

Stichworte zum Thema „Balanced Scorecard“

Was spricht für BSC?

Balanced Scorecard (BSC) ist in aller Munde. Buchtitel, Kongresse, Meetings, die sich mit BSC beschäftigen, zeugen davon. Eine neue Modewelle, die wie viele andere, aus Amerika stammenden Managementlehren ihre Konjunktur haben und wieder abebben?

Es spricht einiges dafür, dass wir uns mit dem Thema BSC auf längere Zeit beschäftigen werden. Die Gründe dafür sind schnell aufgezählt:

1. BSC setzt an dem Fundamentalproblem jeder Geschäftsführung an, die Zielsetzungen der Geschäftsführung im eigenen Betrieb umzusetzen.
2. Hierfür bietet BSC einen strukturierten Weg der Bearbeitung, anstatt unrealistische Patentlösungen zu versprechen.
3. BSC fasst viele, schon bekannte Elemente aus vertrauten Managementlehren zusammen und schlägt eine sinnvolle Integration vor.

Was ist - in kurzen Worten gesagt - BSC?

BSC ist ein Steuerungsinstrument (Managementinstrument), um strategische Zielsetzungen der Geschäftsführung strukturiert und überprüfbar in operatives Handeln aller Mitarbeiter eines Unternehmens umzusetzen.

Alle Mitarbeiter werden mittels der BSC befähigt, ihre eigene Leistung an den definierten Zielmarken auszurichten, und tragen damit zur Erreichung der strategischen Zielsetzungen bei.

Die Einführung von BSC in einem Unternehmen betrifft die zwei Seiten ein und derselben Medaille:

- Die Kaskade der Zielentwicklung und -vereinbarung von der strategischen Ausrichtung auf Geschäftsführungsebene bis zur Zielorientierung eines jeden Mitarbeiters
- Das Controlling der Zielerreichung auf allen Ebenen und das Bereitstellen der Informationen auf allen Ebenen, um allen Beschäftigten die nötige Orientierung im Alltagshandeln zu ermöglichen.

Wie arbeitet BSC?

Mit der Einführung von BSC in einem Unternehmen werden die für die operative und betriebswirtschaftliche Steuerung zentralen Kennziffern gebildet und ausgewählt. Mit Hilfe dieser Kennzahlen werden Ziele gesetzt und vereinbart. Auf der anderen Seite wird das Controlling entwickelt und darauf ausgerichtet, über den jeweiligen Stand in den ausgewählten Kennziffern regelmäßig, zeitnah und aussagekräftig zu berichten.

Die „Große Frage“ im BSC-Projekt

Ein BSC-Projekt muß für jedes Unternehmen individuell - insbesondere auch im Hinblick auf die besondere strategische Ausrichtung - auf folgende Frage eine Antwort finden: „Welche Kennziffern können gebildet werden, die einen wirksamen Transmissionsriemen zur Realisierung der strategischen Zielsetzungen bieten?“

Auswahl der Kennziffern

Um ein BSC-System handhabbar und damit schlagkräftig zu machen, ist eine Beschränkung auf eine übersichtliche Zahl von Kennziffern sinnvoll. Dabei bietet es sich an, in vier - für ein Unternehmen lebenswichtigen - Bereichen nach jeweils ein oder zwei Kennziffern zu suchen:

1. Der Bereich der Produkte oder Dienstleistungen sowie die zugehörigen Prozesse und deren Qualität und Stabilität
2. Der Bereich der Beziehung zum Kunden, die Kundenzufriedenheit und -treue
3. Der Bereich der eigenen Mitarbeiter, Mitarbeiterzufriedenheit
4. Der im engeren Sinne betriebswirtschaftliche Bereich: Produktivität, Umsatz, Rentabilität