2025/12/11 07:53 1/4 LU06c - BSC

LU06c - BSC

Lernziele

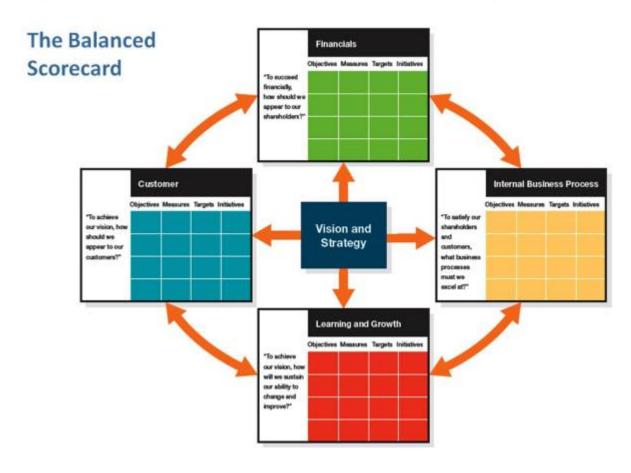
- 1. Begriff "Balanced Scorecard "in eigenen Worten erklären können.
- 2. Die vier Perspektiven der BSC nennen und erläutern können.
- 3. Vorteile und Nachteile der BSC nennen können

Einleitung

Innovations- und veränderungsfreudige Unternehmen weisen eine ganze Reihe von spezifischen Merkmalen auf, die als Indikatoren für das Vorhandensein einer innovationsfördernden Unternehmenskultur angesehen werden können [...]. Umgekehrt weisen innovationsfeindliche Unternehmen unter anderem die nachfolgenden Merkmale auf:

- 1. ausgeprägtes Hierarchiedenken und -bewusstsein
- 2. starke Orientierung an den einzelnen Abteilungs- und Bereichszielen
- 3. Scheu vor Risiken

Im Kern geht es darum dort zu bleiben, wo man ist, weil Veränderung das Risiko auf Verlust mit sich bringt. Das damit auch Chancen vertan werden, wird dabei ausser Acht gelassen.



Balanced Storecard (BSC)

Die **Balanced Scorecard** ist ein strategisches Management- und Leistungsmessungssystem, das von Robert S. Kaplan und David P. Norton Anfang der 1990er Jahre entwickelt wurde. Es ermöglicht Organisationen, ihre Vision und Strategie in einem kohärenten (logisch, zusammenhängend, sinnergebend) Satz von Leistungsindikatoren zu übersetzen, die aus vier verschiedenen Perspektiven betrachtet werden: Finanziell, Kunden, interne Prozesse, sowie Lernen und Entwicklung.

1. Finanzielle Perspektive

- Ziel: Messung der finanziellen Leistung und Bewertung der Rentabilität des Unternehmens.
- Indikatoren: Umsatzwachstum, Kostensenkung, ROI (Return on Investment).

2. Kundenperspektive

- Ziel: Analyse der Kundenzufriedenheit und -treue sowie der Marktposition.
- Indikatoren: Kundenzufriedenheitsindex, Marktanteil, Kundenbindungsrate.

3. Interne Prozessperspektive

- Ziel: Optimierung der Effizienz und Qualität interner Prozesse.
- Indikatoren: Durchlaufzeiten, Qualitätsraten, Produktivitätskennzahlen.

4. Lernen und Entwicklungsperspektive

- Ziel: Förderung von Wachstum und Innovation durch die Entwicklung von Ressourcen und Fähigkeiten.
- Indikatoren: Mitarbeiterzufriedenheit, Weiterbildungsquoten, Innovationsrate, Lern- und Entwicklungsperspektive: Fokussiert auf die Fähigkeit des Unternehmens, sich kontinuierlich zu verbessern und zu innovieren.

Implementierung der BSC

• 1. Schritt: Vision und Strategie definieren

• Beginnen Sie mit einer klaren Formulierung der langfristigen Ziele und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

• 2. Schritt: Ziele und Indikatoren festlegen

 Entwickeln Sie für jede der vier Perspektiven spezifische Ziele und wählen Sie geeignete Kennzahlen zur Leistungsmessung aus.

• 3. Schritt: Datenerhebung und Analyse

 Sammeln Sie Daten für die ausgewählten Indikatoren und bewerten Sie die Leistung im Hinblick auf die gesetzten Ziele.

4. Schritt: Strategische Aktionen ableiten

 Identifizieren Sie auf Basis der Analyse Handlungsfelder und leiten Sie Maßnahmen ab, um die Strategieumsetzung zu verbessern.

https://wiki.bzz.ch/ Printed on 2025/12/11 07:53

2025/12/11 07:53 3/4 LU06c - BSC

Name: BSC Telekommunikationsunternehmen | Autoren: C. Schulz | Stand: 30.11.2019

Finanzen (= Wirkung)						
Ziele	Kennzahlen	Vorgaben	Maßnahmen			
Umsatz erhöhen	Umsatzwachstum gegenüber Mitbewerber	3 % über Wettbewerb	 Forecasting im Berichtswesen etablieren 			

Kunden (= Output)				Prozesse (= Wertschöpfung)				
Ziele	Kennzahlen	Vorgaben	Maßnahmen		Ziele	Kennzahlen	Vorgaben	Maßnahmen
Neukunden gewinnen	Neukunde pro Monat	10 Kunden pro Monat	 Radiowerbung schalten 	Unternehmens-	Call-Center optimieren	Zeit für Pro- blemlösung	5% weniger als Ist-Zustand	100 Kundentelefo- nate analysieren
Bestands- kunden belohnen	Rabatt auf Einkäufe	3% je Einkauf	 Einführung Treue- punktesystem 	vision & Strategische Ziele	Innovations- kraft erhöhen	Zahl Patent- anmeldung	3 Patente für Gesamtjahr	Budget Forschung erhöhen

Ziele	Kennzahlen	Vorgaben	Maßnahmen	
Krankheitsstand Mitarbeiter	Krankheitstage pro Jahr	Durchschnittlich 8 Krankheits-	Obstschalen aufstellen Teilnahme in Fitnessstudio	
verringern		tage je Mitarbeiter / Jahr	fördern	

Dr. Christopher Schulz | Consulting-Life.de

Details, Beispiele & Vorlagen: Consulting-Life.de/Balanced-Scorecard

Bewertung der BSC

Vorteile

• Ganzheitliche Sicht:

- Berücksichtigung finanzieller und nicht-finanzieller Aspekte.
- Von der Strategie bis zur damit verknüpften operativen Maßnahme

Strategieumsetzung:

- Hilft bei der Übersetzung von Vision und Strategie in konkrete Aktionen.
- Leistungsverbesserung:
- Fördert kontinuierliches Lernen und Verbesserung.

Ausgewogenheit:

Ergebniskennzahlen geben Auskunft über Vergangenes und Gegenwärtiges

Nachteile

Ursache-Wirkungs-Ketten:

 Keine mathematischen Verknüpfungen zwischen den Kennzahlen (kein Zusammenhang oder Gegenprüfung der einzeln ermittelten Zahlen
☐ allen-falls empirische
 Wirkungszusammenhänge, Wahrheitsgehalt der Kausalkette oftmals fragwürdig

• Top-Down-Kommunikation:

o Kann zu Blockadeverhalten bei den Mitarbeitern führen.

• Implementierung:

• Oftmals wird der Anschein erweckt, eine BSC wäre schnell und einfach zu implementieren

Durchschnittliche Dauer beträgt jedoch vier bis neun Mo-na

Zusatzmaterial

- Studyflix Zusatzmaterial und Lernvideo
- Theorie und Beispiele



From:

https://wiki.bzz.ch/ - BZZ - Modulwiki

Permanent link:

https://wiki.bzz.ch/de/modul/m241/learningunits/lu06/theorie/03?rev=1761140855

Last update: 2025/10/22 15:47



https://wiki.bzz.ch/ Printed on 2025/12/11 07:53