

Zielvereinbarungen und Prämien **effizient, komfortabel, sicher und papierlos** managen



Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM
Die Software für das Management
von Zielvereinbarungen





SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM

Zielvereinbarungen und Prämienermittlung

Die Steuerung über Zielvereinbarungen ist eines der effektivsten Führungsinstrumente und mittlerweile in Unternehmen und Behörden aller Größen und Branchen verbreitet.

Allerdings ist das Handling der Zielvereinbarungsprozesse und der Prämienermittlung bei größeren Personalkörpern inhaltlich so anspruchsvoll wie in der Verwaltung aufwändig.

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM ergänzt bestehende Personalwirtschaftssysteme und bietet eine wirksame Unterstützung der Dokumentation, Auswertung und Abrechnung von Zielvereinbarungen.

Als konfigurierbare Standardsoftware, die sich auf die Bedürfnisse verschiedener Organisationen und Verfahrensweisen anpassen lässt, bietet das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM ein Höchstmaß an Flexibilität. Einfache Benutzung durch die Mitarbeiter und die Möglichkeit vollständig papierloser Bearbeitung sowie ein umfassender Datenschutz zeichnen das System aus.

Als Client-Server oder browserbasiertes System ist es an jedem Arbeitsplatz verfügbar.

Zur Berechnung der individuellen Prämien wird jedes System kundenspezifisch konfiguriert. Diese individuelle Anpassung garantiert unseren Kunden eine schnelle und absolut zuverlässige Prämienermittlung.

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM ist

- effizient: Eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands um bis zu 90 Prozent ist möglich.
- effektiv: Aussagekräftige Auswertungen erlauben eine schnelle Beurteilung und Steuerung von Leistungsergebnissen.
- sicher: Die Sperrung der Zielvereinbarungen nach elektronischer Unterschrift durch die Mitarbeiter und benutzerspezifische Zugriffsprofile garantieren einen optimalen Datenschutz.



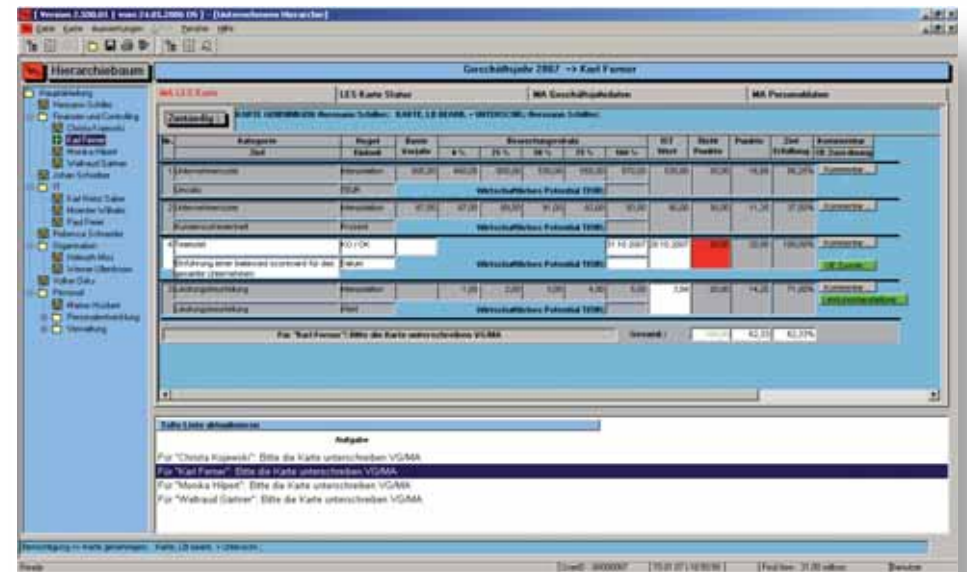
SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Zielvereinbarungen schließen

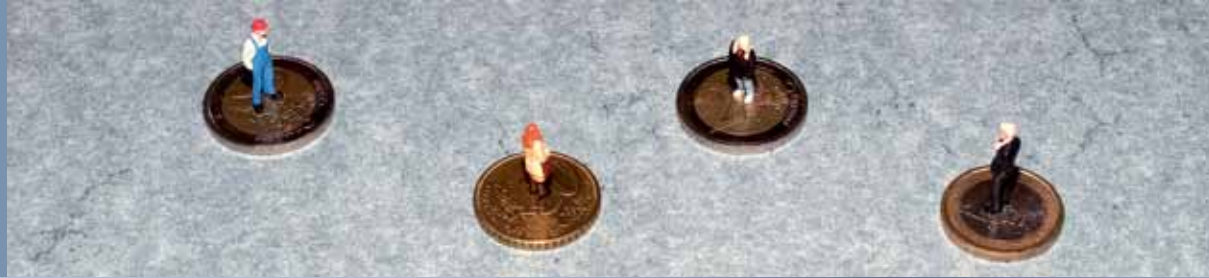
Die Anwendung des SCORECARD MANAGEMENT SYSTEMS durch die Mitarbeiter ist denkbar einfach. Über eine einzige Benutzeroberfläche können die vereinbarten Ziele während oder nach dem Mitarbeitergespräch in die Zielkarte eingetragen und unterschrieben werden.

Über den links angeordneten Hierarchiebaum, der die Organisation des Unternehmens oder der Behörde abbildet, wird per Mausklick die Zielkarte eines Mitarbeiters aufgerufen. Eine To Do-Liste zeigt die erforderlichen Arbeitsschritte und ruft per Mausklick die Zielkarte auf.

In die Zielkarte werden die zu vereinbarenden Ziele eingetragen. Dies kann als Bewertung in einem Notensystem oder als konkret messbarer Wert geschehen. Die Ziele lassen sich dabei selbstverständlich gewichten.

Ziele, die für ganze Abteilungen oder das Unternehmen relevant sind, müssen nur einmal eingetragen werden. Danach sind diese Ziele per Mausklick auf alle Mitarbeiter schnell und zuverlässig übertragbar.





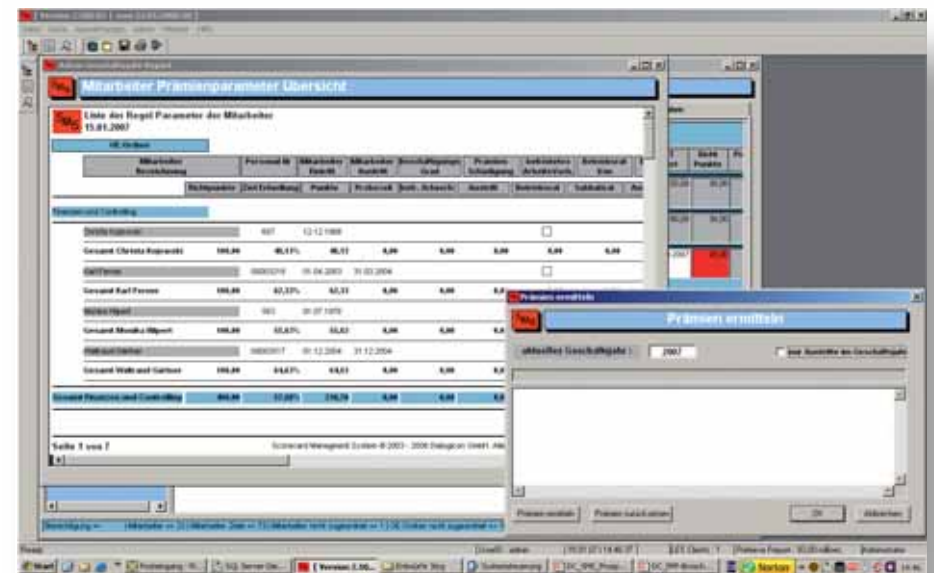
SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Prämien berechnen

Die Berechnung von Leistungsprämien anhand der erreichten Ziele ist ein hochkomplexer Vorgang, der vom SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM umfassend unterstützt wird.

Jede Betriebs- und Dienstvereinbarung regelt beispielsweise die Auswirkungen von Ausfallzeiten, Altersteilzeit oder Probezeiten von Mitarbeitern auf die Prämie am Ende des Jahres.

Ebenso sind die Ausschüttungsmodelle unterschiedlich. Hängt in einem Unternehmen die Prämie vom Gehalt der Mitarbeiter ab, können es in anderen Unternehmen Funktionsgruppen oder Budgets sein.

All diese Regeln werden bei Auslieferung des SCORECARD MANAGEMENT SYSTEMS kundenspezifisch implementiert. Die Prämieberechnung auf Knopfdruck wird damit möglich.





SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM

Ergonomie und Funktionalität

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM bietet ein Höchstmaß an Ergonomie. Alle Kernprozesse, wie das Einrichten eines neuen Geschäftsjahrs, das Erstellen einer Zielkarte und die Prämienberechnung am Ende des Jahres werden mit jeweils nur einer einzigen Benutzermaske abschließend erledigt.

Damit ist die komplette Administration der Vorgänge in der Personalabteilung möglich. Nach Windows-Standards programmierte Benutzeroberflächen reduzieren die Einarbeitungszeit und erlauben eine Installation und Inbetriebnahme des Systems in wenigen Tagen.

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM nutzt alle vorhandenen Daten eines Unternehmens und übernimmt allein die Aufgaben, die nicht von bereits vorhandenen Systemen erledigt werden können. Deshalb ist es mit allen gängigen Personalwirtschaftssystemen kompatibel.

Alle bereits in den Personalwirtschaftssystemen vorhandenen Daten der Mitarbeiter, die für eine Prämienberechnung relevant sind, werden über Schnittstellen importiert und ständig aktualisiert.

Die individuell berechneten Prämien werden an das für die Gehaltszahlung relevante System mit allen erforderlichen Daten exportiert.

Von der Formulierung eines Ziels bis zur detaillierten Auswertung der Leistungsergebnisse vereinfacht das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM die Steuerung aller Prozesse bei der Anwendung einer leistungsorientierten Bezahlung.

Von Bibliotheken mit Zielvorschlägen, die Führungskräfte in den Mitarbeitergesprächen nutzen können, bis zur gezielten Auswertung des Bewertungsverhaltens in Leistungsbeurteilungen: das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM unterstützt alle Schritte: schnell, zuverlässig und praxiserprobt.

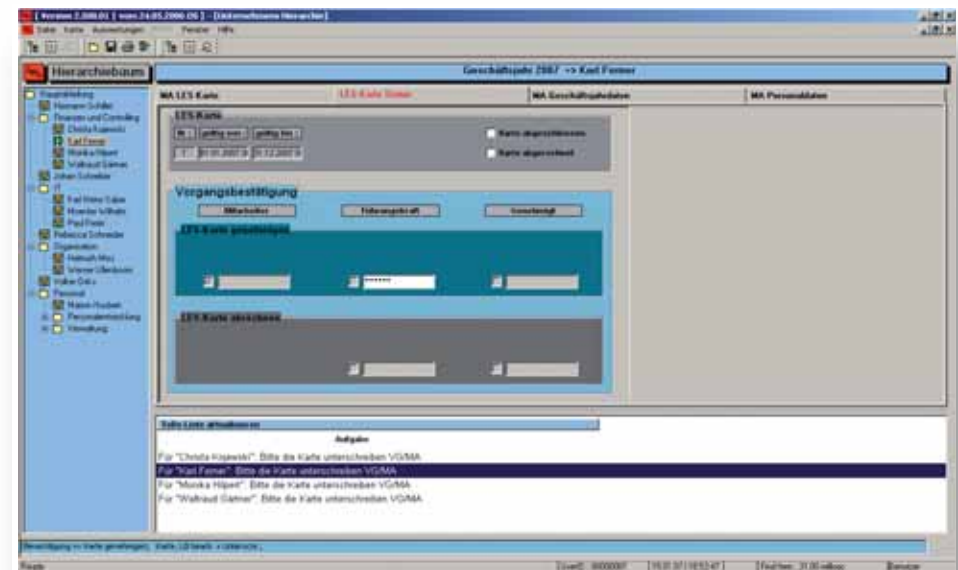


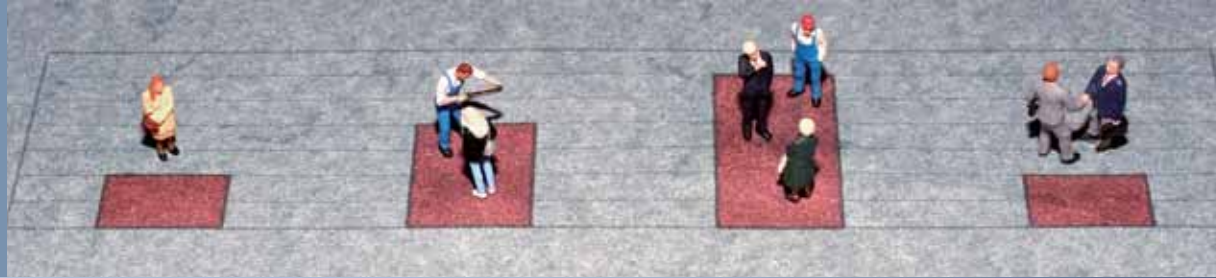
SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Datenschutz und Datensicherheit

Bei hunderten oder tausenden von Mitarbeitern ist eine manuelle oder in ungesicherten Systemen erfasste Zielvereinbarung extrem fehleranfällig. Bei 200 Mitarbeitern sind bereits bis zu 100.000 Parameter zu berücksichtigen, deren Kombinationsmöglichkeiten in die Milliarden gehen. Am Ende des Jahres können Unregelmäßigkeiten oder Fehler in der Vereinbarung dazu beitragen, die Akzeptanz leistungsorientierter Vergütung zu diskreditieren.

Deshalb hat das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM eine Funktion, die genau dies verhindert. Nach Formulierung der Zielvereinbarungen unterschreiben Führungskraft und Mitarbeiter mit ihrem Passwort direkt im System. Die Unterschrift des Mitarbeiters fixiert die Vereinbarung und sperrt einen Zugriff für alle weiteren Änderungen.

Die Benutzerverwaltung des Systems garantiert zudem den erforderlichen Datenschutz: Zugang besteht nur zu den Daten, für die eine Führungskraft Unterschriftsberechtigung hat.



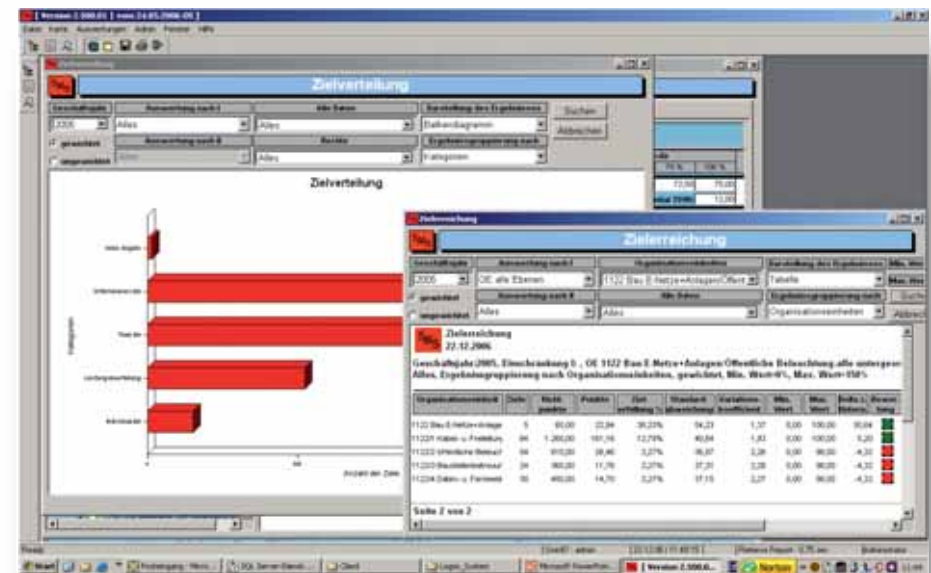


SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Analyse der Zielerreichung

Damit Zielvereinbarungen Lenkungswirkungen entfalten können, dürfen sie nicht zu einem Ersatz des Weihnachtsgeldes werden. Mit Zielen steuern heißt, dass Ziele realistisch und erreichbar, aber auch so anspruchsvoll sind, dass zur vollen Erreichung aller Ziele überdurchschnittliche Leistungen erwartet werden können.

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM bietet hierfür einen Analyser, der eine fundierte Analyse der Zielerreichung, des Bewertungsverhaltens von Führungskräften und Vergleiche von Organisationen erlaubt. Grafisch und tabellarisch stehen die Auswertungen übersichtlich und auf Knopfdruck zur Verfügung.

Damit ist der Analyser ein unentbehrliches Instrument für die Beurteilung der Leistungsergebnisse eines Jahres.





SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Integration von Leistungsbeurteilungen

Viele unserer Kunden benötigen ein Softwaresystem für das Management von Zielvereinbarungen, das neben konkret messbaren Zielen auch die Integration von Leistungsbeurteilungen ermöglicht. Erst in der Kombination aus Zielerreichung und Beurteilungsergebnis berechnet sich die Prämie am Ende des Jahres.

Im SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM können kundenspezifische oder sogar funktionsgruppenspezifische Bewertungsformulare hinterlegt werden. Über die Gewichtung der Beurteilung und der Ziele ist der jeweilige Ergebnisbeitrag für die Prämie individuell steuerbar.

Kategorie	Ziel	Trend	Basis	Erreichte	Bewertungsskala	90 %	80 %	70 %	60 %	50 %	40 %	30 %	20 %	10 %	0 %
Arbeitsleistung
Führungskompetenz
Gesamtwert															
3.84															

Mitarbeiter	Note	Bewertung
Arbeitsleistung	4,50	
Fach-Methodenkompetenz	4,11	
Sozialkompetenz	3,90	
Kommunikation	4,00	
Führungskompetenz	3,25	Für das nächste Jahr wird eine Schulung vereinbart
Gesamtwert	3,84	

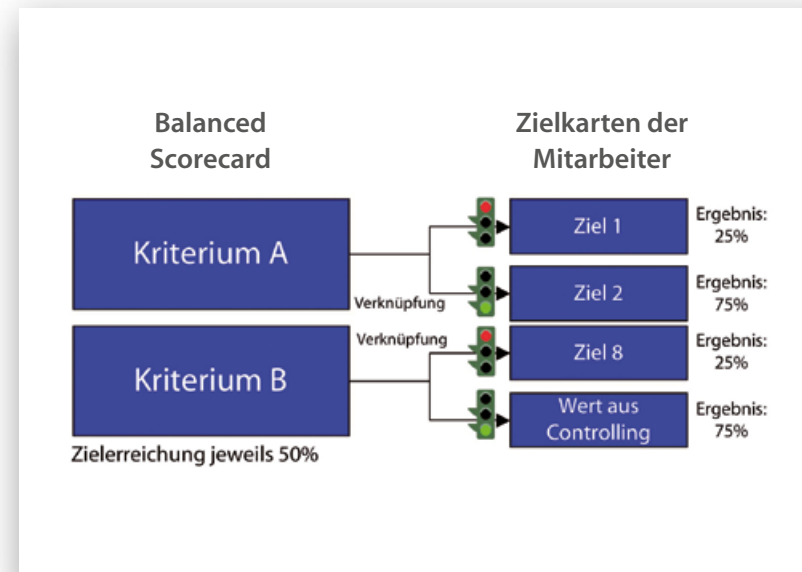


SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM Verknüpfung mit strategischen Zielen

Das SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM kann mit einem Zusatzmodul ausgestattet werden, das zusätzlich die Dokumentation strategischer Ziele nach der Balanced Scorecard-Systematik erlaubt und eine Verknüpfung einzelner Ziele der Mitarbeiter mit einem strategischen Ziel ermöglicht.

Die Verbindung strategischer Ziele mit den Zielvereinbarungen einzelner Mitarbeiter oder Teams ist ein entscheidender Schritt, um Strategien zu kommunizieren und auf den Aufgabenbereich von Teams und Mitarbeitern zu übertragen.

Mit dem SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM gelingt diese Übertragung strategischer Ziele in die konkrete Vermittlung von Leistungserwartungen an jeden einzelnen Mitarbeiter. Und damit gelingt auch die Umsetzung strategischer Ziele in das unternehmerische Handeln.





SCORECARD MANAGEMENT SYSTEM

Kontakt

Sie möchten in Ihrem Unternehmen die Führung mit Zielen einführen?

Sie haben bereits eine leistungsorientierte Bezahlung eingeführt, benötigen jetzt aber ein System zur Verwaltung und Auswertung?

Sie möchten, dass sich Ihre strategischen Ziele auch in konkreten Leistungsvorgaben und Zielen der Mitarbeiter widerspiegeln?

Sie wollen die Steuerungs-fähigkeit Ihrer Zielvereinbarungen erhöhen?

DANN SIND SIE BEI UNS RICHTIG.

DIALOGICON bietet Ihnen:

- Unterstützung bei der Entwicklung und Einführung leistungsorientierter Bezahlung und der Führung mit Zielen.
- Hilfe bei der Erstellung einer Betriebs- und Dienstvereinbarung.
- Implementation des schlüsselfertigen und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten SCORECARD MANAGEMENT SYSTEMS.

Diskutieren Sie Ihre Vorhaben mit uns und lassen Sie sich dabei helfen, Ihre Ideen in wirkungsvolle Lösungen zu verwandeln.

Unser kompetentes Team aus Fachberatern und Softwareentwicklern erreichen Sie in Hamburg und Duisburg:

dialogicon GmbH
Bernstorffstraße 118
22767 Hamburg
Tel.: 040 / 43 21 46 – 0
Fax: 040 / 43 21 46 -21

Hansastraße 1-3
47058 Duisburg
Tel.: 0203 / 31 74 84 - 0
Fax : 0203 / 28 14 99 – 50
www.dialogicon.de
info@dialogicon.de

