phase II (100 - 100)	Gewicht
1	Lieferantenmanagement	Die Leistungen können nicht entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht werden.	Die Leistungen werden stets entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht. Ideen zur Optimierung der Leistungserstellung sind dokumentiert (KVP).	100 %

Klarheit:
„Für was bin ich verantwortlich?“

Verlauf	Zieldaten	Zustandsprofil	SLA	Kennzahlen	Spaltenauswahl	
Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn.	Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden



SLA			Anhang
Bearbeiten Lieferanten			
Nr.	Tätigkeit	Spezifikation	Gültig ab
1	Bearbeiten Rahmenverträge		Immer
2	Erstellen Preisprognosen		Immer
3	Prüfen Rechnungen		Immer
4	Bearbeiten Warenreklamationen		Immer
5	Bewerten Lieferanten		Immer
6	Pflegen Beziehungen zu Lieferanten		Immer

Mündliche Spezifikation

- Verlauf
- Zieldaten
- Zustandsprofil
- SLA**
- Kennzahlen

Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn. Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25	<input type="checkbox"/>



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

SLA				Anhang
Einkaufen Investitionsgüter				...
Nr.	Tätigkeit	Spezifikation	Gültig ab	
1	Prüfen Bedarfsanforderungen	Input: Die Bestandsanforderungen enthalten alle relevanten technischen und kaufmännischen Details zur Ausschreibung und liefern rechtzeitig vor, um die Qualität der Beschaffung sicherzustellen und die Beschaffungsrichtlinie einhalten zu können. Alle Bedarfsanforderungen sind auf Ordnungsgemäßheit und Vollständigkeit geprüft.	Immer	
2	Ausschreiben Bedarfe	Bei jeder Ausschreibung werden mindestens drei Anbieter berücksichtigt. Bei jeder Ausschreibung ist auf die Anforderungen für Energieeffizienz hingewiesen worden.	Immer	
3	Prüfen Angebote	Einlaufende Angebote sind zeitnah geprüft, ob sie vollständig, fristgerecht eingegangen sind und die Wirtschaftlichkeit den Investitionsrichtlinien entspricht.	Immer	
4	Verhandeln Angebote	In den Verhandlungen werden die Eckpunkte der KPIs bei der Verhandlung berücksichtigt. Es werden nur Klauseln akzeptiert, die mit den Richtlinien konform gehen.	Immer	
5	Abschließen Einkauf	Die Unterschriftenrichtlinie ist eingehalten.	Immer	

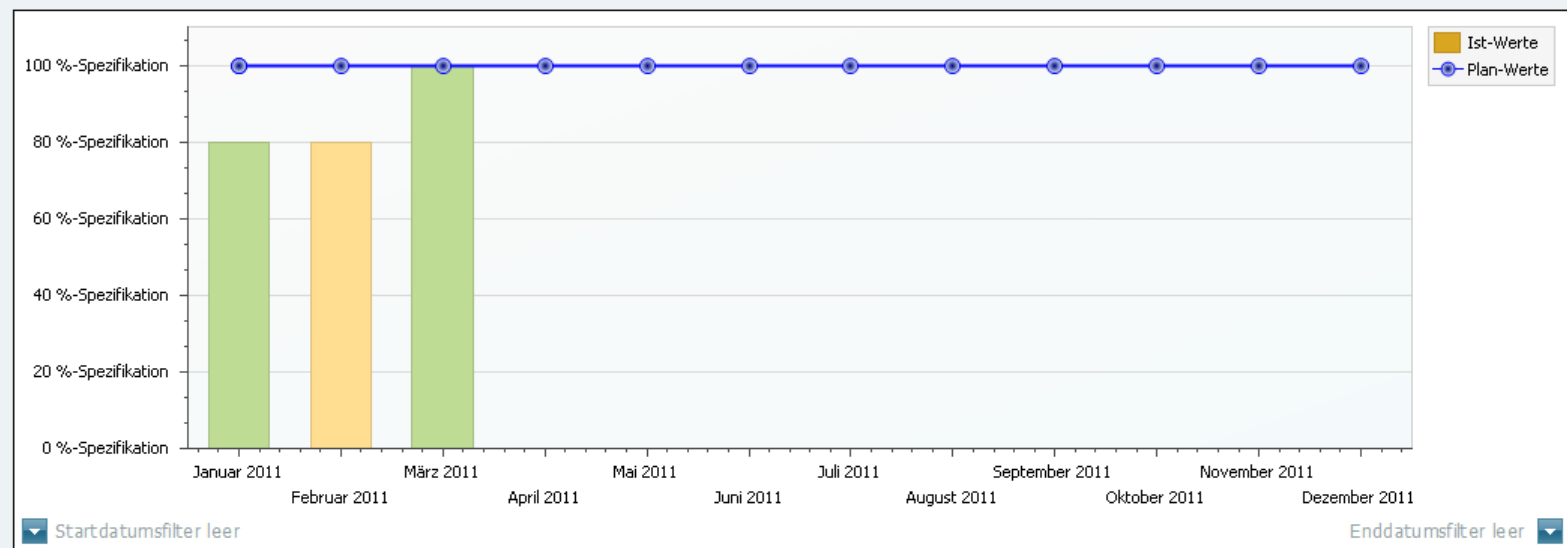


Schriftliche Spezifikation

Verlauf						Zieldaten	Zustandsprofil	SLA	Kennzahlen	Spaltenauswahl	
Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn.	Aktiv					
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100		<input type="checkbox"/>					
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100		<input type="checkbox"/>					
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25		<input type="checkbox"/>					



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

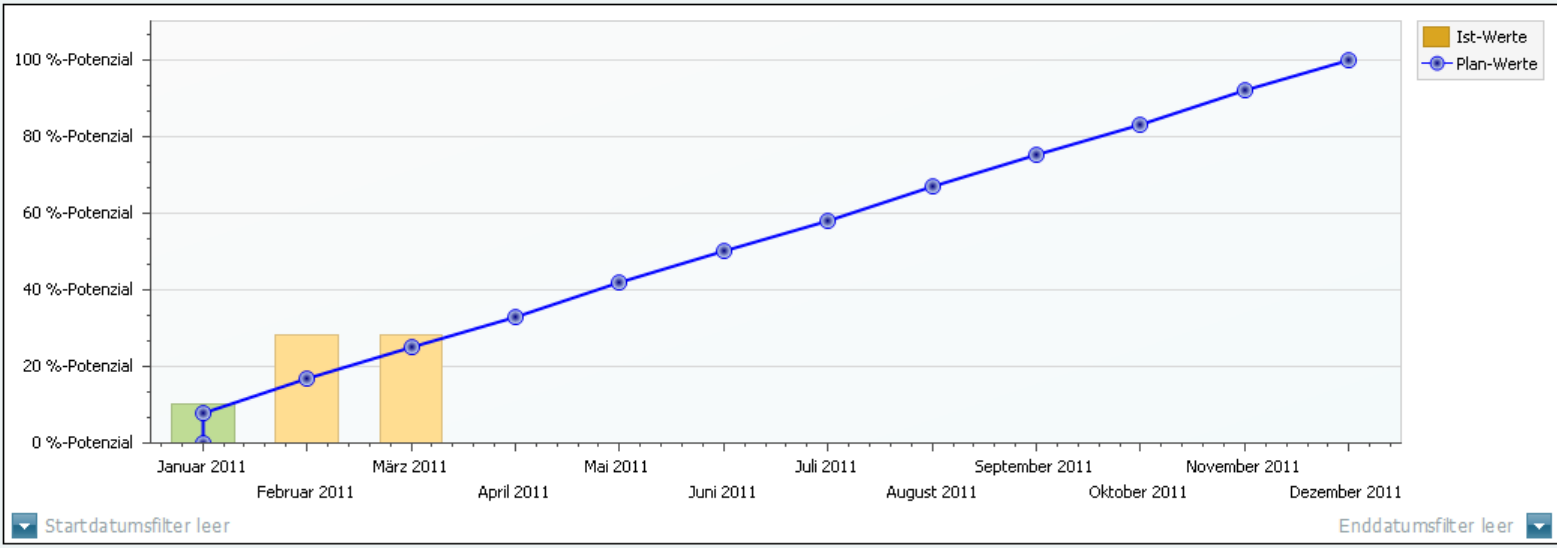


Verlauf | **Ziel**daten | Zustandsprofil | SLA | Kennzahlen

Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn. Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25	<input type="checkbox"/>



- Cockpit**
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
 - Berichte
 - Drucken
 - Favoriten
 - Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
 - Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden



- Verlauf
- Zieldaten
- Zustandsprofil
- SLA
- Kennzahlen

Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn. Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25	<input type="checkbox"/>



- Cockpit
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

#	Messkriterium	Phase I (0 - 25)	Phase II (26 - 50)	Phase III (51 - 99)	Phase IV (100 - 100)	Gewichtu
1	Projekt Aufbau Beschaffungscontrolling	Analyse Ein Bearfsanalyse ist durchgeführt.	Konzept Ein Konzept ist erstellt und von der Geschäftsführung genehmigt.	Umsetzung Die Umsetzung ist erfolgt.	Zielzustand Das Konzept ist umgesetzt. Eine Abnahme der internen Kunden ist erfolgt.	100 %

Klarheit:
„Für was bin ich
verantwortlich?“

- Verlauf
- Zieldaten
- Zustandsprofil
- SLA
- Kennzahlen

Zieltitel	Prognose	Status	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn. Aktiv
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	●	✓	100	100	<input type="checkbox"/>
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	●	✓	28	25	<input type="checkbox"/>



Cockpit

Hauptgruppe

- Ziele
- Feedback
- Cockpit
- Ideen [0/2]
- Maßnahmen
- Strategien
- SLA-Spezifikationen
- Zustandsprofile
- Zielvereinbarung

Berichte

Drucken

Favoriten

Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele

Allgemein

- Hilfe
- Forum
- Logout
- Beenden

Feedback									
Strategien									
Maßnahmen									
Datum	Plan	Ist	Prognos	Status	Bemerkung	Gegensteuerungsmaßnahme	Komment		
31.08.2011	67							...	
31.07.2011	58							...	
30.06.2011	50							...	
31.05.2011	42							...	
30.04.2011	33							...	
31.03.2011	25							...	
28.02.2011	17	28		↑	Die Analyse abgeschlossen und erste Konzeptüberlegungen sind bereits schriftlich skizziert.	Trotzdem wir 4 Wochen vor dem ursprünglichen Zeitplan sind ist der Projekttermin voraussichtlich nicht einzuhalten, da ich für die nächsten 4 Monate kurzfristig im Projekt ERP-Software mit der kompletten Kapazität über das Tagesgeschäft hinaus eingeplant wurde.		...	
31.01.2011	8	10		✓	erste Bedarfsanalysen beim Management über gewünschte Kennzahlen sind durchgeführt.			...	
01.01.2011	0	0		✓				...	

Klarheit:
„Was ist los?“

Zielübersicht										
Verlauf										
Zieldaten										
Zustandsprofil										
SLA										
Kennzahlen										
Zieltitel	Ist-Wert	Plan-Wert	Maßn.	Aktiv	Spaltenauswahl					
Halten d. Service Level Lieferantenmanagement von 80 auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	100		<input type="checkbox"/>						
Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	100		<input type="checkbox"/>						
Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	28	17		<input checked="" type="checkbox"/>						



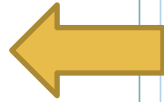
Schaffner Bernd Demo Super Bike AG 11
 Einkäufer Investitionen 2011



Ziele

Hauptgruppe

- Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/0]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
-
- Berichte
- Drucken
-
- Favoriten
- Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
-
- Allgemein
- Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden



Zieltitel: Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011

Bemerkung:

Gewichtung
 Rest: 100 %

Status:
 Zielprognose: gefährdet Zielstatus: erreicht

History (3 Monate) Prozent

Datum	Plan	Ist	Zuwachs	Ist-%
31.03.2011	25	28		0 %
28.02.2011	17	28		18 %
31.01.2011	8	10		10 %

Zielliste Spaltenauswahl

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich um nach dieser zu gruppieren

Nr	Titel	Gewichtung	Status	Prognose	Anhang
1	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● nach Plan	...
2	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● nach Plan	...
3	Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	0 %	✓ erreicht	● gefährdet	...

"Deaktivierte" und "Zur Diskussion gestellte" ausblenden Alternativen Titel verwenden

In drei Minuten pro Monat Feedback geben – Zielauswahl Projektziel



Feedback

Hauptgruppe

- Ziele
- Feedback
- Cockpit
- Ideen [0/0]
- Maßnahmen
- Strategien
- SLA-Spezifikationen
- Zustandprofile
- Zielvereinbarung

Berichte

Drucken

Favoriten

Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele

Allgemein

- Hilfe
- Forum
- Logout
- Beenden

Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011

Datum: Planwert:

Ist-Wert: %-Potenzial

Status - Feedback:

Prognose - Ziel:

Bemerkung / Ideen zur Verbesserung:

Gegensteuerungsmaßnahme:

Feedbackliste Prozent Menge Zuwachs

Datum	Plan	Ist	Status	Prognose	Kommentar	Anhang
31.08.2011		67				...
31.07.2011		58				...
30.06.2011		50				...
31.05.2011		42				...
30.04.2011		33				...
31.03.2011		25				...
28.02.2011		17	28 ↑ übererfüllt	● gefährdet		...
31.01.2011		8	10 ✓ erreicht	● nach Plan		...
01.01.2011		0	0 ✓ erreicht	● nach Plan		...



Zustandsprofil

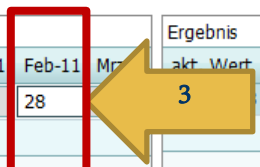
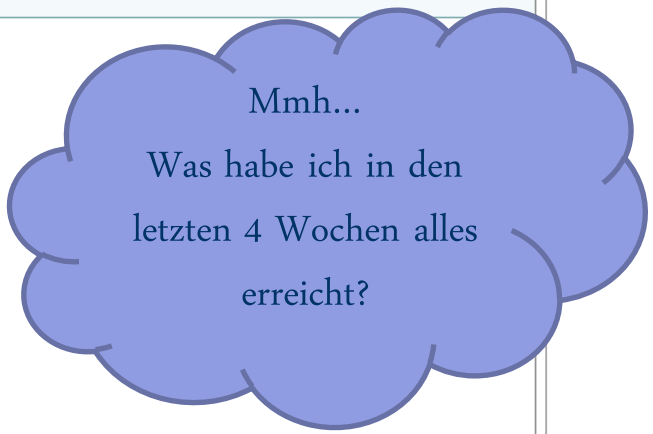
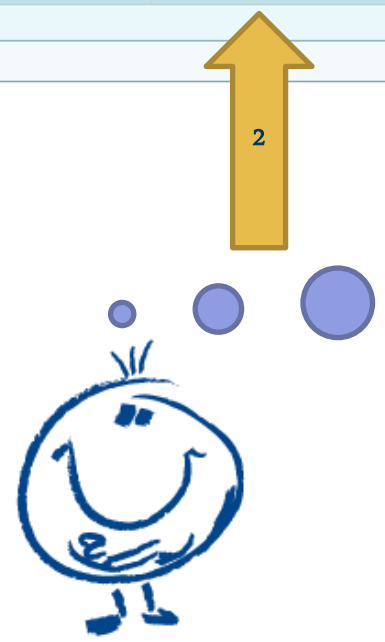
In Feedback übernehmen | Speichern | SLA (Cockpit)

- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/2]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
 - Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

Zustandsprofil: Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011

Messkriterium	Phase I (0 - 25)	Phase II (26 - 50)	Phase III (51 - 99)	Phase IV (100 - 100)	Gewichtun
Projekt Aufbau Beschaffun...	Analyse Eine Bearfsanalyse ist durchgeführt.	Konzept Ein Konzept ist erstellt und von der Geschäftsführung genehmigt.	Umsetzung Die Umsetzung ist erfolgt.	Zielzustand Das Konzept ist umgesetzt. Eine Abnahme der internen Kunden ist erfolgt.	100
					100 %

			Ergebnis	
	akt.	Wert	E	Grad %
Jan-11	10			28 %
Feb-11	28			28 %





- Feedback
- Hauptgruppe
 - Ziele
 - Feedback
 - Cockpit
 - Ideen [0/2]
 - Maßnahmen
 - Strategien
 - SLA-Spezifikationen
 - Zustandsprofile
 - Zielvereinbarung
- Berichte
 - Drucken
- Favoriten
 - Zielreview | Stelle / vernetzte Ziele
- Allgemein
 - Hilfe
 - Forum
 - Logout
 - Beenden

Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011

Datum: Planwert:

Ist-Wert: %-Potenzial

-
-
-
-
-
-

Status - Feedback:

Prognose - Ziel:

Bemerkung / Ideen zur Verbesserung:

Gegensteuerungsmaßnahme:

Feedbackliste Prozent Menge Zuwachs

Datum	Plan	Ist	Status	Prognose	Kommentar	Anhang
31.08.2011		67				...
31.07.2011		58				...
30.06.2011		50				...
31.05.2011		42				...
30.04.2011		33				...
31.03.2011		25				...
28.02.2011		17	28 ↑ übererfüllt	● gefährdet		...
31.01.2011		8	10 ✓ erreicht	● nach Plan		...
01.01.2011		0	0 ✓ erreicht	● nach Plan		...

VISION.iC[®]

FÜHRUNGSKRÄFTE

Führungsunterstützung
für die Geschäftsführung
und alle Führungskräfte.

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Ziel: Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011

Stelle: Geschäftsführer

Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert	Pl.
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	17	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50	
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	41	41	41	
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	0,75	1,5	1,5	
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013		●	51	50	50	
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	94,81	
● Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	2	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100	

Beobachtungsliste Ideen Drucken

Vernetzung

Diagramm

Daten

Vernetzung Zieldaten Zustandsprofil Verlauf Kennzahlen Kennzahlen-Überblick

SLA D...

Zielkaskade Tagesgeschäft – Alle zum Geschäftsführer vernetzten Ziele

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Ziel: Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011

Stelle: Geschäftsführer

Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Auf
Ab
Down-Ziele
Ziel hinzufügen
Ziel entfernen
Speichern
Anzeigedatum ändern
Öffnen
Schließen

VISION.iC

Stelle	Person	85	17	3	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	17	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	0,75	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013		●	51	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	94,81
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	0	100
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	95,38
Leiter Vertrieb / Marketing	Jürgen Brocke	24	5	1	Halten d. Führungsqualität Vertrieb / Marketing auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	78,65
Leiter Verwaltung	Michael Lutz	5	0	0	Halten d. Führungsqualität Verwaltung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100

Beobachtungsliste Ideen Drucken

Vernetzung

Diagramm
Daten

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Führungsqualität
Fertigung
Leiter Fertigung

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Führungsqualität
Logistik
Leiter Logistik

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Service Level
Gebäudeinstandhaltung
Instandhalter

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Service Level
Arbeitsvorbereitung
Teamleiter
Arbeitsvorbereitung

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Führungsqualität
Endmontage
Teamleiter Endmontage

Plan-Ist-Abw.: 0
Halten Service Level
Lieferantenmanagement
Einkäufer Investitionen

Vernetzung Zieldaten Zustandsprofil Verlauf Kennzahlen Kennzahlen-Überblick

Drill down vom Unternehmens- zum Abteilungsleiterziel

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

letzer Stand Ziel: Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011 Stelle: Leiter Logistik Person: Klaus Wallrich

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Ziel entfernen Öffnen
 Ab Down-Ziele - Ziel hinzufügen Speichern
 Cockpit anzeigen Anzeigedatum ändern Schließen
 Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	85	17	3	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	17	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	0,75	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013		●	51	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	94,81
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	0	100
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	95,38
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100

Beobachtungsliste Ideen Drucken

Vernetzung

Diagramm Daten

```

  graph TD
    A["Plan-Ist-Abw.: 0  
Halten Führungsqualität  
Logistik  
Leiter Logistik"] --- B["Plan-Ist-Abw.: 0  
Halten Service Level  
Lieferantenmanagement  
Einkäufer Investitionen"]
  
```

Vernetzung Zieldaten Zustandsprofil Verlauf Kennzahlen Kennzahlen-Überblick

Drill down vom Abteilungsleiter- zum Mitarbeiterziel

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

letztter Stand Ziel: Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011 Stelle: Einkäufer Investitionen Person: Bernd Schaffner

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Ziel hinzufügen Ziel entfernen Öffnen
 Ab Down-Ziele Speichern Schließen
 Cockpit anzeigen Anzeigedatum ändern
 Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	85	17	3	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	17	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	0,75	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	■	●	51	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	94,81
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	0	100
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	95,38
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100

Beobachtungsliste Ideen Drucken

Vernetzung

Diagramm Daten

```

graph TD
    A[Einkäufer Investitionen  
(Bernd Schaffner)] --- B[Plan-Ist-Abw.: 0  
Halten Service Level  
Lieferantenmanagement  
Einkäufer Investitionen]
  
```

Vernetzung Zieldaten Zustandsprofil Verlauf Kennzahlen Kennzahlen-Überblick SLA D...

Service Level-Ziel Lieferantenmanagement von Bernd Schaffner

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Down-Ziele Ziel entfernen Öffnen
Ab Ziel hinzufügen Speichern Schließen
Cockpit anzeigen Anzeigedatum ändern

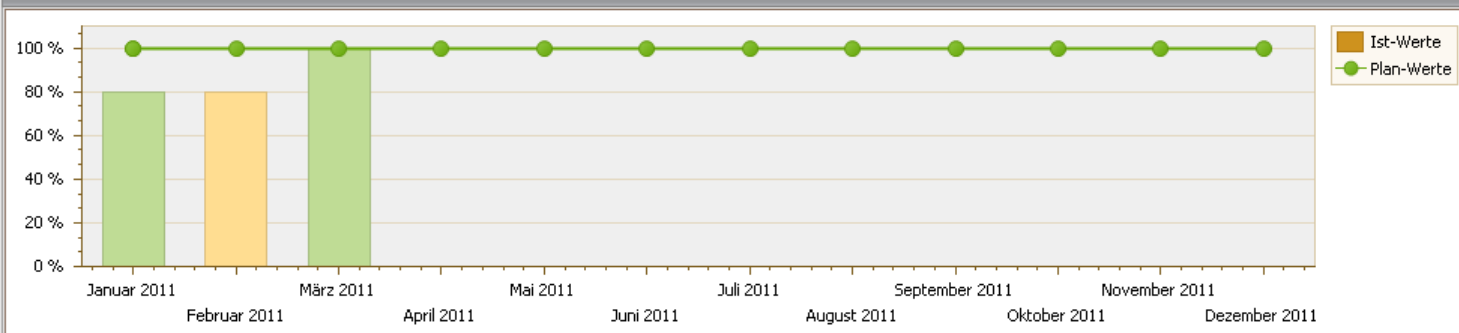
Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	18	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	0,75	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	94,81
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	0	100
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	95,38
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement von 80 auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Standardartikel auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Inventur auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Verlauf



SLA

Verb	Objekt	Attribut	SLA vereinbart	...
Bear...	Liefere...		<input type="checkbox"/>	

SLA Kennzahlen-Überblick Kennzahlen

Analyse Zielentwicklung Service Level Ziel

Beobachtungsliste

Auf
 Ab
 Down-Ziele ▾
 Cockpit anzeigen

Ziel hinzufügen
 Ziel entfernen
 Speichern
 Anzeigedatum ändern

Öffnen
 Schließen

Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	94,81
↳ Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	0	100
↳ Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	95,38
↳ Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Wareendisposition auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Standardartikel auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Inventur auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100

Feedback	Datum	Plan	Ist	Zuwachs...	Status - Feedback	Prognose	Bemerkung	Gegensteuerungsmaßnahme	Anz. Dokument...
Strategien	28.02.2011	100 %	80 %	0	↓ nicht erreicht	● gefährdet	dto. Punkteffizienz Der Aufbau der Lieferantenstammdaten ist aufgrund dessen, dass ich im ERP-Projekt unvorhergesehen eine zentrale Rolle spielen soll nicht in den nächsten 5 Monaten möglich. Ich gehe eher davon aus, das wird in diesem Jahr nichts mehr.	Momentan ergeben sich keine Spielräume - wir müssen die mündliche Verabredung ab Mitte des Jahres die Energieeffizienz als Bewertungsgrundlage vollständig hinterlegt zu haben auf Ende verschieben. Gespräch mit Chef ist bereits terminiert. Alle anderen Service-Kriterien können dann ordnungsgemäß bis Jahresende erledigt werden.	
Maßnahmen	31.01.2011	100 %	80 %	-20	↓ nicht erreicht	● nach Plan	Die neuen Kriterien bei der Lieferantenbewertung für Energieeffizienz sind erst bei 10 % der Stammsätze hinterlegt. Eine professionelle Arbeit ist erst in 5 Monaten sichergestellt.	In den nächsten fünf Monaten ist die Recherche und Stammdatenerfassung abgeschlossen	

Filter bearbeiten

Analyse Hintergrundinformationen Service Level Ziel

Beobachtungsliste

Auf
 Ab
 Down-Ziele
 Cockpit anzeigen

Ziel hinzufügen
 Ziel entfernen
 Speichern
 Anzeigedatum ändern

Öffnen
 Schließen

Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	94,81
↳ Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	0	100
↳ Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	95,38
↳ Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Wareendisposition auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Standardartikel auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Inventur auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	100

Daten		Zustandsprofil		Fortschrittwerte						Ergebnis					
Chart	#	Messkriterium	Phase I [0-99]	Phase II [100-100]	SG	Gew. %	Jan 2011	Feb 2011	Mrz 2011	Apr 2011	Mai 2011	Jun 2011	akt. Wert	Abw. %	EGrad %
	1	Lieferantenmanagement	Die Leistungen können nicht entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht werden.	Die Leistungen werden stets entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht. Ideen zur Optimierung der Leistungserstellung sind dokumentiert (KVP).		100	80	80	100	0	0		100	0	100
					100,0...							100			

Vereinbarte Zielverantwortung

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Ziel: Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011

Stelle: Einkäufer Investitionen

Person: Bernd Schaffner

Beobachtungsliste

Auf, Ab, Ziel entfernen, Ziel hinzufügen, Speichern, Anzeigedatum ändern, Öffnen, Schließen

VISION.iC

Stelle	Person	51	6	1	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	94,81
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	2	0	0	Halten d. Führungsqualität Entwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	6	0	0	Halten d. Führungsqualität Fertigung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	0	100
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	13	1	0	Halten d. Führungsqualität Logistik auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	95,38
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Investitionsgüter auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Wareendisposition auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Einkaufen Standardartikel auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Lieferantenmanagement auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Standardartikel	Kurt Lange	1	0	0	Halten d. Service Level Inventur auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100

Zustandsprofil

Daten

Chart

#	Messkriterium	Phase I [0-99]	Phase II [100-100]	SG	Gew. %	Wert	Abw. %	EGrad %
1	Lieferantenmanagement	Die Leistungen können nicht entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht werden.	Die Leistungen werden stets entsprechend der mündlichen oder schriftlichen Spezifikation erbracht. Ideen zur Optimierung der Leistungserstellung sind dokumentiert (KVP).		100	100	0	100

SLA

Verb	Objekt	Attribut	SLA vereinbart	Dok...
Bearbeiten	Lieferanten		<input checked="" type="checkbox"/>	

Nr.	Tätigkeit	Spezifikation
1	Bearbeiten Rahmenverträge	
2	Erstellen Preisprognosen	
3	Prüfen Rechnungen	
4	Bearbeiten Warenreklamatio...	
5	Bewerten Lieferanten	
6	Pflegen Beziehungen zu Lief...	

Vernetzung Verlauf Zieldaten Zustandsprofil Kennzahlen Kennzahlen-Überblick

SLA Dokumente

Service Level - Schriftliche Konkretisierung der Zielverantwortung

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

letzter Stand Ziel: Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011 Stelle: Geschäftsführer Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Allgemein: Cockpit anzeigen, Auf, Ab, Down-Ziele
 Daten: Ziel hinzufügen, Ziel entfernen, Speichern, Anzeigedatum ändern
 Ansicht: Öffnen, Schließen

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert	Pl
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	18	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50	
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	41	41	41	
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	0,75	1,5	1,5	
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013		●	51	50	50	
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	94,81	
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100	

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Vernetzung

Diagramm Daten

```

    graph TD
      Root["Plan-Ist-Abw.: 0  
Halten Führungsqualität  
Unternehmensprojekte  
Geschäftsführer"]
      Node1["Plan-Ist-Abw.: -12  
Erhöhen Projekterfolg  
Einführung ERP-Software  
Leiter Verwaltung"]
      Node2["Plan-Ist-Abw.: -38  
Erhöhen Projekterfolg  
Einführung CRM  
Leiter Vertrieb / Marketing"]
      Node3["Plan-Ist-Abw.: 150  
Erhöhen Projekterfolg  
Einführung CAD-Software  
Leiter Entwicklung"]
      Node4["Plan-Ist-Abw.: 12  
Erhöhen Projekterfolg  
Aufbau  
Beschaffungscontrolling  
Einkäufer Investitionen"]
      Node5["Plan-Ist-Abw.: -100  
Erhöhen Teilprojekterfolg  
Einführung BI-Software"]

      Root --- Node1
      Root --- Node2
      Root --- Node3
      Root --- Node4
      Node1 --- Node5
  
```

Vernetzung Verlauf Zieldaten Zustandsprofil

Vernetzung von allen Projektzielen

VISION.IC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Datei Ansicht Fenster ?

letztter Stand Ziel: Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011 Stelle: Einkäufer Investitionen Person: Bernd Schaffner

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Cockpit anzeigen Auf Ab Down-Ziele - Ziel hinzufügen Ziel entfernen Speichern Anzeigedatum ändern Öffnen Schließen

VISION.IC

Stelle	Person	15	8	0	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	0,75	●	1,5	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	51	●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	41	●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	8	0	1	Erhöhen d. Wachstum Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	51	●	77,5	77,5	77,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	94,81
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	0	1	0	Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	17	●	28	28	28
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	1	0	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CAD-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	20	20	20
Leiter Vertrieb / Marketing	Jürgen Brocke	0	0	1	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CRM auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	5	5	5
Leiter Verwaltung	Michael Lutz	0	2	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung ERP-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	7	7	7

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Zustandsprofil

Daten	Zustandsprofil	Phase I [0-25]	Phase II [26-50]	Phase III [51-99]	Phase IV [100-100]	SG	Gew. %
Chart	# Messkriterium	Phase I [0-25]	Phase II [26-50]	Phase III [51-99]	Phase IV [100-100]	SG	Gew. %
	1 Projekt Aufbau Beschaffungscontrolling	Analyse Eine Bearfsanalyse ist durchgeführt.	Konzept Ein Konzept ist erstellt und von der Geschäftsführung genehmigt.	Umsetzung Die Umsetzung ist erfolgt.	Zielzustand Das Konzept ist umgesetzt. Eine Abnahme der internen Kunden ist erfolgt.		100

Vernetzung Verlauf Zieldaten Zustandsprofil

Vereinbarte Projektzielverantwortung

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

letztter Stand Ziel: Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011 Stelle: Einkäufer Investitionen Person: Bernd Schaffner

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Ziel entfernen Öffnen
 Ab Down-Ziele Speichern
 Cockpit anzeigen Ziel hinzufügen Anzeigedatum ändern Schließen
 Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	0,75	●	1,5	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	51	●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	41	●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	8	0	1	Erhöhen d. Wachstum Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	51	●	77,5	77,5	77,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	94,81
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	100	●	100	100	100
Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	0	1	0	Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	17	●	28	28	28
Leiter Entwicklung	Josef Fihn	1	0	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CAD-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	20	20	20
Leiter Vertrieb / Marketing	Jürgen Brocke	0	0	1	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CRM auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	5	5	5
Leiter Verwaltung	Michael Lutz	0	2	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung ERP-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	8	●	7	7	7

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Zieldaten

Feedback	Datum	Plan	Ist	Zuwach...	Status - Feedb...	Prognose	Bemerkung	Gegensteuerungsmaßnahme	Anz. Komm...	An...
Strategien	28.02.2011	17 %	28 %	18	↑ übererfüllt	● gefährdet	Die Analyse abgeschlossen und erste Konzeptüberlegungen sind bereits schriftlich skizziert.	Trotzdem wir 4 Wochen vor dem ursprünglichen Zeitplan sind ist der Projekttermin voraussichtlich nicht einzuhalten, da ich für die nächsten 4 Monate kurzfristig im Projekt ERP-Software mit der kompletten Kapazität über das Tagesgeschäft hinaus eingeplant wurde.		
Maßnahmen										
Aufgaben	31.01.2011	8 %	10 %	10	✓ erreicht	● nach Plan	erste Bedarfsanalysen beim Management über gewünschte Kennzahlen sind durchgeführt.			
Projekte	01.01.2011	0 %	0 %	0	✓ erreicht	● nach Plan				

Filter bearbeiten

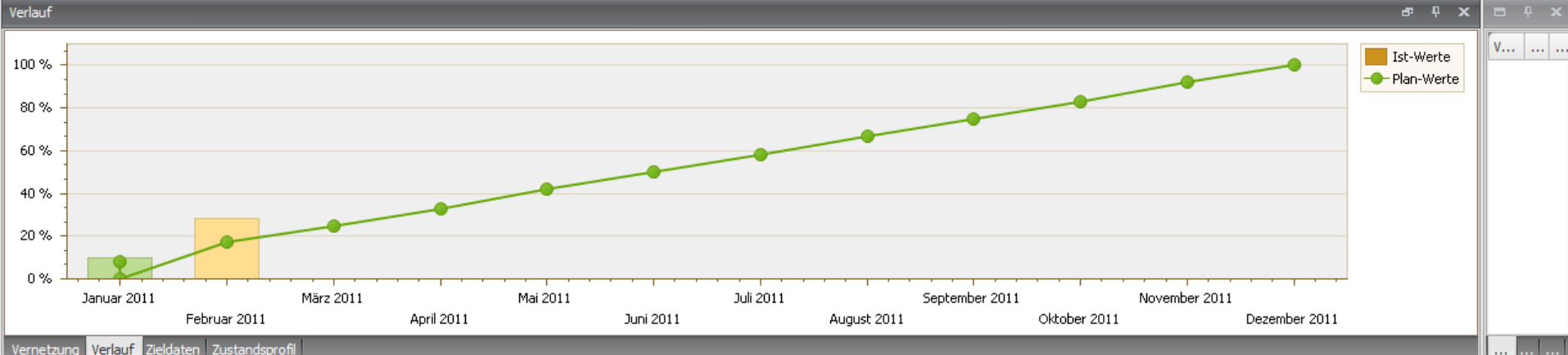
Vernetzung Verlauf Zieldaten Zustandsprofil

Analyse Hintergrundinformationen Projektziel

Beobachtungsliste

Cockpit anzeigen Auf Ab Down-Ziele Ziel hinzufügen Ziel entfernen Speichern Anzeigedatum ändern Öffnen Schließen

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	<div style="width: 20%;"></div>	●	0,75	1,5	1,5
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	<div style="width: 10%;"></div>	●	51	50	50
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	<div style="width: 10%;"></div>	●	41	41	41
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	8	0	1	Erhöhen d. Wachstum Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	<div style="width: 20%;"></div>	●	51	77,5	77,5
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 50%;"></div>	●	100	100	94,81
↳ Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 30%;"></div>	●	100	100	100
↳ Einkäufer Investitionen	Bernd Schaffner	0	1	0	Erhöhen d. Projekterfolg Aufbau Beschaffungscontrolling auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	<div style="width: 20%;"></div>	●	17	28	28
↳ Leiter Entwicklung	Josef Fihn	1	0	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CAD-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	<div style="width: 10%;"></div>	●	8	20	20
↳ Leiter Vertrieb / Marketing	Jürgen Brocke	0	0	1	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung CRM auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	<div style="width: 0%;"></div>	●	8	5	5
↳ Leiter Verwaltung	Michael Lutz	0	2	0	Erhöhen d. Projekterfolg Einführung ERP-Software auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2011	<div style="width: 10%;"></div>	●	8	7	7



Analyse Zielentwicklung Projektziel

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Ziel: Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011

Stelle: Geschäftsführer

Person: Dr. Jürgen Haake

Beobachtungsliste

Auf Down-Ziele - Ziel hinzufügen Ziel entfernen Speichern Öffnen Anzeigedatum ändern Schließen

Cockpit anzeigen Ab Allgemein Daten Ansicht

VISION.iC

Stelle	Person	85	18	3	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert	Pl.
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	18	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	41	41	41	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011		●	0,75	1,5	1,5	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	94,81	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013		●	51	50	50	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011		●	100	100	100	

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Kennzahlen-Überblick

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
7												
8												
9	GEWINN- und VERLUSTRECHNUNG	Vorjahr	Planjahr 1	Planjahr 2	Planjahr 3	Planjahr 4	Planjahr 5	Planjahr 6	Planjahr 7			
10	in Tsd. Euro	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017			
11		Ist-Daten	Plandaten	Plandaten	Plandaten	Plandaten	Plandaten	Plandaten	Plandaten			
12	Umsatzerlöse											
13	sonst. betriebl. Erträge											
14	Materialaufwand											
15	Personalaufwand											
16	sonst. betriebl. Aufwendungen											
17	Abschreibungen auf Sachanlagen											

Gewinn- und Verlustrechnung Bilanz Bewegungsbilanz Freier Cash flow Endwert und Kapitalkosten DCF-Ermittl

SLA Kennzahlen-Überblick Kennzahlen

Import von Kennzahlen aus operativen Systemen

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

letzter Stand Ziel: Halten d. Führungsqualität Prozesseffizienz Neukundengewinnung auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.11 Stelle: Leiter Vertrieb / Marketing Person: Jürgen Brocke

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Ziel entfernen
Ab Down-Ziele
Cockpit anzeigen
Ziel hinzufügen
Speichern
Anzeigedatum ändern
Öffnen
Schließen

VISION.iC

Stelle	Person	Grün	Gelb	Rot	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	18	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren		●	50	50	50
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	41	41	41
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	■	●	0,75	1,5	1,5
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	■	●	51	50	50
Leiter Fertigung	Robert Baumeister	1	0	0	Halten d. Führungsqualität Prozesseffizienz Auftragsabwicklung auf 100 %-Spezifikation bis zum...	■	●	100	100	0
Leiter Vertrieb / Marketing	Jürgen Brocke	0	1	0	Halten d. Führungsqualität Prozesseffizienz Neukundengewinnung auf 100 %-Spezifikation bis z...	■	●	100	100	0
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	94,81
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	2	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensziele auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	■	●	100	100	100

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Process

Name Bereich
Neukundengewinn... Vertriebsprozess

```

graph LR
    A[Vorbereiten Gespräch] --> B[Analysieren Verkaufsansatzpunkte]
    B --> C[Durchführen Erstgespräch]
    C --> D{Feststellen Kaufinteresse}
    D -- Ja --> E[Erstellen Angebot]
    D -- Nein --> F[Kein Interesse]
    F --> E
    E --> G[Betreuen Kunde]
  
```

SLA Process Kennzahlen

Dynamische Integration der Prozesse aus Vision.iC Process

VISION.iC Cockpit - Mandant: Demo Super Bike AG 11 - GJ: 2011 - Stelle: Geschäftsführer - Person: Dr. Jürgen Haake

Datei Ansicht Fenster ?

← letzter Stand → Ziel: Erhöhen d. Kompetenz von 50 auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011 Stelle: Leiter Logistik Person: Klaus Wallrich

Beobachtungsliste

Beobachtungsliste

Auf Down-Ziele Ab Cockpit anzeigen Ziel hinzufügen Ziel entfernen Speichern Anzeigedatum ändern Öffnen Schließen

VISION.iC

Stelle	Person	●	●	●	Zieltitel	Status %	Prognose	Plan-Wert ...	Ist-Wert akt.	Teamwert	Pl
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	51	6	1	Halten d. Führungsqualität Demo Super Bike AG auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 100%;"></div>	●	100	100	94,81	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	15	8	0	Erhöhen d. EBIT Demo Super Bike AG auf 4 Mio. € bis zum 31.12.2011	<div style="width: 33%;"></div>	●	0,75	1,5	1,5	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	1	0	Erhöhen d. Prozesseffizienz Demo Super Bike AG von 50 auf 100 %-Potenzial bis zum 31.12.2013	<div style="width: 100%;"></div>	●	51	50	50	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	1	0	0	Erhöhen d. Unternehmenswert Demo Super Bike AG von 40 auf 48 Mio. € bis zum 31.12.2011	<div style="width: 25%;"></div>	●	41	41	41	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	2	3	1	Halten d. Führungsqualität Unternehmensprojekte auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 66%;"></div>	●	100	100	100	
Geschäftsführer	Dr. Jürgen Haake	85	18	3	Vision: Wir begeistern Menschen vom Fahrradfahren	<div style="width: 100%;"></div>	●	50	50	50	
Leiter Logistik	Klaus Wallrich	0	0	0	Erhöhen d. Kompetenz von 50 auf 100 %-Spezifikation bis zum 31.12.2011	<div style="width: 0%;"></div>		0		0	

Beobachtungsliste Ideen Optionen Drucken

Zustandsprofil

Daten Zustandsprofil

Chart

#	Messkriterium	Phase I [0-100]	SG	Gew. %
1	Kompetenz	Die Kompetenzen sind entsprechend der schriftlichen Spezifikation verfügbar.		100

100,...

Verb	Objekt	Attribut	SLA vereinbart	Dokumente
beherrschen	Führungskompetenz		<input type="checkbox"/>	
Nr.	Tätigkeit	Spezifikation		
		Level I: Ich kenne Gesprächstechniken, wie ich die Standpunkte meiner Mitarbeiter analysieren und Gesprächsstrategien daraus ableiten kann.		
		Level II: Ich bin in der Lage, bei Zielvereinbarungsgesprächen mit Mitarbeitern die Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft einzuschätzen und auf dieser Basis eine angemessene und machbare Zielvereinbarung abzuschließen. Ich bin in der Lage, Konsens herzustellen und Bedenken des Mitarbeiters auszuräumen.		
6	führen Zielvereinbarungsgespräche	Level III: Ich bin in der Lage, Zielvereinbarungsgespräche souverän zu führen und mit den Mitarbeitern in kalkulierter Zeit Zielvereinbarungen abzuschließen.		
		Level IV: Ich kenne die Vorlieben meiner Mitarbeiter, ihre Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft. Ich bin in der Lage, Zielvereinbarungen abzuschließen, die sowohl der persönlichen Entwicklungsvorstellung der Mitarbeiter als auch der Unternehmensentwicklung dienen.		

Vernetzung Verlauf Zieldaten Zustandsprofil SLA Kennzahlen-Überblick Kennzahlen

Integration der Kompetenzentwicklung

VISION.iC[®]

DIE COCKPIT-LÖSUNG

Führungsunterstützung
für die Geschäftsführung
und alle Führungskräfte.

NUTZEN		ZUSATZNUTZEN	
Klarheit der Zielverantwortung für jeden Mitarbeiter im Unternehmen	✓	Dokumentierte Ziele und Tätigkeiten zur Qualitätssicherung	✓
Strategie im Tagesgeschäft operationalisiert	✓	Organisationshandbuch „on the fly“	✓
Aufgaben- und Zielklarheit	✓	Höhere Attraktivität für neue Mitarbeiter	✓
Ideen fließen laufend ein (KVP)	✓	Einfachere Einarbeitung neuer Mitarbeiter	✓
Zielorientierte Kommunikation (Feedback)	✓	Sehen, wo die kreativen Köpfe sitzen	✓
Jederzeit Überblick über kritische Prozesse	✓	Entwicklungsoffenes System	✓
Voraus steuern statt nachher regeln	✓	Wissenstransfer auf Partner/Kollegen	✓
Standardisierte Prozesse	✓	Integriertes Projektmanagement	✓
Doppelarbeit ist reduziert	✓	Systematische Personalentwicklung	✓
...		...	

TRAININGSPROJEKT

ROLL-OUT 100 PERSONEN

	TAG 1	TAG 2	TAG 3	TAG 4	TAG 5	TAG 6	TAG 7	TAG 8	TAG 9
TRAINING	Organisation	Ziele	Kick-Off Führungskräfte	Aufgaben Team 3	Kick-Off Mitarbeiter	Kick-Off Mitarbeiter	Prüfen Änderungen	Feedback-Schulung	Cockpit Grundsätze
	Ziele		Aufgaben Team 1	Aufgaben Team 4			Aufgaben Team 5		
			Aufgaben Team 2	Aufgaben Team 6	Kick-Off Mitarbeiter	Kick-Off Mitarbeiter	Feedback-Schulung		Cockpit-Schulung Top-Führungskräfte
EIGENLEISTUNG	Organisation Fortsetzung			Aufgaben Weitere Teams		Einarbeiten Änderungen	Feedback-Schulung Weitere Personen		

TRAININGSPROJEKT

ROLL-OUT 200 PERSONEN

	TAG 1	TAG 2	TAG 3	TAG 4	TAG 5	TAG 6	TAG 7	TAG 8	TAG 9
TRAINING	Organisation	Ziele	Kick-Off Führungskräfte	Aufgaben Team 3	Kick-Off Mitarbeiter	Kick-Off Mitarbeiter	Prüfen Änderungen	Feedback-Schulung	Cockpit Grundsätze
	Ziele		Aufgaben Team 1	Aufgaben Team 4			Aufgaben Team 5		
EIGENLEISTUNG	Organisation Fortsetzung	Ziele Fortsetzung	Aufgaben Team 2	Aufgaben Team 6	Kick-Off Mitarbeiter	Kick-Off Mitarbeiter Weitere Personen	Feedback-Schulung Weitere Personen	Feedback-Schulung Weitere Personen	Cockpit-Schulung Führungskräfte
				Aufgaben Weitere Teams		Einarbeiten Änderungen			