

HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

Berlin · Boston · Budapest
Düsseldorf · München · Münster
Prag · Stuttgart · Wien · Zürich

horvath@horvath-partners.com
<http://www.horvath-partners.com>

Stuttgart: +49/711/6 69 19-0

Dr. Reinhold Mayer

Mitglied des Vorstands der Horváth AG

· · **T** · · Systems ·

System Integration

Frankfurter Str. 27,
65670 Eschborn

Irmgard.Polifka@t-systems.com

<http://www.t-systems.com>

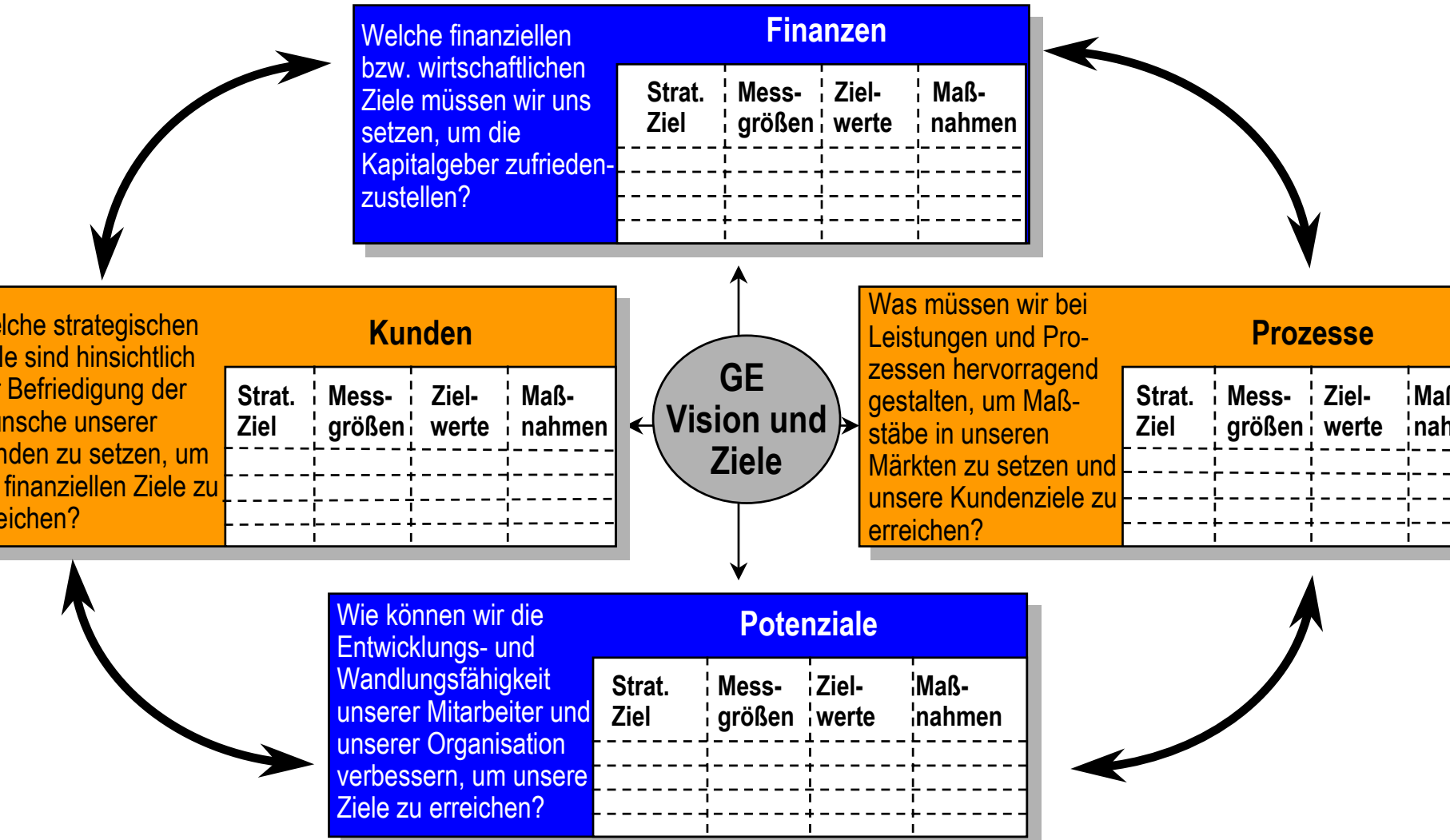
Phone: +49 6196 961 802

Irmgard Polifka

Projektgruppenleiterin / Business Intelligence

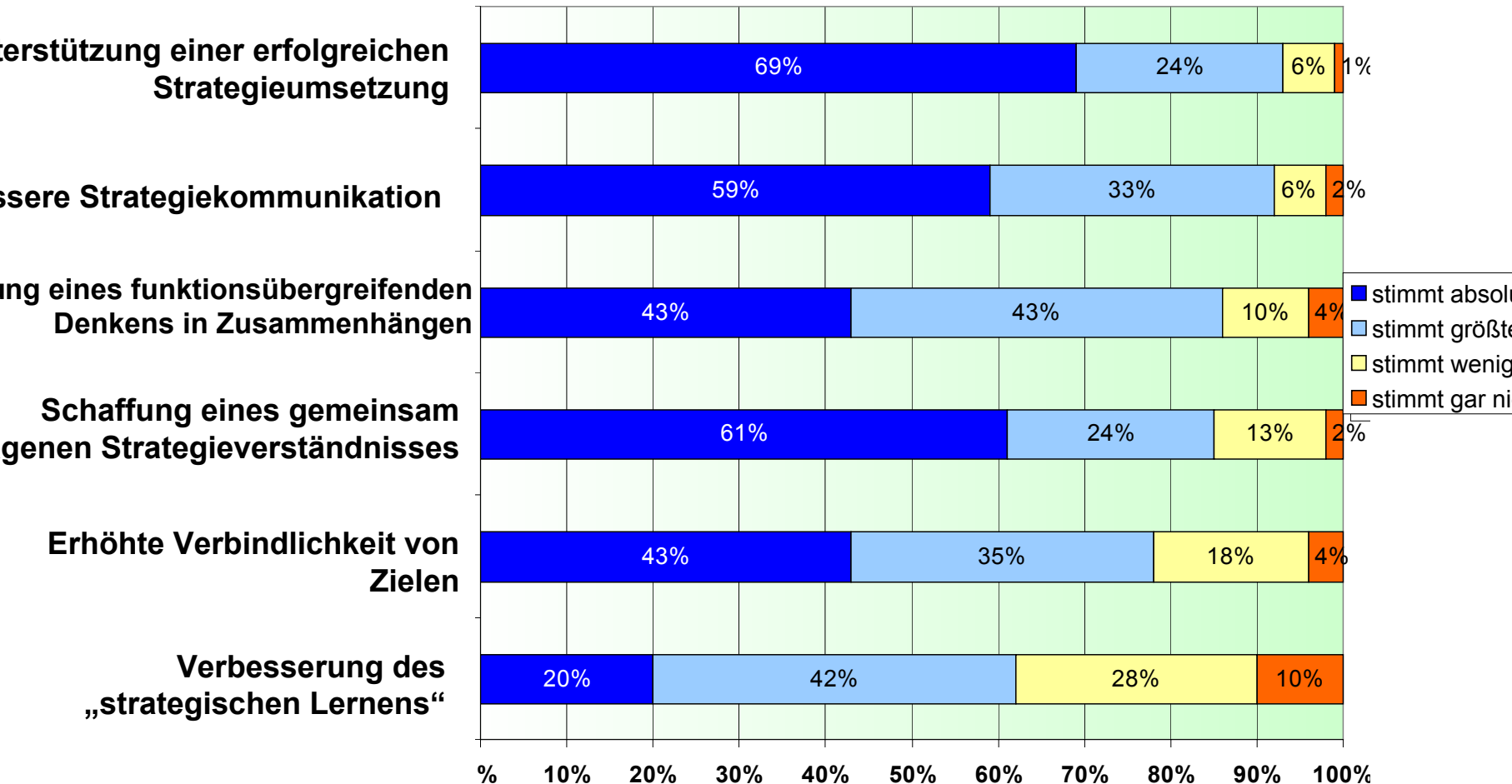
Implementierung der BSC

Denken in Perspektiven führt zum ausbalancierten („balanced“) Zielsystem („ScoreCard“)



Die Unterstützung einer erfolgreichen Strategieumsetzung ist der zentrale Einführungsgrund der Balanced Scorecard

Wie wichtig waren folgende Beweggründe bei der Entscheidung für die Balanced Scorecard?
- Führung -



Quelle: Studie "100 x BSC", Horváth & Partner

Nutzen der Balanced Scorecard

Der BSC-Prozess verlangt vom Management die **Strategie zu konkretisieren**, indem in einem gemeinsamen Diskussionsprozess die allgemeine Strategie in möglichst eindeutig formulierte strategische Ziele übersetzt wird.

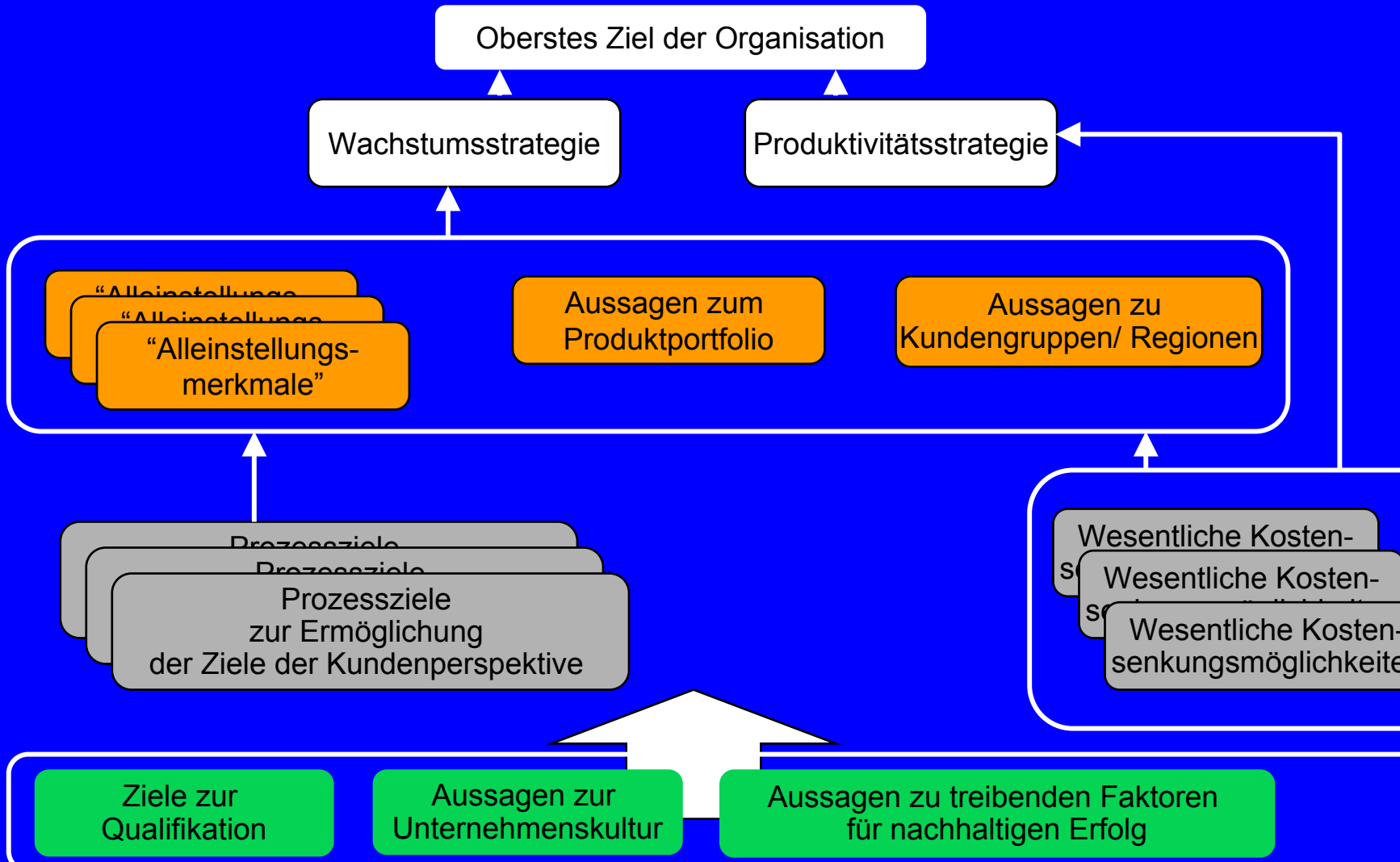
Mittels der Balanced Scorecard läßt sich **die Strategie im Unternehmen kommunizieren**. Für die einzelnen Bereiche sind klare Teilziele ableitbar.

Die Balanced Scorecard trägt zu einer **realistischen Planung** bei. Sie erzwingt durch ihre Ursache-Wirkungsketten ein ganzheitliches Durchdenken des Geschäftsmodells und verhindert durch die Zuordnung von Finanz- und Ressourcenbedarf blauäugige Strategien.

Sie führt durch die strategiegetriebene Massnahmen- und Aktivitätenplanung **Strategie- und Budgetplanung zusammen**.

Sie stellt **ein Frühwarnsystem/strategisches Reportingsystem** dar. Die Nichterreicherung einzelner strategischer Ziele zeigt die Gefährdung der Unternehmensstrategie und signalisiert frühzeitigen Handlungsbedarf.

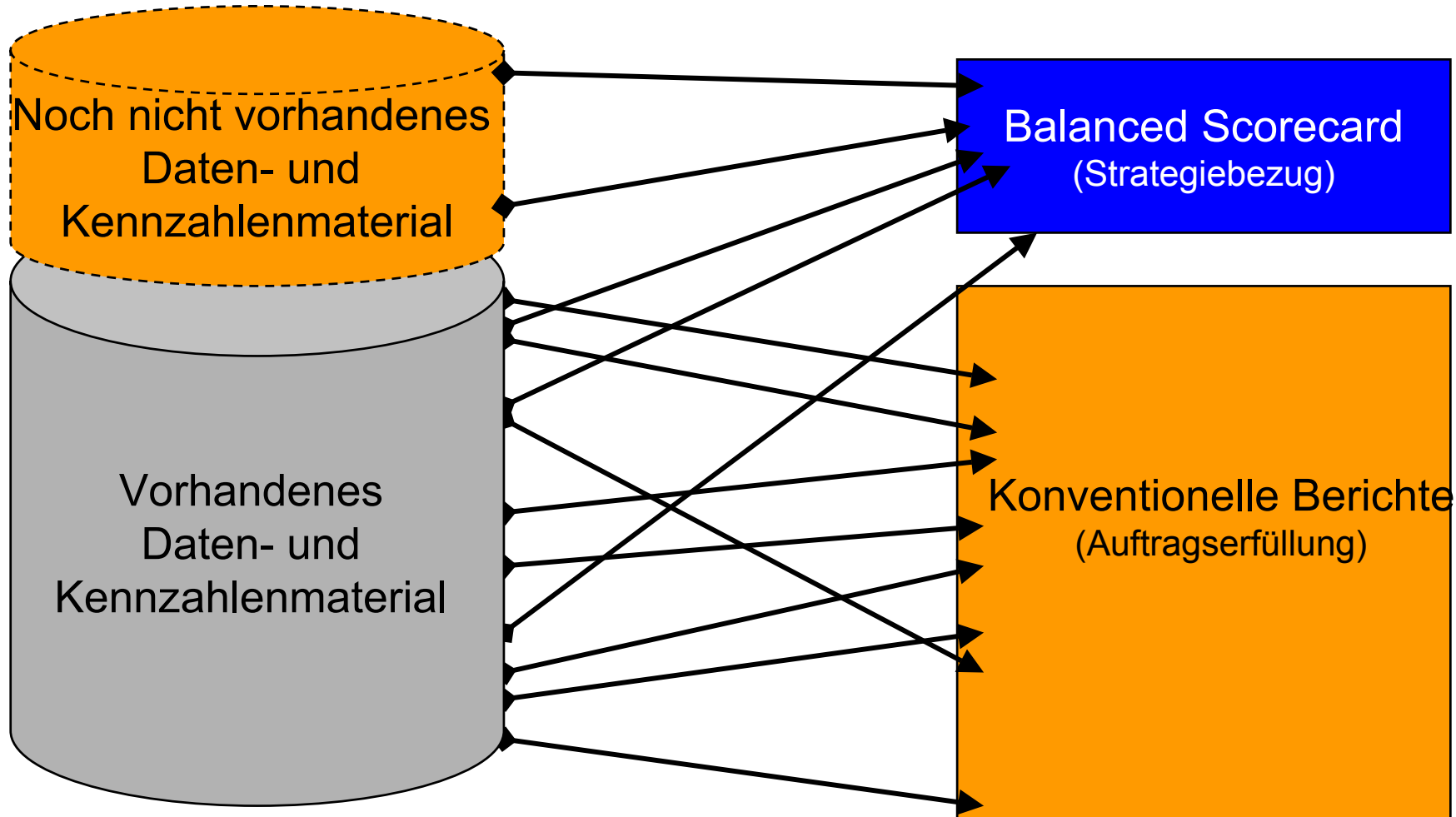
Qualitätsmerkmale einer Strategie



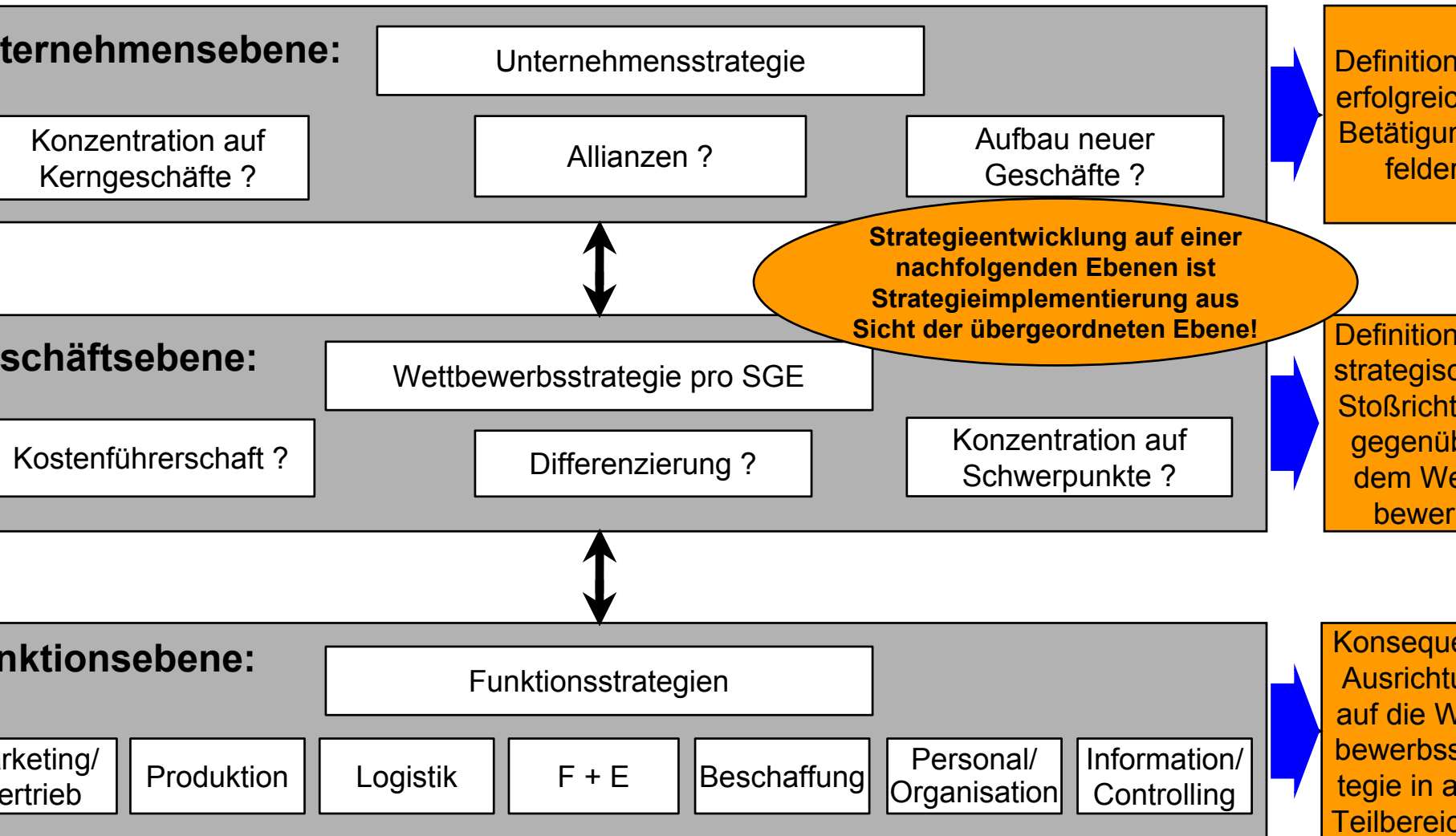
Ordnung von laufenden Projekten

| Ziel | Proj. 1 | Proj. 2 | Proj. 3 | Proj. 4 | ... | ... |
|--|---------|---------|---------|---------|--------|-----|
| ROE=15% Kapital zur Kundenbindung einsetzen ... | | | | | | |
| Kundenbindung stärken Mehrwert für Kunden Versicherung zur Lebenshilfe ausbauen ... | X X | X X | X | | | |
| Servicequalität stärken und vermitteln Kundennahe Prozesse schlank, flexibel Produkte vereinfachen ... | X | | | | X X | |
| Ausrichtung aller Ress. an strat. Zielen Unternehmertum in allen Bereichen Qualifikation verbessern ... | | | X X | | X | |

Nur Kennzahlen mit eindeutigem Bezug zu den strategischen Zielen gehören auf eine Balanced Scorecard

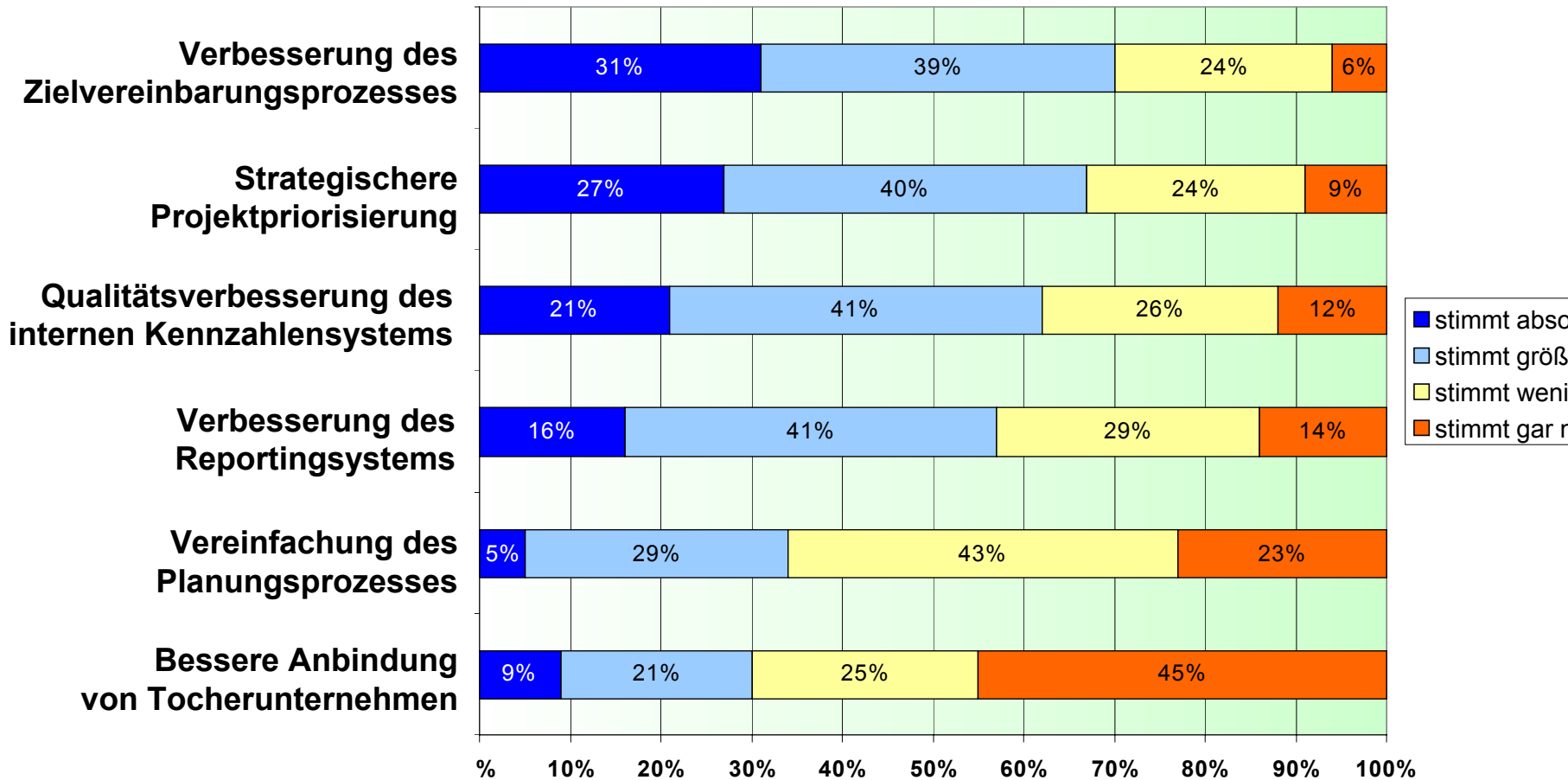


Wieviele BSCs braucht ein Unternehmen? Strategie geschieht auf allen Unternehmensebenen!



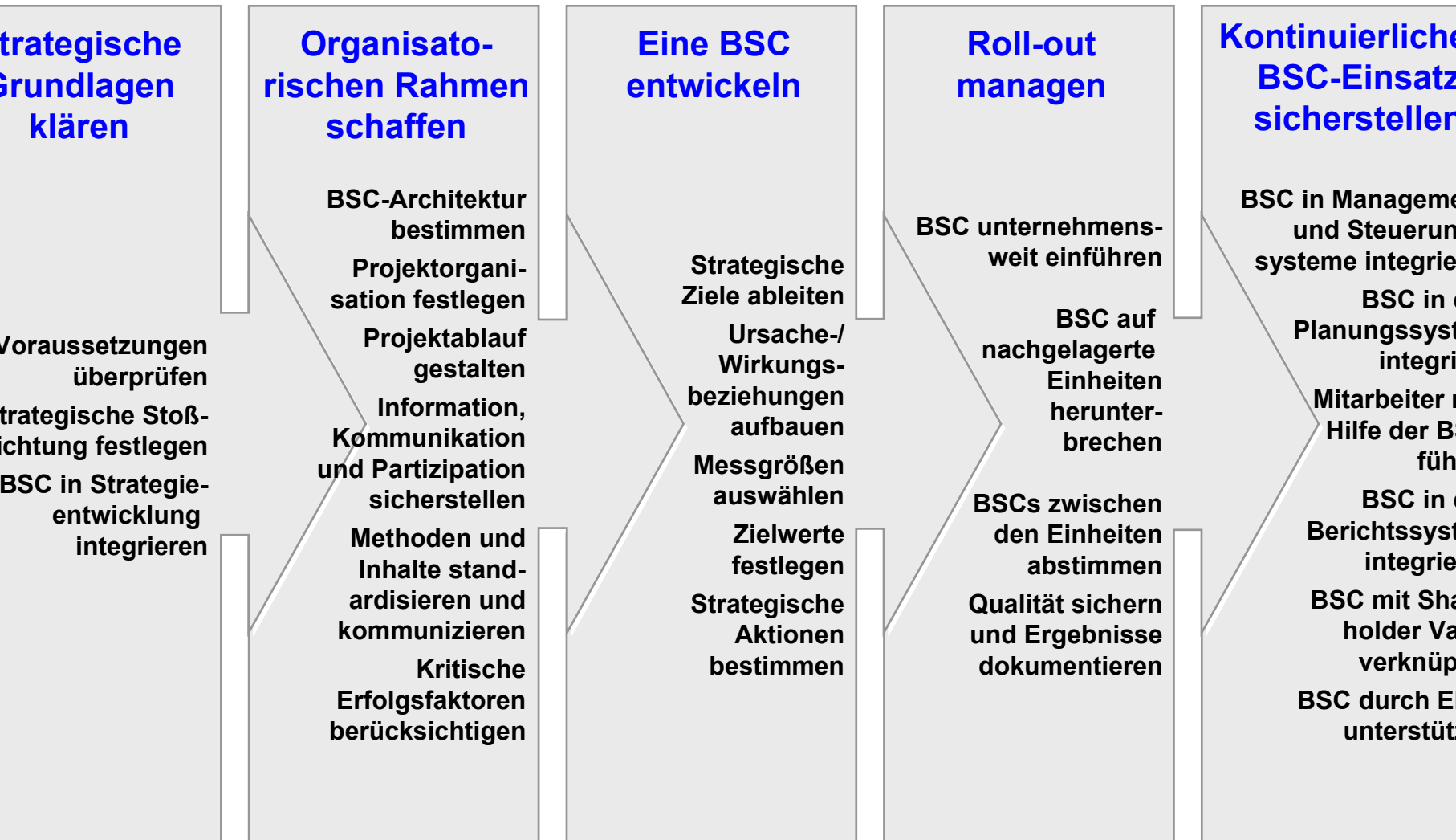
Der Nutzen zur Verbesserung des Planungs- und Reporting-Systems hat sich bislang nur teilweise eingestellt

Wie wichtig waren folgende Beweggründe bei der Entscheidung für die Balanced Scorecard?
- Managementinstrumente -



Quelle: Studie "100 x BSC", Horváth & Partner

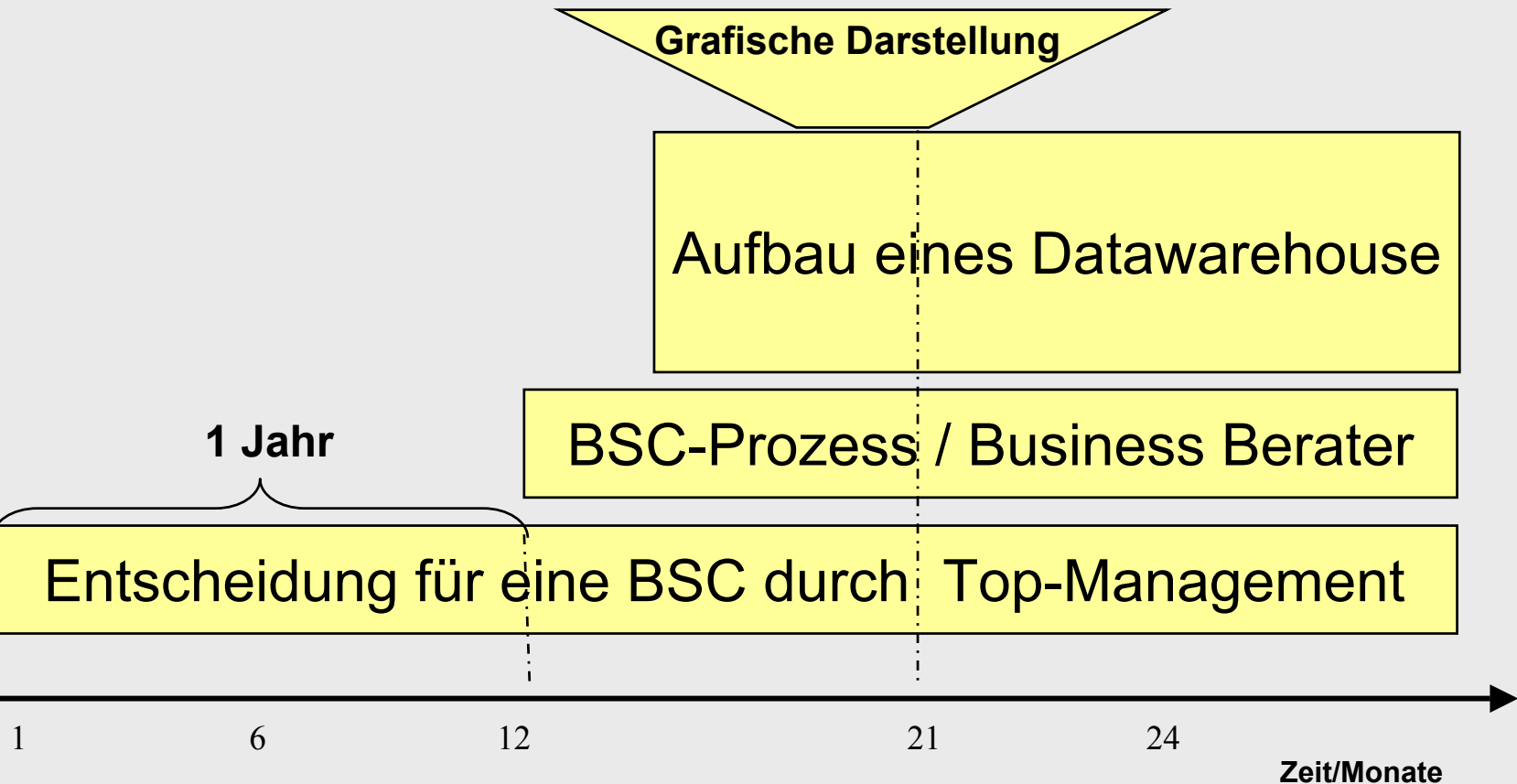
Horváth & Partners Balanced Scorecard Verständnis



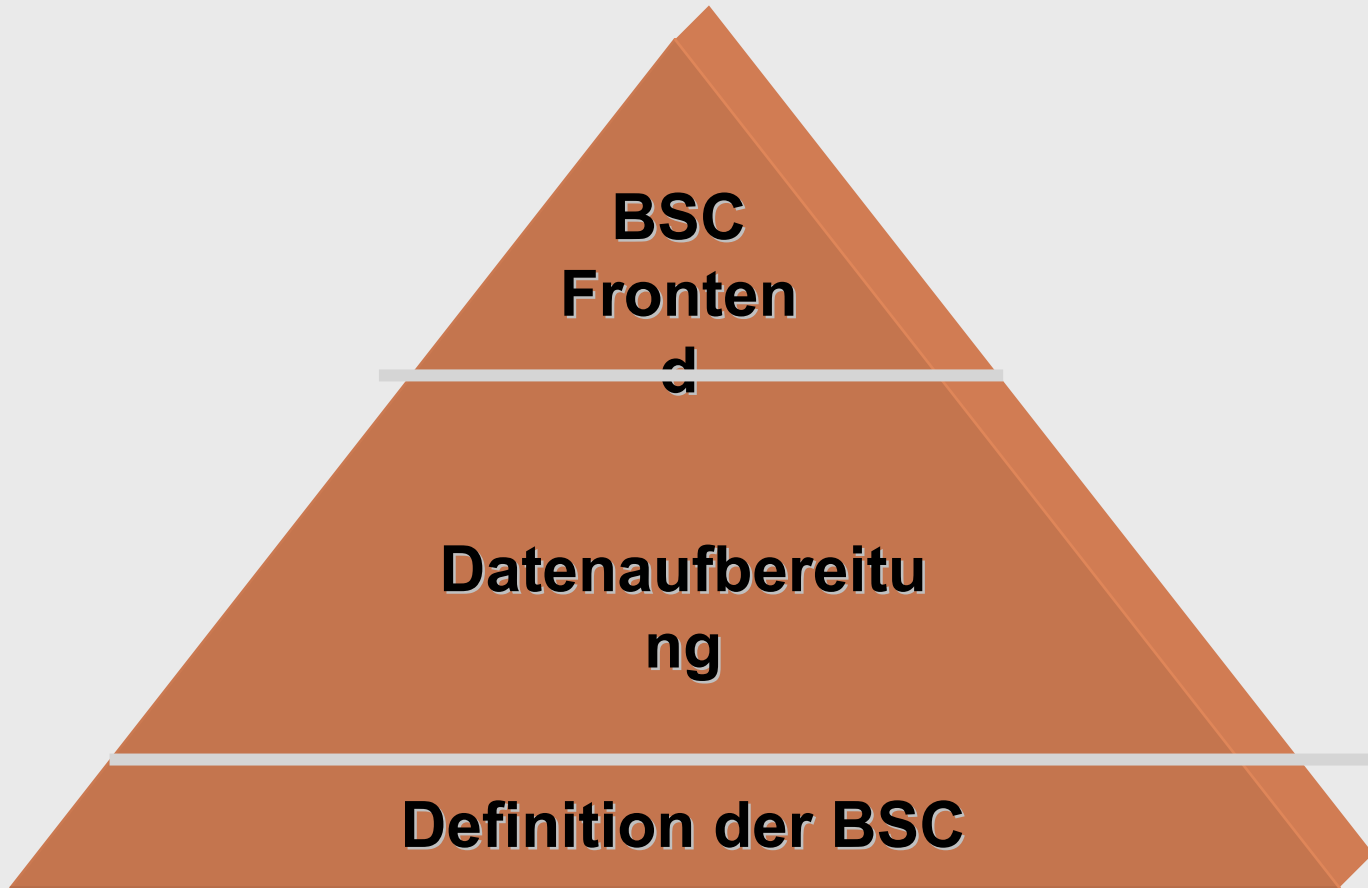
Integration der BSC in das Führungs- und Steuerungssystem



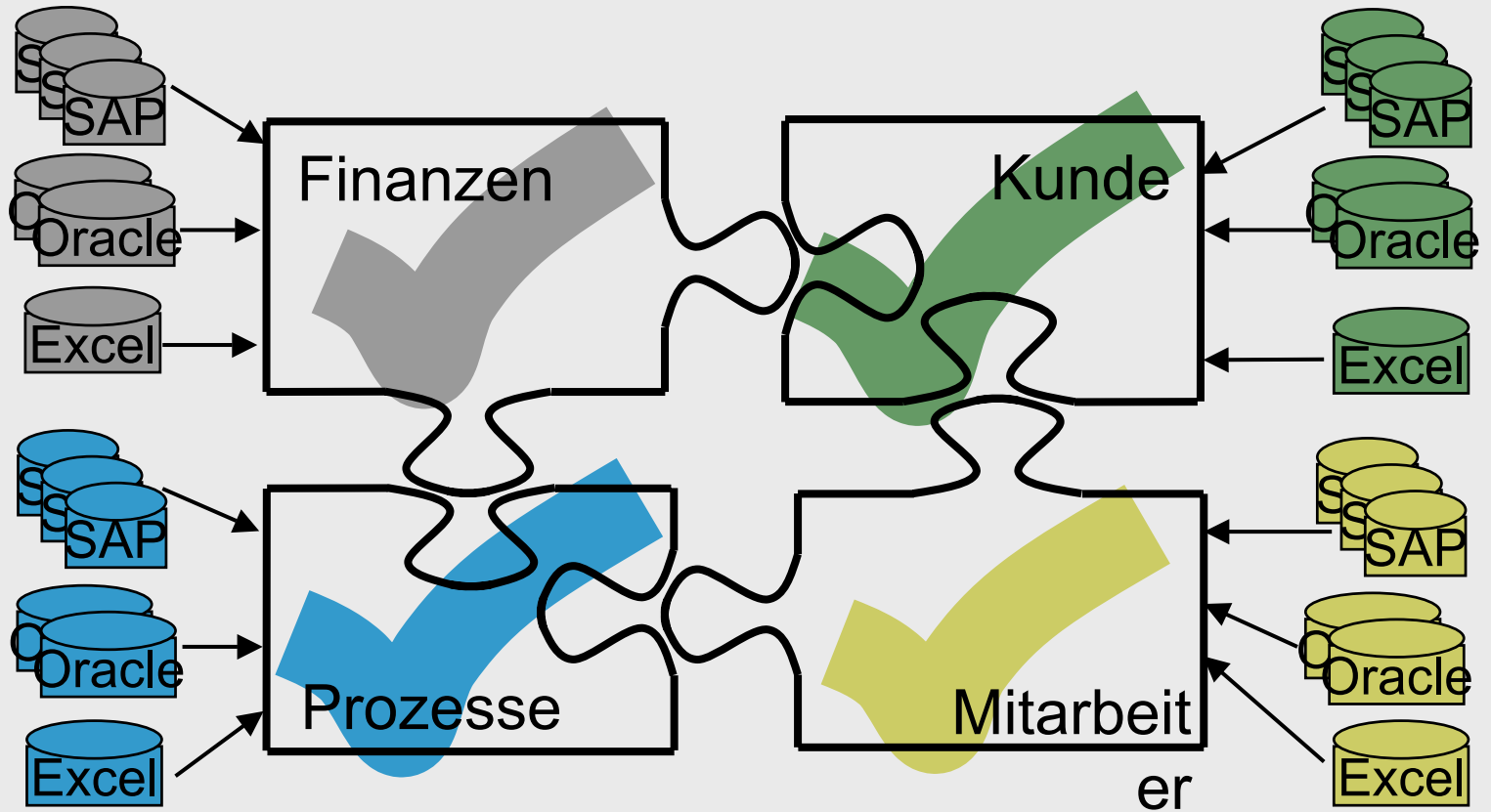
Prozessverlauf und Projektorganisation



Aufwand in den einzelnen Aufgaben



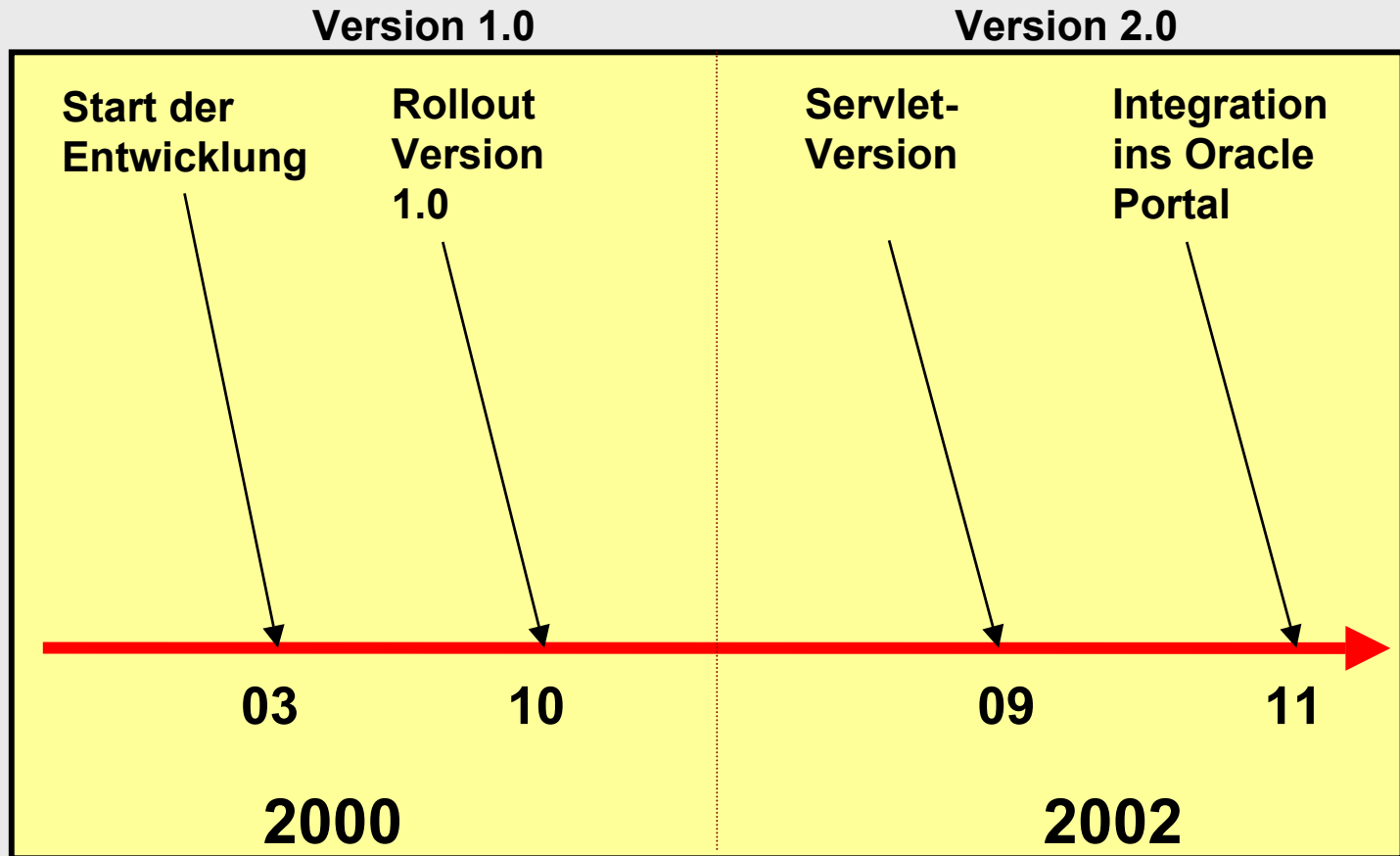
Datenextraktion und Transformation



Wahl für das Frontend

- Vorteil unserer Lösung:
 - Produktneutrale Internetlösung
 - Keine zusätzlichen Lizenzen für das Frontend BSC
 - Umfassendes Knowhow im Bereich Datawarehouse, Systemintegration und Datenaufbereitung

Referenzprojekt: BSC-Frontend bei der Deutschen Bank



Referenzprojekt: BSC-Frontend bei der Deutschen Bank

Demo