

Die Balance Scorecard

16.09.2005, 10:21 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *könig bpv*

Sie geistert seit einigen Jahren durch unsere Managementetagen. Ehrfürchtiges Schweigen, wenn jemand den Begriff Balance Scorecard in den Raum wirft. Umsetzungen hört man aber eher sporadisch. Ist dies nun eine neue Unternehmensführungsstrategie oder nur ein Modebegriff aus den Vorstandsetagen. Wir haben diesbezügliche Erfahrungen mit Konzepten und Theorien wie Outsourcing, Change Management, Lean Management oder Business Reengineering gemacht, die entweder wild wuchern oder von denen man heute nicht mehr viel hört.

Die Balanced Scorecard ist ein Instrument, mit dem eine Unternehmensstrategie in ein Kennzahlensystem übersetzt wird. „Erfunden“ wurde das Instrument bzw. Konzept von den beiden Harvard-Professoren Kaplan und Norton, die 1997 das gleichnamige Buch schrieben. Sie ist also erst oder schon 9 Jahre alt. Kaplan und Norton begründen die neue Sichtweise eines Betriebes damit, dass bisher stets finanzwirtschaftlich orientiert geführt wurde. So wie auch kein Kapitän sich nur einem Instrument anvertrauen würde, behaupten sie, dass neben der Finanzsicht eben auch Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und Prozesse gleichwertig für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens seien. Ausschlaggebend sei dabei die Ausgewogenheit der Zielerreichungen der verschiedenen Gruppierungen.

Das ist nicht neu, denn Kennzahlen sind uns im Alltagsgeschäft vertraut. Neu ist, dass neben den bekannten Kennzahlen aus dem Bereich Finanzen wie Umsatz, Kosten, Gewinn oder Shareholder Value Kennzahlen aus den Bereichen Kunde, Lieferant, Mitarbeiter oder Arbeitsprozesse einfließen. Die Balance Scorecard verhilft damit zu der Erkenntnis, dass auch diese Faktoren wichtig für den Unternehmenserfolg sind. Das war bisher sicher auch schon bekannt, aber die BSC fordert Kennzahlensysteme, die diese Faktoren auch messbar machen. Dies sind zum Beispiel Faktoren wie Kunden-, Lieferanten und Mitarbeiterzufriedenheit, Qualifizierung und Kompetenz von Mitarbeitern, Kundenrentabilität, -verlust oder -neugewinnungsrate. Aber auch aus dem Bereich der Prozesse Vorgänge wie Durchlaufzeiten, Lieferzeiten, Serviceverfügbarkeit, Innovationskraft, Reklamationshäufigkeit oder Reklamationshandling.

Für diese Faktoren müssen Kennzahlen definiert und verglichen werden. Definiert bedeutet hierbei entwickelt, nicht angeordnet von der Vorstandsetage. Dabei hängt die Umsetzbarkeit der Balance Scorecard entscheidend von der Implementierung ab. Wie bei jedem Projekt müssen die Mitarbeiter an der Entwicklung beteiligt sein, deren Tätigkeit sich später in den Zahlen später widerspiegelt. Grundlage für die Kennzahl ist die Messung des Ist Zustandes, zu deren Ermittlung schon einige größere Hürden überwunden werden müssen.

Die Kunst besteht nun darin, die Zahlen der verschiedenen Bereiche ins richtige Verhältnis zu setzen. So kann eine Qualifizierung der Mitarbeiter zu einem schnelleren homogenen Workflow, zu kürzeren Lieferzeiten, schnellerem Lagerumschlag und zu schnellerer Rechnungslegung führen. Auch kann eine Steigerung der Kundenzufriedenheit bei stagnierenden Umsätzen strategische Empfehlungen für zukünftige Marketingaktivitäten geben. Gibt man hierzu die Daten der wettbewerbsorientierten Benchmark Analysen, so sieht man deutlich, wo Ansatzpunkte für die Unternehmensentwicklung sind.

Wichtig sind für die Einführung einer Balance Scorecard im Unternehmen 2 Dinge: Zum einen muss die Geschäftsleitung hinter diesem Konzept stehen. Zum anderen ist die BSC ein Konzept, das durch ein Projekt eingeführt wird. Projekte sind irgendwann abgeschlossen, aber Konzepte gehören zu einer Unternehmensphilosophie, die gelebt werden müssen. Dies bedeutet, dass nach Projektbeendigung die BSC kontrolliert, ggf. korrigiert und weiterentwickelt werden muss. Das Team muss am Ball bleiben. Nur so ist ein langfristiger Erfolg gewährleistet. Hier sehen wir sicher das Hauptproblem, warum Konzepte wie Outsourcing, Change Management, Lean Management oder Business Reengineering heute wild und unkontrolliert wuchern oder in der Versenkung verschwunden sind.

Helmut König Unternehmensberatung
Mittelstr. 19, 35516 Münzenberg
Adresse des Unternehmens
Tel. 0172 9201709

Fax 0721 151 430 712
Mail Koenig-bpv@online.de
Homepage: www.Koenigskonzept.de

News-ID: 60850 • Views: 2424 (Stand: 28.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/60850/Die-Balance-Scorecard.html>