

to meet with success...



Balanced Score Card



Wirkungsweise

Controlling- und
Beratung von

gesetz unterstützt sie
Anliegen

Qualität
Bezieh
Innovat
Entwick
usw.



Cash-Fl
Gewinn
EGT
Umsatz
usw.



Wirkungsweise



Die Ziele sind damit keine
– Box! mehr!



BSC klassische Fragestellungen

- Was sind unsere finanziellen Ziele (klass. Kennzahlen)

- Wie müssen wir unseren Partnern (...) begegnen, sie servizieren, unterstützen, damit ...

Wirtschaft-
lichkeit

Kunden /
Partner /
Teilnehmer

Lernen und
Entwicklung

Abläufe und
Prozesse

- Was müssen wir noch lernen, wohin uns entwickeln, damit ...

- Wie müssen wir unsere A/P gestalten, damit ...



Was ist möglich



...denen das Risiko ausgesetzt ist,
...erkennen und ...maßnahmen
...eln:
...bestimmung der ...
...gesamtwirtschaftlicher ...bereich
...produktionsbereich
...schaffungsbereich
...risikofreier Beobachtungsbereich
...risikofreier Beobachtungsbereich
...risikofreier Beobachtungsbereich
...risikofreier Beobachtungsbereich
...risikofreier Beobachtungsbereich



Was entwickelt sich



- **Strategie und Arbeitsprozesse – Verbesserung –**
Strategischer Fokus auf den Kerngeschäftsbereich (=
Wachstumsfeldern)
- **Strategische Dokumente – strategische Kriterien auch für**
andere Faktoren (z.B. Qualität)
- **Umgestaltung der Arbeit des Managements aus einem**
operativen, kurzfristigen, operativen, langfristigen – strategischem Fokus
- **Qualitätssicherung der Organisation – langfristige**
Qualitätsentwicklung
- **Identifizierung der wichtigsten Prozesse –**
**Prozessumfassung in einer Strategiemappe (Ursache-
Wirkungs – Modell)**



Was ist die BSC



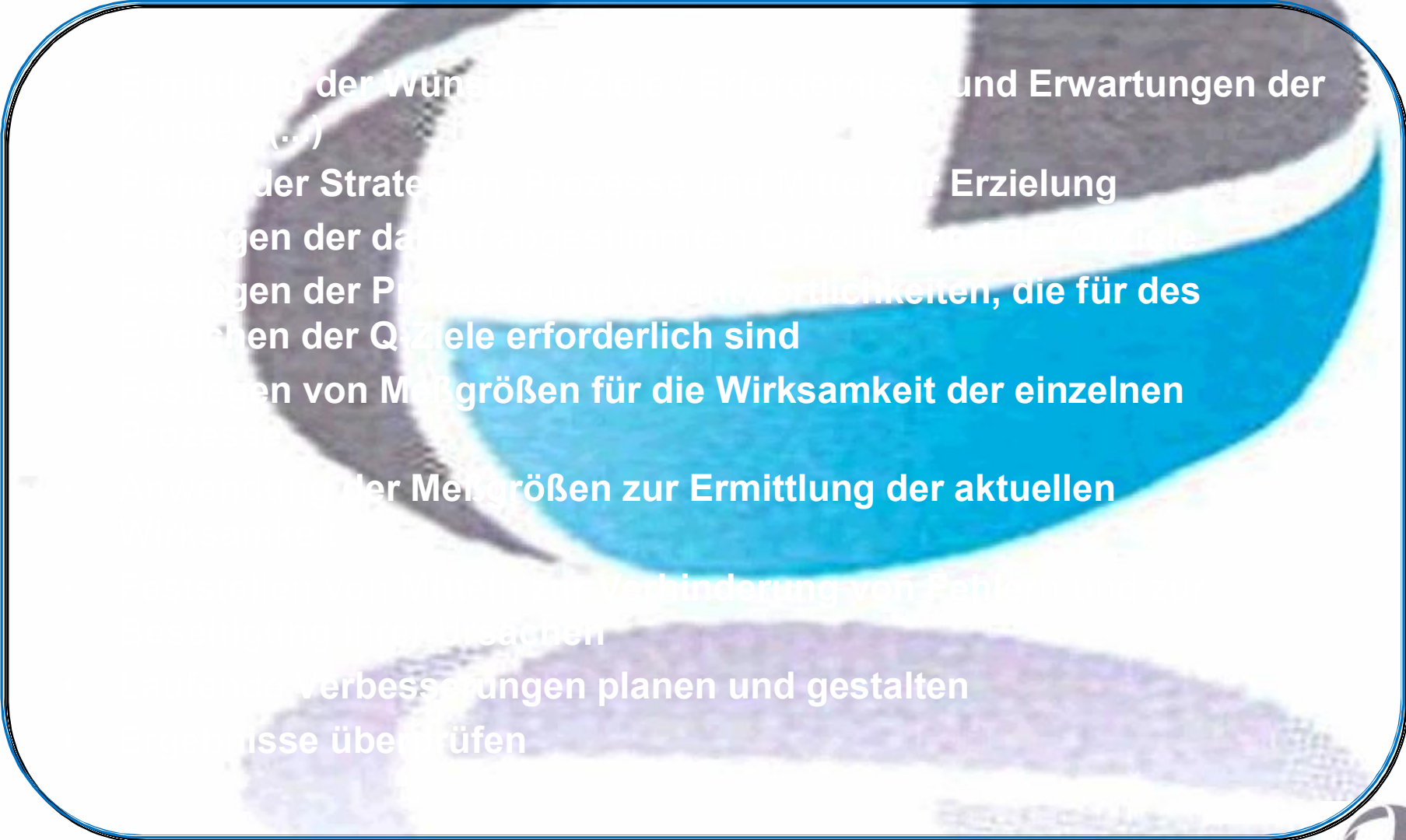
Sammlung von strategischen Zielen mit
Abhängigkeiten von den
Finanzen bis zum
Mitarbeiter / Mitarbeiterin



- Sammlung von strategischen Zielen mit Abhängigkeiten von den Finanzen bis zum Mitarbeiter / Mitarbeiterin



Ablauf der Umsetzung



<http://www.ehrl.com> | franz@ehrl.com

to meet with success ...



- Unternehmens-Coaching
- Führungskräfte-Entwicklung
- Persönlichkeits-Entwicklung
- Steuerungskonzepte für Vertrieb
- Qualitätsmanagement
- Mediationen

Kontakt:

MBA Franz Ehrh, CMC

Akademisch gepr. Unternehmensberater

Adresse: 3730 Kattau 39, Österreich

Telefon: +43 (0) 2984 - 6020 14

+43 (0) 664 533 65 07

Fax: +43 (0) 1 804 805 32031

<http://www.ehrl.com> | franz@ehrl.com



MANAGEMENT



STRATEGIE



PERSONAL



VERTRIEB

