

Unternehmensstrategie: Unternehmenspolitik

Episode 1:

Strategische Ebene der Unternehmenspolitik: Ziele

Prof. Dr. Andreas Remer
Universität Bayreuth

Übersicht der Lerneinheit

Episode 1:

Strategische Ebene der Unternehmenspolitik: Ziele

Episode 2:

Operative Ebene der Unternehmenspolitik: Verteilungspolitik

Episode 3:

Interview

Lernziele der Episode

Lernziel 1:

Sie kennen die Funktion von Unternehmenszielen als oberste Handlungsnormen.

Lernziel 2:

Sie können die Zielparameter zur Justierung der Unternehmenspolitik einsetzen.

Lernziel 3:

Sie können ein Zielsystem beschreiben.

Gliederung dieser Episode

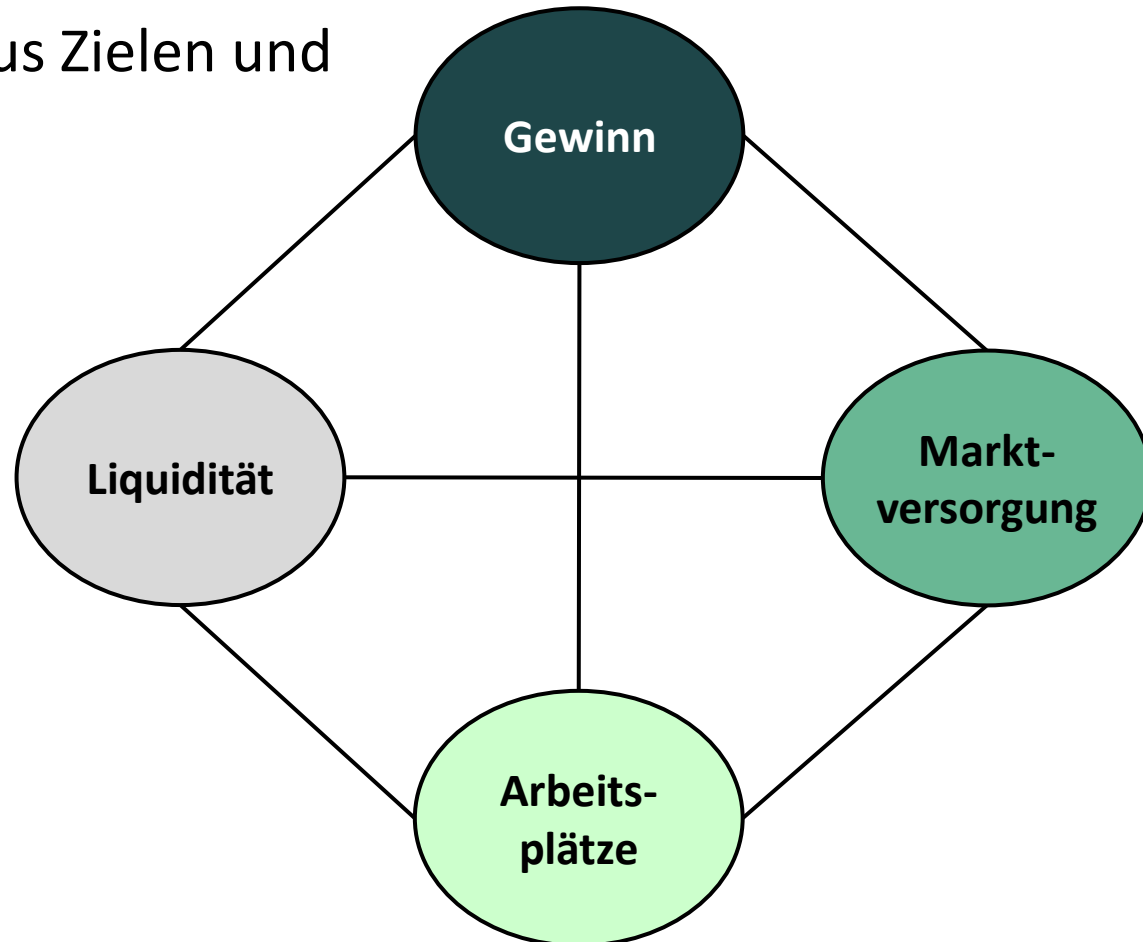
- Ziele als oberste Handlungsnormen
- Zielparameter
- Zielsystem

Ziele als oberste Handlungsnorm

- Ziele geben die Handlungsrichtung vor.
- Ziele setzen Wertvorstellungen voraus.
- Ziele entfalten ihre normative Kraft erst durch Wirklichkeitsbezug.
- Zweckmäßigkeit ist ein mögliches Kriterium für gute Zielpolitik.

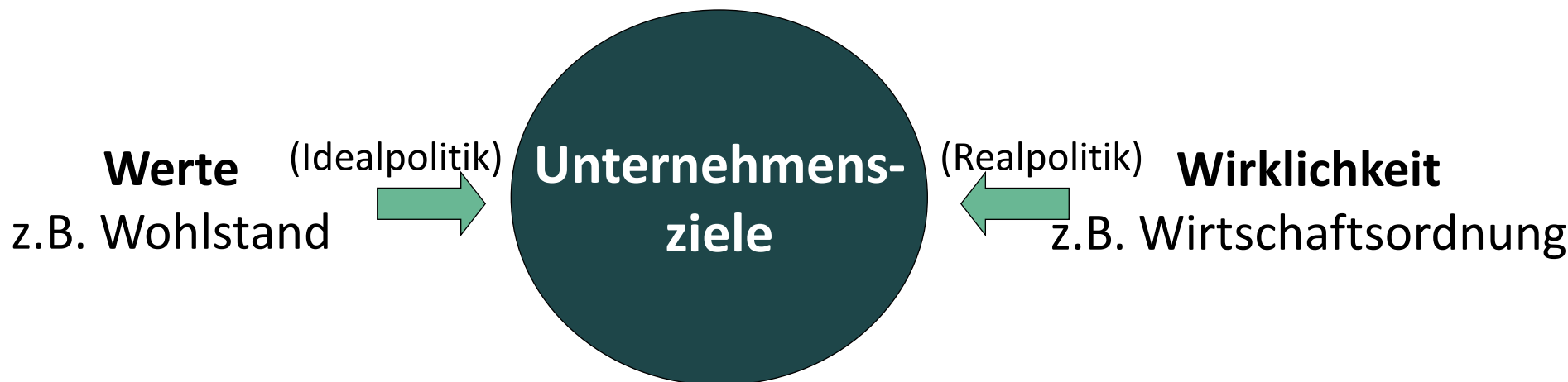
Zielsystem

- Zielsysteme bestehen aus Zielen und Zielbeziehungen.
- Zielsysteme haben eine Sinngrenze.
- Zielsysteme müssen Spannungen aufnehmen können.



Spannungsfeld der Unternehmensziele

- Unternehmenspolitik zwischen Idealpolitik und Realpolitik.
- Detaillierte und präzise Zielformulierungen sind notwendig aber nicht hinreichend zur Zielverfolgung.
- Legale Ziele werden nicht immer als legitim empfunden.
- Ziele verlangen generelle Geltung.



Zusammenfassung

Ziele								Element/ Merkmal
wertorientiert				wirklichkeitsorientiert				Art
innenorientiert z.B. „Rendite“		außenorientiert z.B. „Kaufkraft“		innenorientiert z.B. „Überleben“		außenorientiert z.B. „Nachhaltigkeit“		Form
hochgradig z.B. „25% EK- Rendite“							Niedrig- gradig z.B. „Ressourcen- schonung“	Grad
Geringe Standardisierung z.B. „je nach Wirtschaftslage“								Gültigkeit

Übungsaufgaben für das Selbststudium

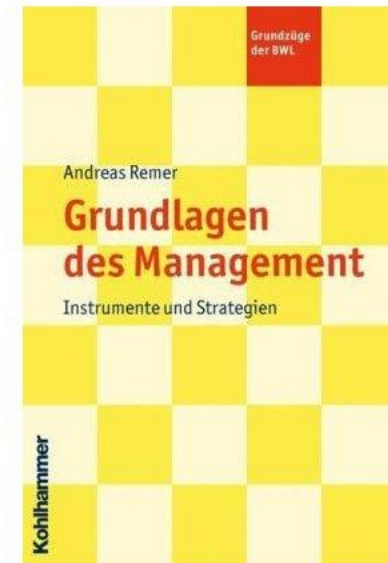
- 1. Welche Merkmale der Unternehmenspolitik sind in der nachfolgenden Fallstudie angesprochen und wie sind sie ausgeprägt? (Siehe auch Remer, Seite 28, Lösungshinweise auf den dort folgenden Seiten.)**
- 2. Erstellen Sie weitere Beispiele für die Zusammenfassung.**

Fallstudie

„Excellence“ – ja, das war es, was dem alten McCloud schon immer für seine Whisky-Destille vorschwebte. Seine gesamte Mannschaft sollte danach streben, und zwar „mindestens so sehr, wie nach der Loslösung Schottlands von England“. Das leuchtete unmittelbar ein und jeder gab sein bestes, um die hohe Norm zu erfüllen. Auf der kommenden Weihnachtsfeier wollten der Absatz- und der Produktionsleiter ihrem Chef eine besonders exzellente Überraschung bereiten: Das Kooperationsabkommen mit dem deutschen Whisky-Hersteller „Kehlbrand“. Man hatte sogar schon die Anlagenerweiterung in die Wege geleitet und eine Zweigstelle in Berlin angemietet. McCloud fiel aus allen Wolken. Kooperation – nur über seine Leiche, und Excellence bedeute schließlich nicht, dass man sein Geld zum Fenster rausschmeiße. Den Gescholtenen dämmerte rasch, dass sie die falsche Politik verfolgt hatten. Sie hielten sich ab dann mit Excellence-Initiativen zurück und konzentrierten sich auf Rationalisierungsaufgaben.

Literatur und weiterführende Quellen

- **Remer, A.:** Grundlagen des Management, Stuttgart 2009, S. 28 – 34.



Anmerkung zu den rechtlichen Grundlagen:

Die Rechte der Bilder und Graphiken liegen, sofern nicht anders angegeben, beim Verfasser der Folien. Die Folientexte beziehen sich, wenn nicht anders angegeben, auf eigene Forschungs-, Lehr- und Praxistransfer-Tätigkeiten und sind deshalb bei deren Verwendung zu zitieren.