

# Strategieimplementierung mit Balanced Scorecard

## From Strategy to Daily Work

Können Sie sich vorstellen, dass man einen Jumbo Jet mit nur einer Anzeige im Cockpit steuern kann? Nein? Es geht wirklich nicht. Warum haben Unternehmen seit 1919 ihren Unternehmenskurs/Erfolg oft mit nur einer Anzeige gesteuert, z.B. dem ROI (Kapitalrendite). Das komplette Unternehmen reduziert auf eine Finanzkennzahl!

Selbst nach dem Wechsel vom Produktionszeitalter ins Informationszeitalter - Mitte der 70er Jahre - hat sich nichts geändert. Unternehmen wurden weiterhin nur anhand materieller, an der Vergangenheit ausgerichteter (Bilanz, Geschäftsbericht) Assets gesteuert.

Ab 1989 gab es mit Balanced Scorecard einen Ansatz zusätzlich zukunftsgerichtete immaterielle Assets wie Kundenbeziehungen, interne Prozesse und Mitarbeiter-Know-How einzubeziehen. Der Unternehmens-Jumbo konnte nun mit vier Anzeigen im Cockpit geflogen werden. Balanced Scorecard ist der Beginn einer mächtigen Methode mit der man den Flug seines Unternehmens von der Vision über die Strategie bis ins Tagesgeschäft messbar steuern kann - unter Berücksichtigung aller relevanter Teilbereiche (Scorecards). Balanced Scorecard wird häufig nur für ein strategisches Controllingssystem gehalten. Es ist entschieden mehr - ein ganzheitliches, Kennzahlenbasiertes strategisches Managementsystem

## Das Seminar ist konzipiert für

Führungskräfte strategischer Geschäftseinheiten,  
Controller, Consultants

## IHR NUTZEN

Sie verschaffen sich einen Überblick über die Vor- und Nachteile der Balanced Scorecard und erfahren wie andere Firmen die Methode umgesetzt haben. Sie lernen Probleme und Lösungsansätze bei der Einführung Balanced Scorecards kennen und Verfahren wie Sie relevante Kennzahlen für eine handhabbare Scorecard bestimmen. Stimmen Sie das Modell der Balanced Scorecard auf Ihre eigenen strategischen Ziele und Visionen ab.

## Die Seminarinhalte

### ▶ Warum Balanced Scorecard

Von der wertorientierten Unternehmenssteuerung zur BSC

Strategie und Visionen im Management

Vorteile und Nachteile der Balanced Scorecard gegenüber anderen Kennzahlensystemen

Grundlagen der vier Kenngrößen: Finanz-, Kunden-, interne Prozess-, Lern- und Entwicklungsperspektive

### ▶ Umsetzung der BSC in Abteilungen

Definieren Sie Ihre Visionen in Form von Mittelfrist- und Kurzfriststrategien

Welche Maßnahmen zur Strategieumsetzung sollten Sie ergreifen?

Welche Funktionen werden dabei mit der BSC gesteuert?

Wo können typische Fehlerquellen auftreten?

Schaffen Sie durch Kommunikation Akzeptanz und Effektivität

Monitoring der Strategieumsetzung mittels BSC-Kennzahlen

Sinnvolles Reporting

### ▶ Die 5 Schritte zur BSC

Die betriebswirtschaftliche Perspektive

Die Kundenperspektive

Die interne Geschäftsperspektive

Die Lern- und Entwicklungsperspektive

Zusammenführen der Kerngrößen zu einer BSC

## Methode

Vortrag, Gruppenarbeiten, Rollenspielsequenzen, durchgehendes Fallbeispiel

## Daten und Fakten

**Seminardauer:** 2 Tage

**Trainer:** Dr. Hartwig Maly

**Seminartermine:** 31. März + 01. April 2011 von 8:30 – 17:00 Uhr

**Anmeldung per Telefon:** +49 621 1 22 17 53

**Anmeldung per Fax:** +49 621 1 22 17 54

**Anmeldung per E-Mail:** anmeldung@comon.de

**Internet:** www.comon.de

## Seminargebühr (max. 12 Teilnehmer):

Euro 998,00

(Euro 1.187,62 inkl. MwSt.)

# Strategieimplementierung mit Balanced Scorecard

## Teilnahmebedingungen

### Anmeldung

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung. Sobald feststeht, dass das Seminar stattfindet, erhalten Sie eine Buchungsbestätigung und eine Rechnung. Damit wird die Anmeldung verbindlich. Der Rechnungsbetrag ist unter Angabe der Rechnungsnummer und des Teilnehmersnamens innerhalb des angegebenen Zeitraumes – jedoch noch vor Beginn des Seminars – an uns zu überweisen. Werden die Seminargebühren nicht vor Beginn des Seminars beglichen, besteht keine Berechtigung zur Teilnahme am Seminar.

### Stornierung der Anmeldung

Stornierungen oder Umbuchungen müssen schriftlich erfolgen. Stornierungen können bis 4 Wochen vor Seminarbeginn durch den Kunden kostenfrei erfolgen, sofern **com ▶ on BCC** keine Kosten entstehen. Stornierungsanträge die nach Ablauf von der o. g. Frist (4 Wochen) jedoch spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn bei **com ▶ on BCC** eingehen, wird eine Stornogebühr in Höhe von 50% der vereinbarten Gesamtvergütung in Rechnung gestellt. Später eingehende Stornierungswünsche können leider nicht berücksichtigt werden. Die Seminargebühr wird dann zu 100% (jeweils zzgl. 19% MwSt.) zur Zahlung fällig. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Findet das Seminar aus Gründen die **com ▶ on BCC** nicht zu vertreten hat nicht statt, so werden die bereits gezahlten Seminargebühren unverzüglich an den Teilnehmer / Unternehmen zurück erstattet. Weitere Ansprüche bestehen nicht.

### Ablauf des Seminars / Trainings

Wir behalten uns vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Ferner sind wir berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

### Seminaranbieter

 **BUSINESS COACHING CENTER**

Siegmund-Schuckert-Str. 17  
68199 Mannheim

Anmeldung per Telefon: +49 621 1 22 17 53

Anmeldung per Fax: +49 621 1 22 17 54

Anmeldung per E-Mail: anmeldung@comon.de

Internet: www.comon.de

# Strategieimplementierung mit Balanced Scorecard

Anmeldung für ein offenes Training / Seminar

**Termin** des Seminars / Trainings

---

**Teilnehmer / in**

---

Firma

---

Teilnehmer / in

---

Straße, Nr.

---

Postleitzahl, Ort

---

Telefon / Fax

---

E-Mail

**Rechnungsstellung**

Die Rechnung geht an die obige Adresse

Bitte senden Sie die Rechnung an:

---

Vorname, Name

---

Firma

---

Straße, Nr.

---

Postleitzahl, Ort

**Unterschrift**

Hiermit melde ich den Teilnehmer verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an.  
Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen.

---

Unterschrift

---

Datum

---

Ort

## Daten und Fakten

**Seminardauer:** 2 Tage

**Anmeldung per Telefon:** +49 621 1 22 17 53

**Trainer:** Dr. Hartwig Maly

**Anmeldung per Fax:** +49 621 1 22 17 54

**Seminartermine:** 31. März + 01. April 2011 von 8:30 – 17:00 Uhr

**Anmeldung per E-Mail:** anmeldung@comon.de

**Internet:**

www.comon.de