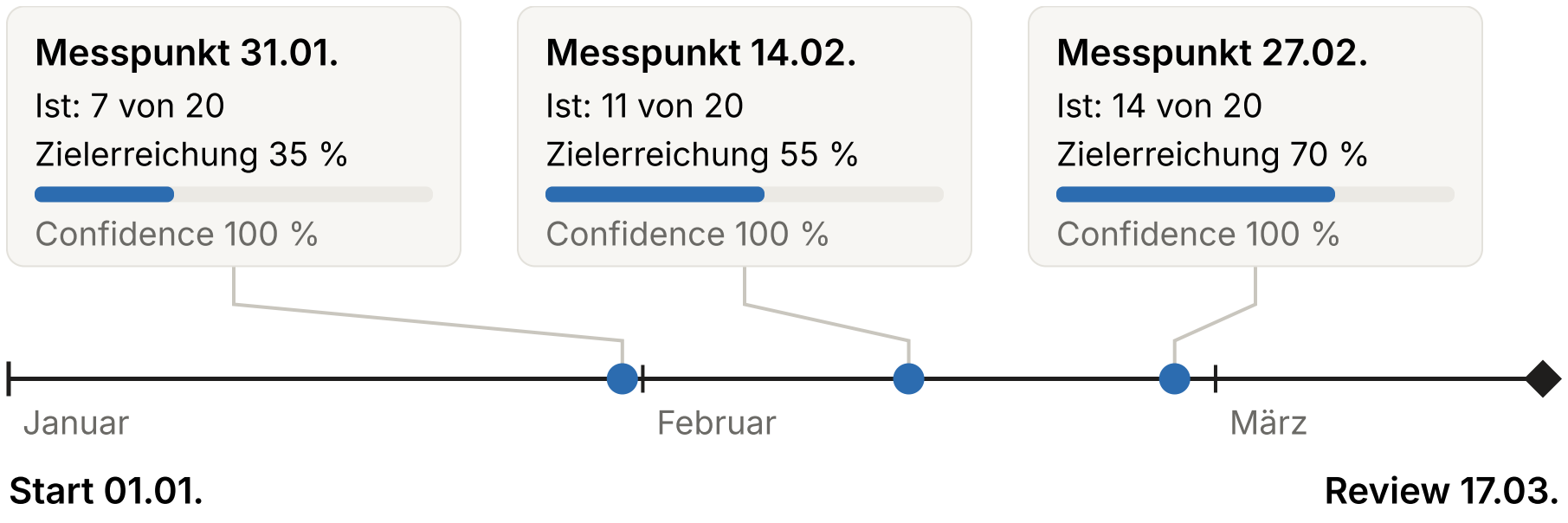
Von der Stossrichtung zum Messpunkt

Das Jahresziel verbindet die Strategie mit dem Quartal: Es sagt, was bis Ende Jahr erreicht sein muss. Die Objectives zahlen darauf ein.

Stossrichtung mehrere je Strategie	SR 02 Neue Regionen
↓	
Jahresziel 1 je Stossrichtung und Jahr	Bis Ende 2027 zusätzlicher Umsatz in den neuen Regionen von 10 % des Jahresumsatzes.
↓	
Objective 1–3 je Stossrichtung und Zyklus	O1: Wir gewinnen die ersten Aufträge in den neuen Regionen.
↓	
Key Result 1–3 je Objective	KR1: Offerten in priorisierten neuen Regionen abgegeben (0 → 20)
↓	
Messpunkt 1–3 je Key Result im Zyklus	Ist-Wert und Confidence, z. B. Ende Monat

ZEITACHSE · ZYKLUS Q1 · BEISPIEL SR 02 KR1



Das Ergebnis auf einen Blick

17 Key Results aus 8 Stossrichtungen, gemessen am letzten Messpunkt.

Ø Zielerreichung

61 %

aller Key Results, letzter Messpunkt

Ø Confidence

76 %

Zuversicht, das Ziel bis 17.03. zu erreichen

Auf Kurs

10

Key Results, Confidence ab 70 %

Gefährdet

2

Confidence 40–69 %

Kritisch

3

Confidence unter 40 %

Ohne Messpunkt

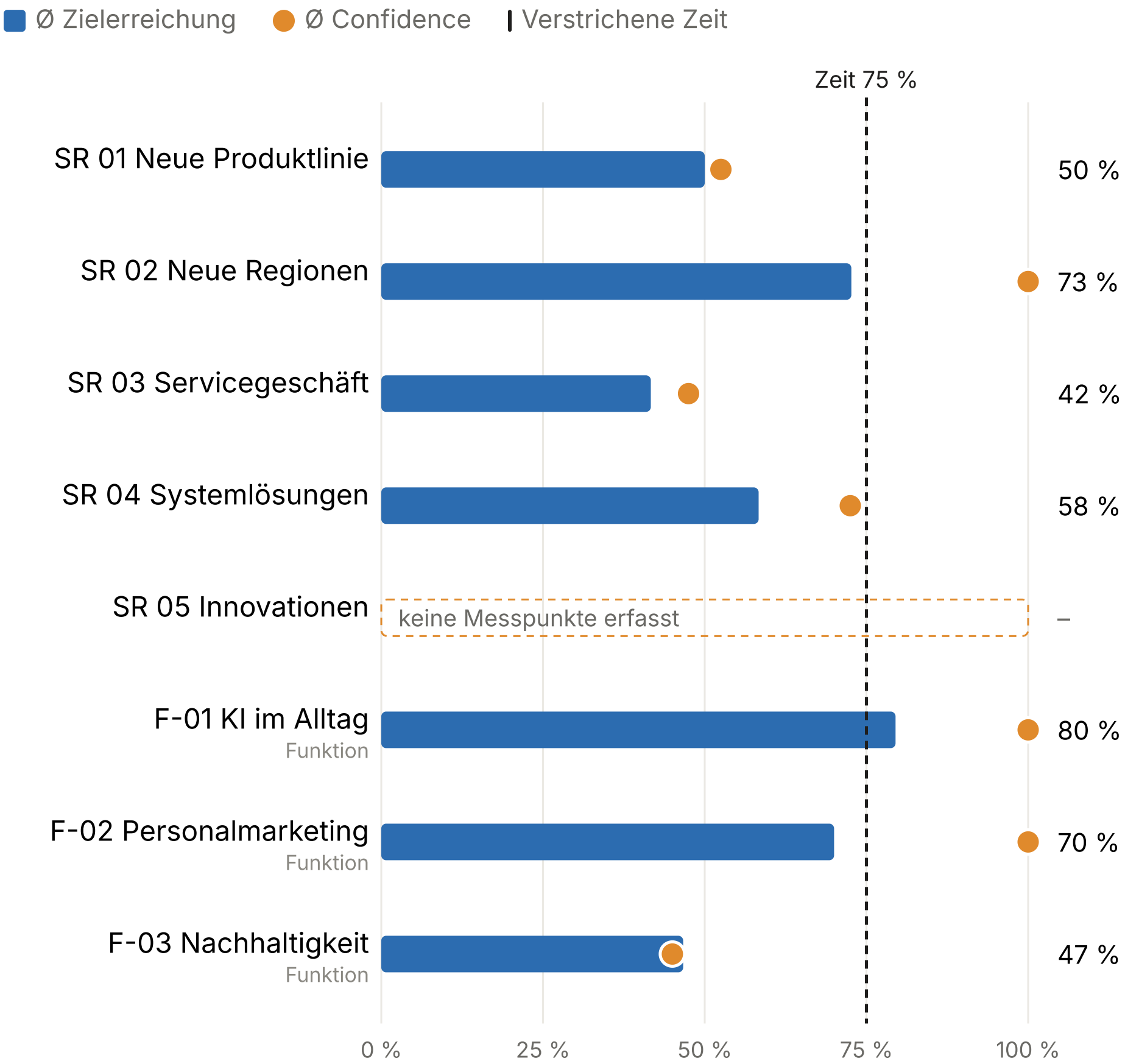
2

Key Results ohne Messung im Zyklus

> **10** von **17** Key Results sind auf Kurs, **3** kritisch, **2** noch ohne Messpunkt. Die Zielerreichung liegt im Mittel bei **61 %**, bei **75 %** verstrichener Zeit im Zyklus.

Wo liegen wir hinter dem Zeitplan?

Mittel der Key Results je Stossrichtung. Liegt der Balken links der Linie, ist die Stossrichtung hinter dem Zeitplan.



Gleiche Zeit, anderer Stand

Zwei Stossrichtungen aus dem Bericht, gegliedert nach Jahresziel, Objective und Key Result.

KEY RESULT	ZIELERREICHUNG	CONFIDENCE	STATUS
SR 02 · Neue Regionen **Jahresziel 2027:** Bis Ende 2027 zusätzlicher Umsatz in den neuen Regionen von 10 % des Jahresumsatzes. **O1:** Wir gewinnen die ersten Aufträge in den neuen Regionen.			
KR1 Offerten in priorisierten neuen Regionen abgegeben 0 → 20 · Ist 14	70 %	100 %	auf Kurs
KR2 Auftragseingang aus neuen Regionen 0 CHF → 250’000 CHF · Ist 120’000 CHF	48 %	100 %	auf Kurs
KR3 Standorte mit mindestens einer Offerte in einer neuen Region 0 → 5 · Ist 5	100 %	100 %	auf Kurs
SR 03 · Servicegeschäft **Jahresziel 2027:** Bis Ende 2027 erzielt das Servicegeschäft rund 3,5 Mio. CHF Umsatz. **O1:** Das Servicegeschäft fasst bei den Bestandskunden Fuss.			
KR1 Serviceanfragen von Bestandskunden 0 → 12 · Ist 6	50 %	60 %	gefährdet
KR2 Offerten für Serviceverträge 0 → 6 · Ist 2	33 %	35 %	kritisch

Was wir aus dem Zyklus mitnehmen

Nicht die Zahlen, sondern die Zusammenarbeit und die Methode. Was wir vereinbaren, geht als Notiz an die Objectives des nächsten Zyklus.

Was läuft gut

- Die Messpunkte strukturieren die Wochenrunde: Wir reden über Zahlen statt über Eindrücke.
- F-01 Der KI-Pilot in der Verwaltung spart schneller Zeit als erwartet; die Nutzung wächst von selbst.
- SR 02 Regionen und Zuständigkeiten sind geklärt: keine doppelten Offerten mehr zwischen den Standorten.
- Die Verantwortlichen pflegen ihre Key Results selbst in der App.

Was machen wir anders

- SR 05 Ohne Messpunkte keine Steuerung: Die Stossrichtung braucht zuerst eine Beschreibung und feste Messtermine.
- SR 03 Das KR zu Serviceverträgen hängt am Markt; ergänzen um ein KR zur eigenen Aktivität (Anfragen nachfassen).
- SR 01 Vertriebspartner brauchen länger als ein Quartal: KR auf geführte Gespräche statt unterschriebene Verträge.
- Die Confidence wird ohne Begründung geschätzt: Bei jedem Messpunkt einen Satz in die Notiz.

Vereinbart für den nächsten Zyklus

- Messpunkte als Serientermin Ende Monat, dazu einer eine Woche vor dem Review.
- SR 05 Die Stossrichtung wird bis 31.03. beschrieben; erstes OKR-Set ab dem nächsten Zyklus.
- Format Text nur, wo keine Zahl möglich ist.
- Im Review je Stossrichtung 5 Minuten, Schwerpunkt auf gefährdeten und kritischen KR.