

Ziele			Plan				Durchführung											
Ziel	Notw. Bedingungen		Begründung (Hindernisse)	Verpflichtungen				J	F	M	A	M	J	J	O	N	D	
	Fokus	Ergebnis		Ergebnisse	Verantw.	Fällig	Budget											
120 M in 2008	1. Durchbruch bei Key Accounts	T-Volumen 200 M	Account Blockaden sind unbekannt	ACA für alle Key Accounts abgeschlossen	FB	Juli												
			Chancenkarten nicht mit Account abgestimmt	Chancenkarten sind bei den AccTreffen abgestimmt	KS	Feb												
		>50% Erfolgsrate in T-Projekten	Abschluss - Management schwach	Alle Projekte >10M haben geführte Abschlusspläne	KS	Jan												
				W/L Überprüfung bei allen Projekten >10M	AF	März												
	2. Starkes Wachstum im "base business"	C-Reach > 65%	C-Reach nicht bekannt	C-reach bei monatlichen Management Treffen überprüft	NE	Jan	125 k CRM											
				Verantwortung unbestimmt	Verantwortliche sind bestimmt	BR	Jan											
		>10% CR	Verantwortung und Ziel unbestimmt	CR bei monatlichen Management Treffen überprüft	DL	Jan	50 k CRM											
				Verbesserungsplan nicht definiert, nicht abgestimmt	verb. Plan bei monatlichen Management Treffen überprüft	DL	Jan											
	3. Rasche Produktentwicklung	< 6 Monate für neue Produkte	Ziel ist nicht Teil der Unternehmens-Standards	PD Zyklusziel von 6M wird als "top 10 Ziel" kommuniziert	BR	Jan												
				Keine Projektmethodik in Verwendung	Projektfortschritt wird wöchentlich überprüft (Freitag nachmittag)	BR	März	200k Berater										