

Meine Bitte zur Ausgestaltung des Vortragsraumes: Stühle Tische, gem, Teilnehmer
2 Stück Flipchart und 1 Beamer mit Leinwand oder Wand zum aufspielen bei guter Sicht



**Workshop - siehe 2/3 te Seite
Thema**

Ertrag steigern und eine erfolgreiche Zukunft gestalten – der Weg mit BSC und KVP

Teilnehmer, Anzahl, Voraussetzungen

Bis 8 Teilnehmer, Gesamtpreis + NK

Gliederung

1. Vorstellung / Einstimmung / zum Thema
2. Grundlegendes zum guten Verständnis
3. Beispiele aus der Praxis – Erfahrung wieso so?
4. Vertiefung zu wesentlichen Punkten
5. Übungen / Diskussionen / Wesentliches erarbeiten
6. Überführung in einfache Praktiken
6. Zusammenfassung und Ausblick
7. Erkenntnisse, was können Sie nutzen, wie ?

1. Pause - Kaffee
2. Pause - Mittag
3. Pause - Kaffee

Um Uhr bis Uhr
Um Uhr bis Uhr
Um Uhr bis Uhr

Unterlagen / Skript ausführlich per Mail

Nachträglich, gemäß Liste (auszulegen zum)

Teilnahmebestätigung (von)

Sonstiges

Workshop BSC und KVP

ZIELE

Ertrag steigern und eine erfolgreiche Zukunft gestalten: der Weg mit BSC und KVP:

1. **Finanzperspektive**, z.B. ROI + 5%
2. **Kundenperspektive**, z.B. Kundenbindung + 10%
3. **Prozessperspektive**, z.B. Qualität + 10%
4. **Lern- und Entwicklungsperspektive, Personal**
z.B. Fluktuation – 10%

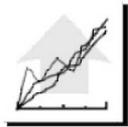
Ertrag steigern und eine erfolgreiche Zukunft gestalten:

Kosten und Effektivität optimieren.

Hier sind **ganzheitliche Betrachtungen** wesentlich. Eine Strategie für Unternehmen / Organisationen um die **Leistungsfähigkeit** ständig, sinnvoll und möglich zu optimieren.

Was Ist? Wo sind Probleme? Zusammenhänge?
Was kann verbessert werden? Wirkungen?

Führung und Strategie über BSC Werden Unternehmen nicht immer ähnlicher?

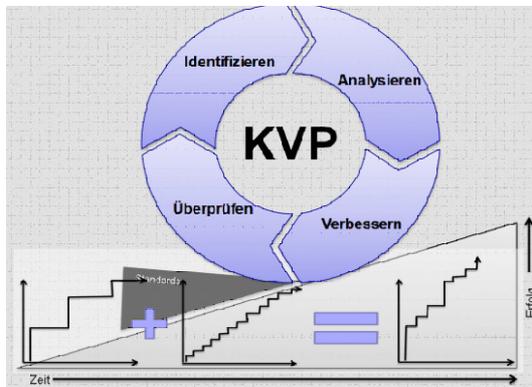


ERFOLGSMODLL =
begeisterte Kunden
+ gut geführte Mitarbeiter
+ ausgezeichnete Führungskräfte

Wie kann man das absichern?

Der Fokus der **Balanced Scorecard (BSC)** liegt auf den unternehmensinternen Faktoren, die den Erfolg eines Unternehmens beeinflussen.

Der Fokus des **KVP** liegt auf einer ständigen Beachtung von Qualität und Abläufen, im Hinblick auf Verbesserungsmöglichkeiten, die Sinn machen.

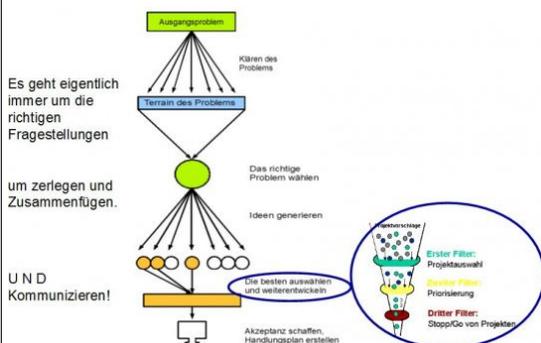


Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)

KVP bezieht sich auf die **Produkte, die Prozessabläufe und den Service.**

KVP ist ein Grundprinzip des **Qualitätsmanagements und somit ein kontinuierlicher Vorgang.**

Klare Vorgehensweisen, nachvollziehbar

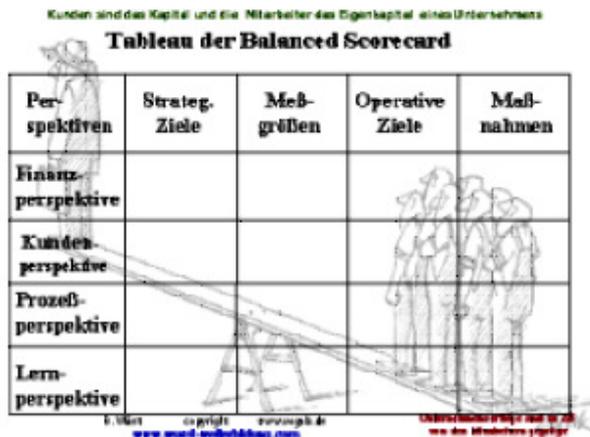
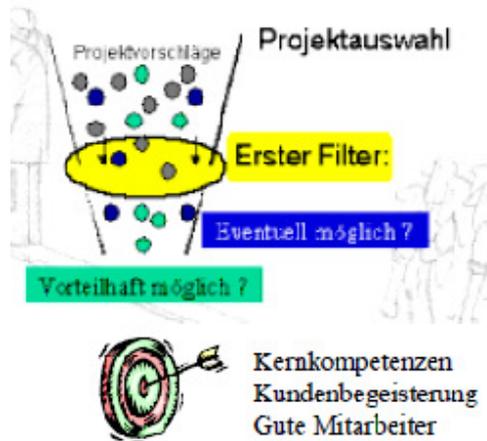


Die Vorteile von BSC und KVP:

Der Fokus liegt nicht nur auf den **Finanzkennzahlen.**

Es wird die **Organisation insgesamt betrachtet:**
Abläufe,
Prozesse,
Personen, Führung und Weiterentwicklung

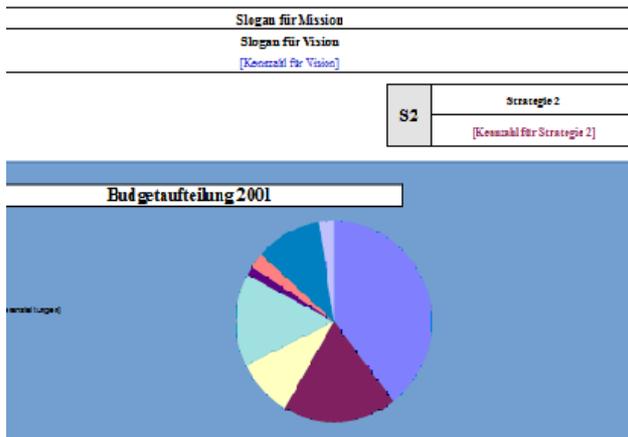
Ziel ist eine kontinuierliche Optimierung.



Vorteil

Durch die **ganzheitliche Betrachtungsweise** sind Abhängigkeiten gewahrt und somit berücksichtigt.

Balanced Scorecard - Budget



Kategorie	Budget (Mio.€)					Gesamt	Gewichtung
	Plan 2001	Plan 2002	Plan 2003	Plan 2004	Plan 2005		
Marketing (PK-A)	0,30	1,41	0,20	0,20	0,15	1,80	12,3%
Finanz (PK-B)	0,00	0,00	0,10	0,10	0,00	0,10	0,7%
Personal (PK-C)	1,10	1,11	0,50	0,50	0,51	4,41	29,9%
Interne Kommunikation (Kern) (PK-D)	0,30	0,31	0,40	0,10	0,10	1,21	8,3%
Interne Kommunikation (PK-E)	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,1%
Produktion (PK-F)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%
Vertrieb (PK-G)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%
Finanz (PK-H)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0%
Gesamt	1,70	1,43	0,90	0,54	0,35	5,15	100,0%

© Wüst Copyright 2004/2005 www.wuest-weiterbildung.com

Vorteil

Die **abgeleiteten Maßnahmen** bieten reale Ziele und sind realistisch umsetzbar. Der **Aufwand** und der **Nutzen** wird in Zusammenhängen berücksichtigt.
Eine **kontinuierliche Fortführung** und Betrachtung, führt zu ständiger sinnvoller Anpassung und Optimierung.
Der **besondere Nutzen** ist die Kontinuität und damit kostengünstige Fortführung einer Optimierung.

Einen besonderen Vorteil sehe ich in der aktiven, ständigen Beachtung des Unternehmens / der Organisation im Zusammenhang; Aktion/Reaktion und Chance/Risiko.