

# Umsatz - Steigerungs - Training

---

Training • Coaching • Supervision • Strategieentwicklung

Was ist eine Balanced Scorecard?

Die Balanced Scorecard (BSC) ist ein Konzept zur Umsetzung Ihrer individuellen und eigenen Unternehmensstrategie. Ihre BSC beginnt bei Ihrer Vision und Strategie Ihres Unternehmens und definiert auf dieser Basis die Erfolgsfaktoren. Es werden dann Kennzahlen so aufgebaut, dass sie die Zielsetzung und Leistungsfähigkeit in allen Bereichen der Strategie fördern. Die BSC ist daher ein aus Vision und Strategie abgeleitetes Management-System, welches die wichtigsten Aspekte eines Unternehmens widerspiegelt. Das BSC-Konzept unterstützt strategische Planung und Implementierung durch eine Bündelung der Maßnahmen aller Einheiten Ihres Unternehmens auf der Basis eines gemeinsamen Verständnisses seiner Ziele und durch einen leichteren Zugang zur Bewertung und Fortschreibung der Strategie. Nur auf finanzielle Kennzahlen fokussiertes Management kann den heutigen Anforderungen von Unternehmen im dynamischen Wandel nach effektiven Planungswerkzeugen nicht mehr gerecht werden. Aus diesem Grunde haben Kaplan & Norton vier verschiedenen Perspektiven eingeführt, aus deren Blickwinkel die Aktivitäten eines Unternehmens bewertet werden können:

- ❖ Finanzperspektive (Wie sehen uns unsere Aktionäre?)
- ❖ Kundenperspektive (Wie sehen uns unsere Kunden?)
- ❖ Prozessperspektive (In welchen Prozessen müssen wir uns auszeichnen um Erfolg zu haben?)
- ❖ Lern- und Innovationsperspektive (Wie stärken wir unsere Fähigkeit, uns zu verändern und zu verbessern)

Entwicklung einer Balanced Scorecard

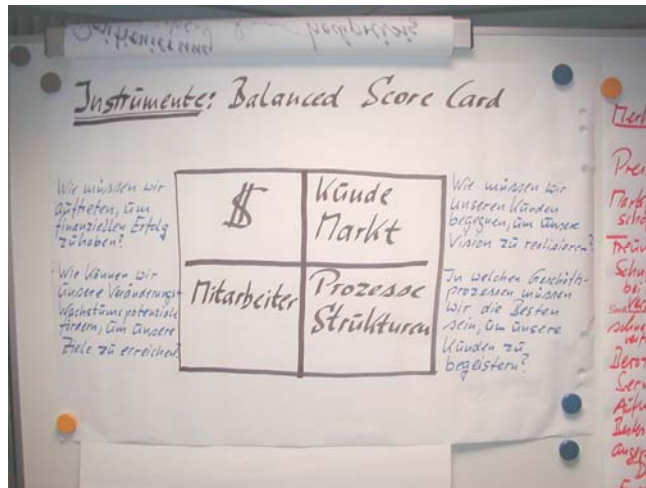
Zunächst gilt es eine Vision zu identifizieren: wohin soll sich das Unternehmen entwickeln? Mit der Definition einer Strategie legen Sie dann fest, wie Sie dieses Ziel erreichen wollen.

Im nächsten Schritt definieren Sie Perspektiven und kritische Erfolgsfaktoren, indem Sie sich fragen, welches Ihre Ziele in den einzelnen Perspektiven sind. Daran anschließend stellen Sie sich die Frage, wie Sie die Erreichung dieser Ziele messen können. Zur Auswertung Ihrer Scorecard müssen Sie sodann sicherstellen, dass das Richtige gemessen wird. Auf dieser Basis sollten Sie Maßnahmenpläne erstellen sowie Management und Betrieb Ihrer Scorecard planen. Schließlich ist zu entscheiden, an wen berichtet werden soll und wie diese Berichte gestaltet sein sollen.

# Umsatz - Steigerungs - Training

Training • Coaching • Supervision • Strategieentwicklung

## Beispiel einer Balanced Scorecard



Diese Abbildung zeigt ein allgemeines Beispiel einer Scorecard.

Die Vision: Wohin wollen wir uns entwickeln? Wir werden den Markt beherrschen.

Strategie: Wie wollen wir das erreichen? Durch Fokussierung auf Kosteneffizienz und Qualität und durch Investition in neuen Technologien.

Perspektiven: In welchen Perspektiven müssen wir uns wodurch auszeichnen?

Der Nutzen

Der Nutzen der Einführung einer Balanced Scorecard kann wie folgt zusammengefasst werden:

Eine Balanced Scorecard hilft Ihnen kritische Erfolgsfaktoren an einer Strategie auszurichten, auf allen Ebenen Ihres Unternehmens. Sie vermittelt dem Management ein umfassendes Bild der Geschäftstätigkeit. Die Methode der Balanced Scorecard vereinfacht die Kommunikation und das Verständnis von Geschäftszielen und Strategien auf allen Ebenen einer Organisation. Eine Balanced Scorecard unterstützt Sie durch Fokussierung auf das Wesentliche Ihres Unternehmens und bei der Reduktion der gewaltigen Informationsmengen, welche Ihnen von den IT-Systemen zur Verfügung gestellt werden.