



# Strategie-Kit – 11

## Balanced Scorecards

Anwendungen im Strategischen Marketing



# Das zu steuernde Unternehmen wird über vier verschiedene „Perspektiven“ betrachtet



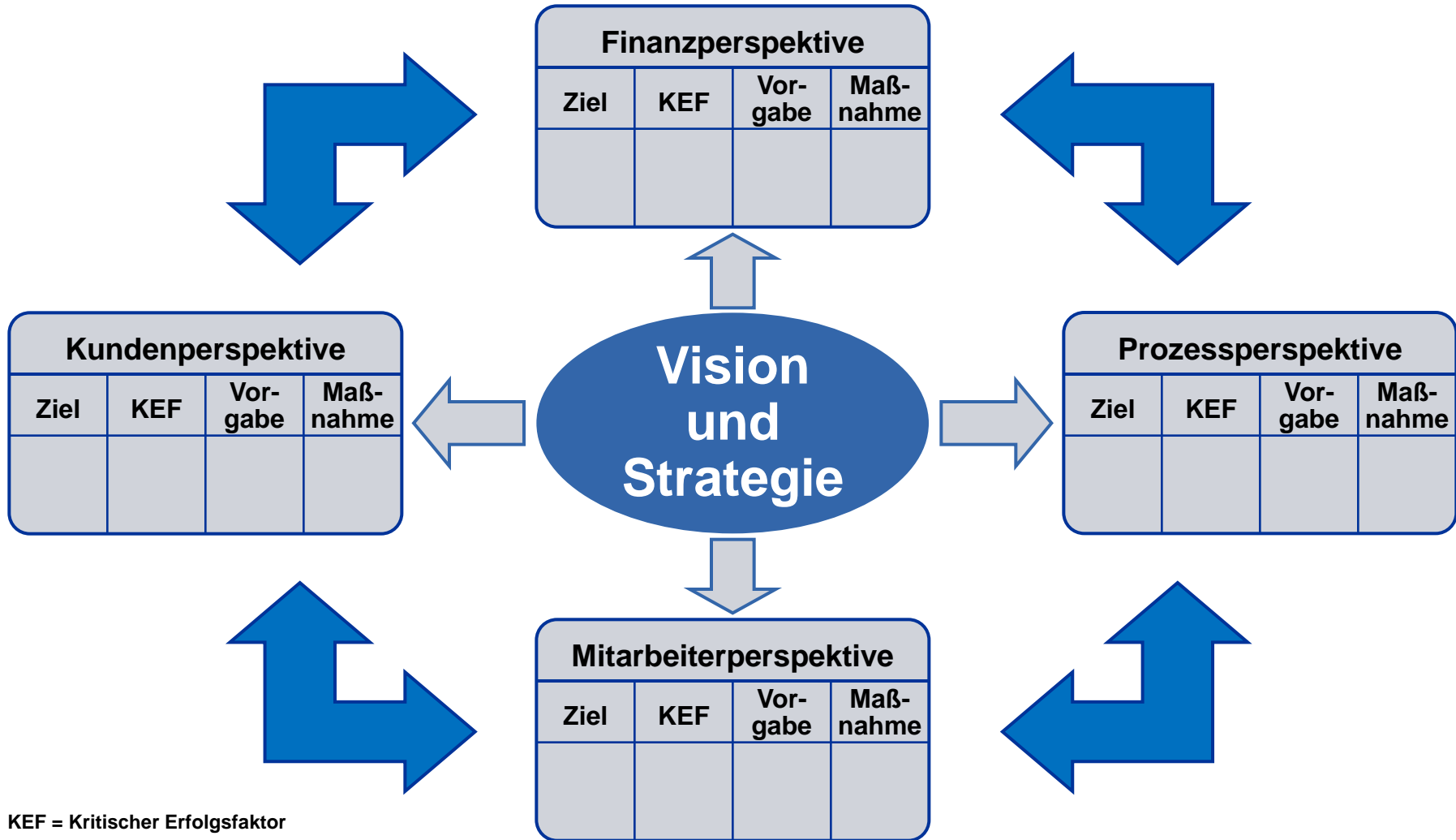
# Für die einzelnen Perspektiven werden strategische Ziele und Treiber abgeleitet



# Über monetäre und nicht-monetäre Messgrößen wird der Zielerreichungsgrad gemessen

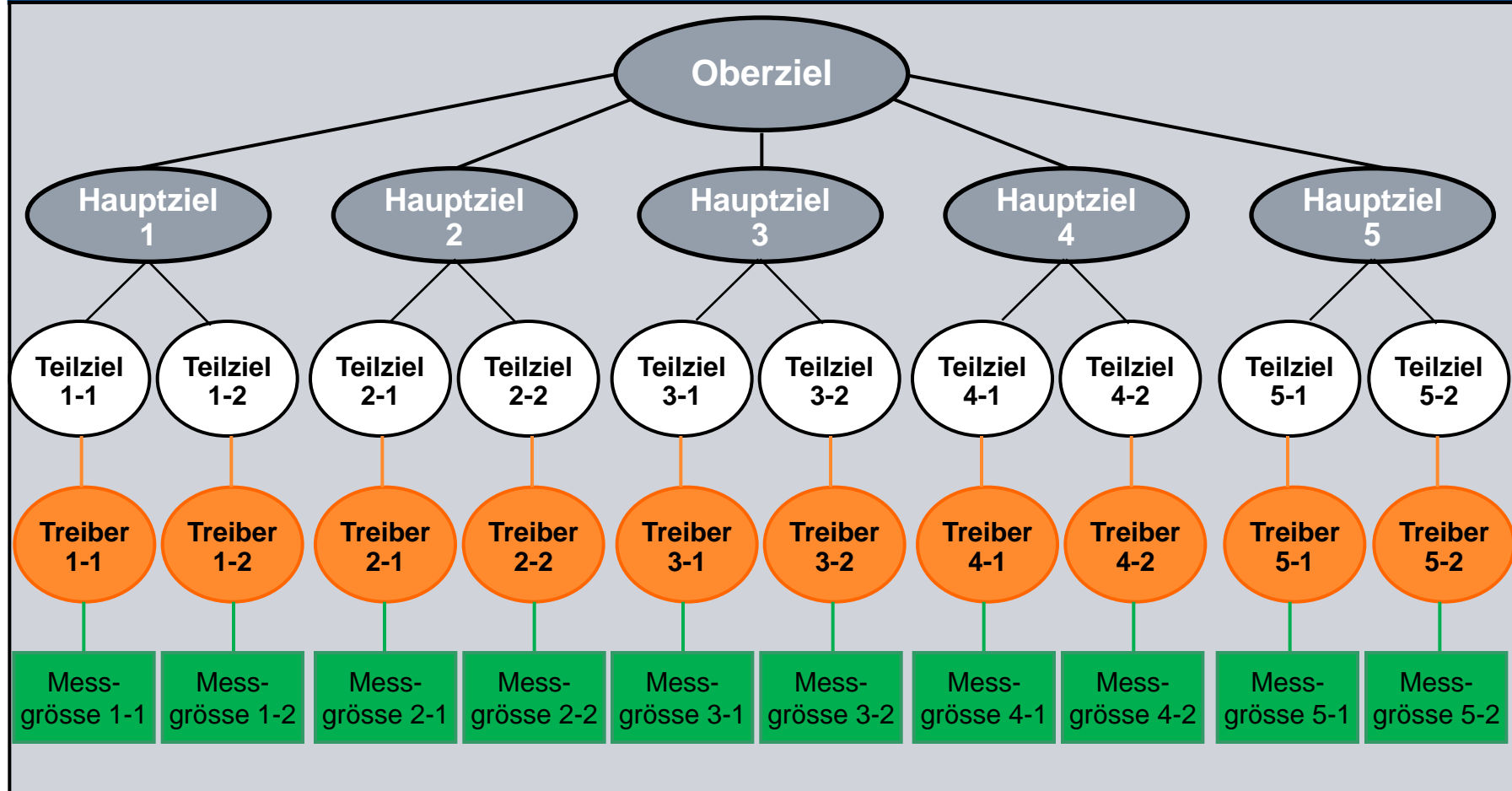


# Balanced Scorecard als Instrument von Strategiebildung und Umsetzungscontrolling



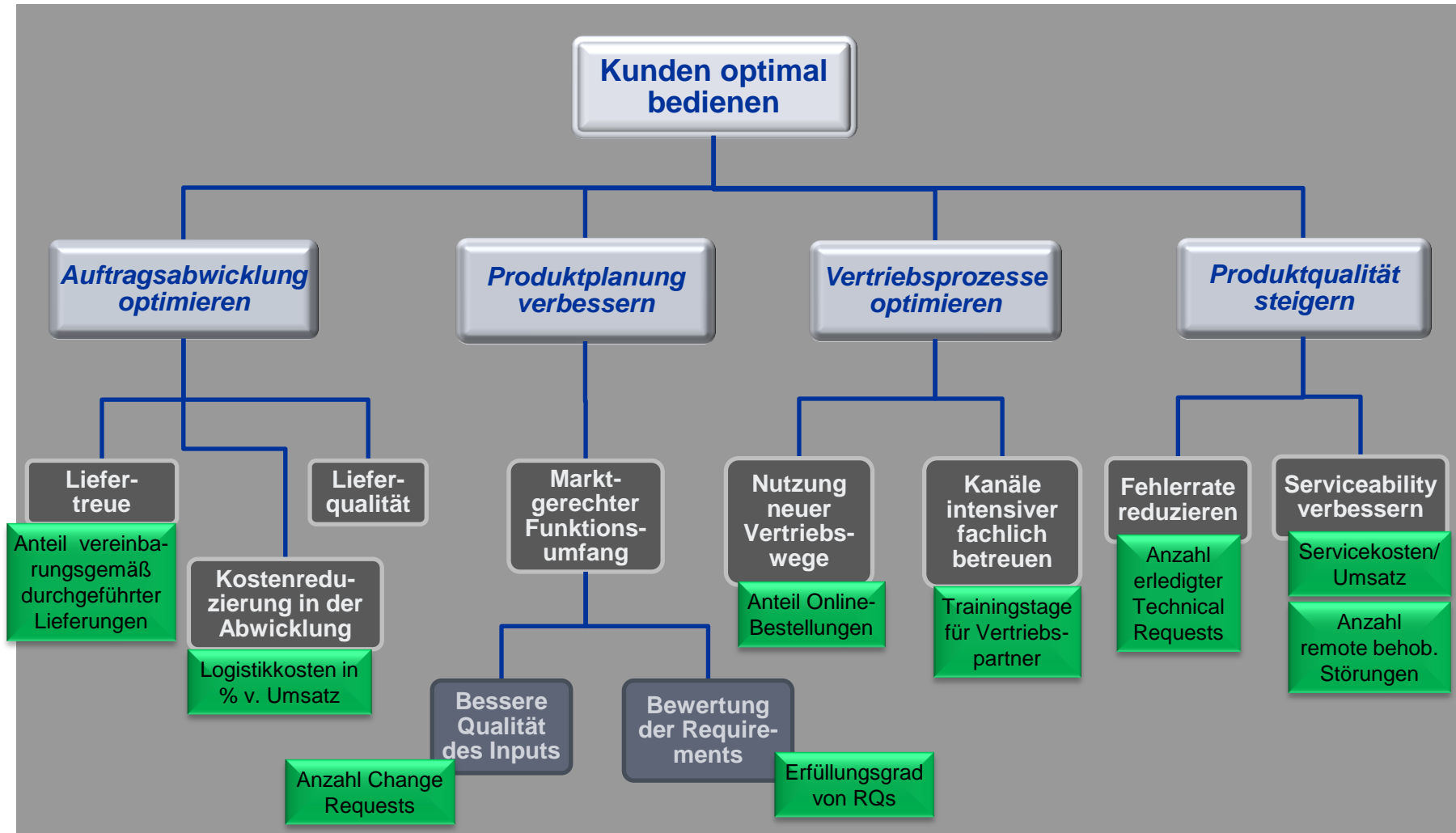
# Strategisches Zielsystem – Ziele/Treiber-Baum (Formatvorlage)

Perspektive: Finanzen (Markt/Kunden – Prozesse – Mitarbeiter)



# Definition von Messgrößen

## (Beispiel / Formatvorlage aus Prozesse-Perspektive)



# Berichtsformat für Perspektiven (Formatvorlage)

## Perspektive: Finanzen (Markt/Kunden – Prozesse – Mitarbeiter)

Ziel / Treiber	Messgröße/ Kennzahl	Ein- heit	Fre- quenz	IST 2014	Zielvorgabe			Verant- wortlich	Massnahme
					2015	2016	2017		



# Balanced Scorecard – Kennzahlen-Beschreibung (Formatvorlage)

Kennzahl: XY

Inhalte		Grafische Darstellung										
<b>Definition</b>		<table border="1"> <caption>Data for Kennzahl XY</caption> <thead> <tr> <th>Quarter</th> <th>Value</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Q1 / 2015</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Q2 / 2015</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Q3 / 2015</td> <td>45</td> </tr> <tr> <td>Q4 / 2015</td> <td>55</td> </tr> </tbody> </table>	Quarter	Value	Q1 / 2015	20	Q2 / 2015	30	Q3 / 2015	45	Q4 / 2015	55
Quarter	Value											
Q1 / 2015	20											
Q2 / 2015	30											
Q3 / 2015	45											
Q4 / 2015	55											
<b>Berechnung (Formel)</b>												
<b>Erhebungsfrequenz</b>	M / Q / H / J											
<b>Datenquelle</b>												
<b>Verantwortlich Zielerreichung</b>	Hr. / Fr. ...											
<b>Verantwortlich Datenpflege</b>	Hr. / Fr. ...	<b>Kommentar: ...</b>										

# Balanced Scorecard – Gesamtstatus mit Ampeln

## ('Dashboard', Beispiel)

Status: tt.mm.jjjj

Finanzen		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status
Kostenstruktur optimieren	SG&A, R&D in %	
Kapitalkosten senken	Anteil UV	
Höhere Liquidität	Geldsaldo	
Wertsteigerung	EBIT	
Wachstum	Book-to-Bill-Ratio	

Kunden		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status
Stärkere Marktpenetration	Marktanteil	
Marktgerechte Produkte	RQ-Erfüllungsgrad	
Schnelle Fehlerbehebung	Fristgerechte TR	
Public Relations	# Pressemeldungen	
...	...	

Prozesse		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status
Bessere Logistikprozesse	Liefertreue	
Qualitätsverbesserung	Fehlleistungskosten	
Schnelle Markteinführung	Produkthochlauf	
Vertriebl. Effizienz steigern	# Trainingstage	
Serviceability verbessern	# remote Störungen	

Mitarbeiter		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status
Produktivität steigern	Umsatz / MA	
Innovationskraft erhöhen	# Erfindungsmeld.	
Führungskompetenz	# Zielvereinbarungen	
Kompetenzausbau	# Weiterbildungstage	
...	...	

# Balanced Scorecard – Gesamtstatus mit Ampeln

('Dashboard', Formatvorlage)

Status: tt.mm.jjjj

Finanzen		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status

Markt / Kunden		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status

Prozesse		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status

Mitarbeiter		
Ziel / Treiber	Kennzahl	Status

# Balanced Scorecard (Editierbare PowerPoint-Datei)

**Eine bearbeitbare PowerPoint-Version dieses Tools, in der Sie auf einfache Art und Weise Änderungen oder Anpassungen vornehmen sowie individuelle Firmendaten eingeben können, erhalten Sie auf Anfrage.**

**Bitte verwenden Sie hierzu das Bestellformular unter <http://www.strategie-und-planung.de/tools-strategie.html>**

***Hinweis:***

Die PowerPoint-Version ist für den kommerziellen Einsatz im strategischen Marketing von Firmen konzipiert und ist aus diesem Grunde und wegen ihres Mehrwerts gegenüber der pdf-Version lizenzkostenpflichtig. Die aktuellen Preise der Tools entnehmen Sie bitte dieser Seite:

[http://www.strategie-und-planung.de/mediapool/92/922449/data/Preise/preisliste\\_tools.pdf](http://www.strategie-und-planung.de/mediapool/92/922449/data/Preise/preisliste_tools.pdf)

# Weitere Tools aus dem Strategie-Kit

Nr.	Name	Link
ST-01	<u>Branchenstrukturanalyse (Porter´s Five Forces)</u>	<a href="http://tinyurl.com/6pg3fjw">http://tinyurl.com/6pg3fjw</a>
ST-02	<u>SWOT-Analyse</u>	<a href="http://tinyurl.com/7z7hkwf">http://tinyurl.com/7z7hkwf</a>
ST-03	<u>ABC-Analysen</u>	<a href="http://tinyurl.com/7s75kzv">http://tinyurl.com/7s75kzv</a>
ST-04	<u>Erfahrungskurven-Konzept</u>	<a href="http://tinyurl.com/6r8zutu">http://tinyurl.com/6r8zutu</a>
ST-05	<u>Lebenszyklus-Analysen</u>	<a href="http://tinyurl.com/6ucg7jq">http://tinyurl.com/6ucg7jq</a>
ST-06	<u>Portfolioanalyse BCG (Marktanteil-Marktwachstum)</u>	<a href="http://tinyurl.com/6pfdgnz">http://tinyurl.com/6pfdgnz</a>
ST-07	<u>Portfolionalyse McK (Marktattraktivität-Wettbewerbsst.)</u>	<a href="http://tinyurl.com/6ttkrv6">http://tinyurl.com/6ttkrv6</a>
ST-08	<u>Business-Mix vs. Marktstruktur</u>	<a href="http://tinyurl.com/7rxp4nu">http://tinyurl.com/7rxp4nu</a>
ST-09	<u>Kundenstrukturanalysen</u>	<a href="http://tinyurl.com/79sz5kt">http://tinyurl.com/79sz5kt</a>
ST-10	<u>Produkt-Markt-Matrix (nach Ansoff)</u>	<a href="http://tinyurl.com/75ypszx">http://tinyurl.com/75ypszx</a>
ST-11	<u>Balanced Scorecards</u>	<a href="http://tinyurl.com/7etgz3t">http://tinyurl.com/7etgz3t</a>
ST-12	<u>Risikoanalyse</u>	<a href="http://tinyurl.com/86dsh48">http://tinyurl.com/86dsh48</a>