

Aufgabe 11

Abteilung	Zielvorgabe	Zielerreichung	Motivation	Zielkontrolle
Beschaffung	<ul style="list-style-type: none"> Lagerkosten -4% bestellfixe Kosten -8% 	<ul style="list-style-type: none"> Eigenkapitalrentabilität steigt Umsatz keine Auswirkung Fluktuation keine Auswirkung 	<ul style="list-style-type: none"> Keine zusätzliche Motivation 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Möglich
Produktion	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilitätssteigerung 	<ul style="list-style-type: none"> Kostensteigerung Keine Zielerreichung 	<ul style="list-style-type: none"> Extrinsische Motivation durch Entlohnung 	<ul style="list-style-type: none"> Kontrolle der Kosten, des Outputs und des Ausschusses Nicht Unternehmensziele
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> 10% Umsatzsteigerung Marktanteilssteigerung 	<ul style="list-style-type: none"> Umsatzsteigerung erreicht 	<ul style="list-style-type: none"> Extrinsische Motivation durch Prämie 	<ul style="list-style-type: none"> Kontrolle des Umsatzes erfolgt
Verwaltung	<ul style="list-style-type: none"> Allg. Unternehmensziele 	<ul style="list-style-type: none"> Nicht Möglich 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Motivation 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Kontrolle Möglich

Fehler

- Beschaffungsbereich
 - Zielvorgaben stimmen nur zum Teil mit den Unternehmenszielen überein
 - Keine Motivation
 - Keine Zielkontrolle
 - Nur Zielvorgaben, keine Vielvereinbarung
- Produktionsbereich
 - Falsche Zielsetzung
 - Aufbau von Druck statt Motivation
 - Qualität verschlechtert sich durch den extremen Druck
- Vertriebsbereich
 - Motivation von extrinsisch nach intrinsisch verändern
- Verwaltung
 - Keine Zielvereinbarung, Motivation und Zielkontrolle