

# BALANCED SCORECARD CARD

## AUSGEGLICHENE ZIELE

MIT DER BALANCED SCORECARD TECHNIK ZU UNTERNEHMENSZIELEN

Helmut Mayrhofer  
Unternehmensberater

Fabrikplatz 1/11, 4662 Steyrenmühl  
Telefon: +43 (0)676 / 3744602, Fax: +43 (0)7613 / 25800  
Email: [helmut.mayrhofer@mayrhofer-unternehmensberatung.at](mailto:helmut.mayrhofer@mayrhofer-unternehmensberatung.at)  
Internet: <http://www.mayrhofer-unternehmensberatung.at>

## BALANCED SCORECARD MACHT ZIELE GREIFBAR

Vielen Unternehmen beschränken sich ausschließlich auf die klassischen Finanzkennzahlen um den Überblick zu wahren. Faktoren wie Mitarbeiter, Innovationen, Kundenzufriedenheit, Reklamationsraten, Lieferzeit, etc. liefern weitere wichtige Anhaltspunkte für strategische Überlegungen. Sie sind somit wichtig für den Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens. Die Balanced Scorecard (BSC) setzt hier an und bietet einen ausgewogenen Rahmen, der die Leistungstreiber (Mitarbeiter, Innovation, ...) in gleicher Weise berücksichtigt wie die Leistungsindikatoren (Finanzkennzahlen). So ermöglicht sie einen ganzheitlichen Überblick.



### WAS BRINGT IHNEN UNSER BSC-TRAINING?

- Sie erlernen die Grundlagen und die praktische Anwendung des Managementinstruments BSC.
- Sie erkennen den Unterschied zwischen Mission, Vision und Strategie eines Unternehmens.
- Dadurch sind Sie in der Lage, messbare Ziele, operative Kennzahlen und konkrete Aktionen zu formulieren und zu kontrollieren.

DAS RICHTIGE ZUSAMMENSPIEL VON STRATEGIE, ORGANISATION UND OPERATIVEM HANDELN HAT ENORME BEDEUTUNG FÜR DEN ERFOLG EINES UNTERNEHMENS.

UNSER TRAINING MACHT SIE MIT DIESEN DREI ASPEKTEN VERTRAUT UND ZEIGT IHNEN, BEI DER PRAKTISCH ANWENDUNG.

### STRATEGIE TRAINING

#### SIE LERNEN:

- Klar definierte und klar kommunizierbare Maßnahmen für die Umsetzung der Umsatz- und Gewinnziele zu formulieren.
- Welche Produkte auf welchem Markt von wem und wie bearbeitet werden und wie man dafür messbare Leistungsvorgaben erarbeitet.
- Welche Kaufkriterien für die Produktvorgabe entscheidend sind.

### ORGANISATIONS TRAINING

#### SIE LERNEN:

- Eine überschaubare Produktpalette zu entwickeln, wobei Ergebnistransparenz gesichert ist.
- Eine Organisation kundenorientiert zu führen.
- Kernkompetenzen zu fixieren.
- Führungspersonal mit sozialer Kompetenz einzusetzen.
- Investitionen für einen effizienten Produktionsablauf zu tätigen.

### OPERATIONS TRAINING

#### SIE LERNEN:

- Zuständigkeiten, Verantwortung und Abläufe in der Organisation optimal zu organisieren.
- Klare Zuständigkeiten zu definieren.
- Interne Reibungsverluste und soziale Spannungen zu vermeiden.
- Die Motivation und somit die Ergebnisverantwortung im Betrieb zu steigern.
- Wie Ihre Mitarbeiter in kurzer Zeit alle kundenorientierten Aufgaben beherrschen können.

### KÖNNEN SIE NOCH OHNE BSC?

Als Instrument der strategischen Planung ist die Balanced Scorecard ein wertvolles Analyse- und Beobachtungsinstrument. Aus den Ergebnissen können Sie sowohl konkrete und detaillierte Pläne für die Zukunft entwickeln, als auch Rückschlüsse über die Auswirkungen bereits getroffener Entscheidungen ableiten. Nutzen Sie also die Möglichkeit, sich mit den Kenntnissen des BSC-Konzepts einen umfassenden Blick auf Ihr Unternehmen werfen und so Ihren Erfolg zu maximieren.