

# Balanced Scorecard

Balanced Scorecard <sup>1</sup>									
Zielsetzung	Perspektive	Kenngröße	Vergleich mit den Mitbewerbern			Strategische Instrumente	Strategische Maßnahmen	Verantwortlich	Termin
			-	0	+				
	Finanzen								
	Kunden								
	Lieferanten								
	Prozesse								
	Mitarbeiter								

<sup>1</sup> in Anlehnung an: Kaplan, Robert S./ Norton, David P., Balanced Scorecard in: Boersch, C./Elschen, R.: Das Summa Summarum des Management, Wiesbaden 2007, S. 137ff.

# Balanced Scorecard

Beispiel-BSC								
Perspektive	Kenngröße	Vergleich mit den Mitbewerbern			Strategische Instrumente	Strategische Maßnahmen	Verantwortlich	Termin
		-	0	+				
<b>Finanzen</b>	a) LQ II b) R <sub>GK</sub> c) WS <sub>KOPF</sub> d) EK-Quote				Schnelle Fakturierung Kapitalbindung Beschaffung Eigenkapital	Mahnwesen, Inkasso Bestände reduzieren Einkaufskonditionen Genussscheine	Chef	xx.yy.zz
<b>Kunden</b>	Wiederkaufsrate				Wissen über Kundenbedarfe	a) Kundenbindung durch ASS <sup>2</sup> b) Kundenstruktur optimieren	Chefin	
<b>Lieferanten</b>	Lieferantenzuverlässigkeit				Wareneingangskontrolle	Mögliche Ersatzlieferanten finden	Chef	
<b>Prozesse</b>	DLZ				Prozesse darstellen	Prüfen neuer Verfahren, Prüfen neuer Werkstoffe	Chef	
<b>Mitarbeiter</b>	Produktivität				Bestimmung des Leistungsgrads, Mitarbeiterstruktur	Schulung, Organisationsentwicklung	Vorarbeiter	

<sup>2</sup> ASS =After Sales Services