

15

**OKr**

**OBJECTIVES &  
KEY RESULTS**

# OKr | Objectives & Key Results

## DIE MANAGEMENTMETHODE FÜR STRATEGIE, ZIELSETZUNG UND FOKUS

In einem moderierten Prozess werden innerhalb einer Organisation oder Abteilung Quartalsziele festgelegt, die quantitativ messbar gemacht werden und bei der Priorisierung und sinnvollen Ressourcenverwendung helfen.

## HINTERGRUND

Digitale Stars wie Google oder Intel setzen auf OKR als zentrales Strategie- und Managementinstrument. OKR erleben aktuell einen enormen Verbreitungsgrad weltweit und stehen in einer Reihe mit großen Managementinnovationen, wie Management by Objectives oder der Balanced Scorecard. Die Methode basiert auf fundierten arbeitspsychologischen Theorien, wie der Goal Setting Theorie oder der Feedback-Interventions-Theorie.

## ABLAUF UND METHODE

Von einem speziell ausgebildeten OKR-Master begleitet werden quartalsweise qualitative Objectives und zugehörige quantitative Key Results aus der Unternehmensstrategie abgeleitet. Durch einen Kaskaden-Effekt entstehen Ziele auf Organisations-, Abteilungs- und Individualebene. Diese Ziele werden jedes Quartal in einer Retrospektive betrachtet, bewertet und für das neue Quartal angepasst.

## ZENTRALE VORTEILE VON OKR

**Engagement:** Mitwirken der Teammitglieder bei der Entwicklung der OKRs

**Transparenz:** Ziele für alle Beschäftigten jederzeit einsehbar

**Agilität:** Ziele können quartalsmäßig neu ausgerichtet werden

**Effektivität:** Setzen und Erreichen ambitionierter Ziele

**Messbarkeit:** Quantitative Messung und Bewertung der Key Results

**Effizienz:** Fokus auf das Wesentliche durch Priorisierung

## KONTAKT

hq@blackboxopen.com    www.blackboxopen.com  
+49 911 2153 772-0    linkedin.com/company/blackboxopen

**BlackBox/Open®**



„OKR unterstützen Teams und Organisationen dabei, den Fokus auf den Kunden zu richten, sich schnell und flexibel an Veränderungen anzupassen, sowie ein agiles Mindset zu entwickeln.“

### Matthias Bär

Matthias Bär ist seit über 20 Jahren in Vertrieb und Führung aktiv. Er ist als Senior Consultant für BlackBox/Open tätig und hat seine Erfahrungen als Vertriebsdirektor und Geschäftsführer bei internationalen Unternehmen sowie in vielen Kundenprojekten gesammelt. Sein Fokus liegt auf der Wirkungsgradsteigerung im Vertrieb. Als OKR-Master unterstützt er Organisationen, die richtigen Ziele zu finden und sicherer zu erreichen.

