

Mål och uppföljningsmodeller

Caseblad – konkreta mål och snabba signaler

Förutsättningar

Organisationen var ovan att arbeta med konkreta uppföljbara mål. Många upplevde att det var svårt att bryta ner mål till en nivå som är mätbar och meningsfull för den enskilde. Ledningens intresse för att följa upp verksamhetens mål var svag och det fanns inga enkla modeller som stöd. Konsekvensen blev att åtgärder för att prioritera åtgärder för att nå de övergripande målen sattes in alldeles för sent.

Utmaning

Det fanns ett behov av mätbara mål och uppföljning eftersom de ekonomiska ramarna minskade samtidigt som arbetsbelastningen ökade. Hela synsättet på styrning och uppföljning måste omprövas. Ekonomisk uppföljning hade tidigare skett kvartalsvis, men uppföljning av verksamhetens prestationer tillkom. Viss uppföljning skulle införas månatligen.

Problem

Det saknades verktyg och modeller för en effektiv och snabb uppföljning. Ledningen hade tidigare inte ställt krav på rapportering, vilket lett till att tidigare försök med uppföljning misslyckats. I den aktuella situationen krävdes därför uthållighet och tydlighet från ledningen. Vissa chefer uppfattade ökad uppföljning som ett misstroende medan medarbetarna kände sig sedda.

Uppdrag

Verksamhetsmål skulle kopplas till ekonomi. En gemensam uppföljningsplan skulle införas, utformad så att den operativa verksamheten får detaljer och ledningen mer övergripande signaler. Gemensamma definitioner skulle fastställas.

Resultat

- Uppföljningsplan är införd
- Månatlig uppföljning infördes som med enkla nyckeltal visade områdena personal, ekonomi och produktion
- Tidigare signaler som möjliggör snabba åtgärder
- Ökad tydlighet och målfokusering