

Strategische Führungskarten im Marketing

... Krisen überstehen und gekräftigt in den nächsten Aufschwung starten

(Rüschlikon) Wo sind Ressourcen und wo sind Engpässe in der Organisation? Steht eine strategische Führungskarte zur Verfügung?, können Strategien, Massnahmen, Innovationen und Entscheidungen mit wenig Aufwand visualisiert werden?, gibt es neben dem Rechnungswesen eine Erfolgskontrolle?, sind die Ziele der Organisation so formuliert, dass man sie leicht erreichen kann?

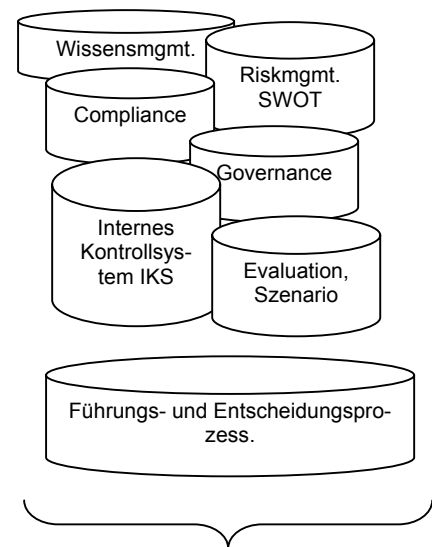
Mit DBC Führungskarten steht ein Lösungspaket zur Verfügung, das innert weniger Tage operativ ist. Die Visualisierung der Unternehmensdaten und die Integration der weichen Faktoren macht den Blick frei auf die ganze Wertschöpfungskette. Verdeckte Kosten und Engpässe werden sichtbar. Bei der Beurteilung und Kalkulation von Projekten können Chancen und Schwierigkeiten prognostiziert und damit kalkuliert werden. Dem Unternehmen steht ein „Decision Base Center“ (DBC) zur Verfügung, das souveränes Management unterstützt.

DBC Führungskarten führen die Funktionalitäten von Good Governance, Risk / IKS, Compliance und Evaluation zusammen. Durch den Zusammenschluss und die Visualisierung werden vorhandene Daten besser genutzt. Gleichzeitig steigen Verständlichkeit und Aussagekraft der Informationen. Die Zusammenarbeit von CEO, CFO, Marketingleitung, F+E und Fachspezialisten wird durch die strategischen Führungskarten effektiver.

DBC Führungskarten ordnen Informationen und verschaffen damit Orientierung in der Komplexität. Strategie und Taktik können szenarisch vorevaluiert werden, auf der Karte ist sofort erkennbar, wo Stärken und Schwächen sind und wie diese sich in der Organisation auswirken. Damit sind Führungskarten auch geeignet für prospektives Krisenmanagement und den kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

DBC Führungskarten ermöglichen ein effektives Monitoring der Umsetzung und zeigen die Erfolge der Massnahmen im Einzelnen. Die gleichen Führungskarten können die Grundlage für ein effektives Wissensmanagement. Sie klicken auf das entsprechende Feld und erhalten die dahinterliegenden Informationen. Die Führungskarten wirken wie ein Navigationsgerät, die notwendigen Daten zur Führung stehen sofort und auf Wunsch überall zur Verfügung. Schnittstellen zu SAP u.ä. sind vorhanden.

Wie schnell die Methode und die Instrumente im Unternehmen verbreitet werden, bestimmt der Kunde. Eine Einführung in kleinen Schritten ist möglich, selbst eine verdeckte Einführung ist durchführbar.



Das Bild zeigt eine Navigationskarte (Google Maps) mit der Adresse '500 m Am Zehnthof' und 'Essen'. Rechts daneben ist ein Dashboard (DBC Führungskarte) für ein Unternehmen mit dem Namen 'N.N.' zu sehen. Das Dashboard enthält eine Tabelle mit verschiedenen Kategorien und Datenpunkten, die durch Linien mit der Karte verbunden sind.

Kategorie	Item	Status	Details
Kundenwartungen	A	rot	Wartungstermine sind überfällig
	B	rot	Wartungstermine sind überfällig
Verkaufswachstum	C	rot	Verkaufswachstum ist rückläufig
	D	rot	Verkaufswachstum ist rückläufig
Verkaufswachstum	E	rot	Verkaufswachstum ist rückläufig
	F	rot	Verkaufswachstum ist rückläufig
Kundenzufriedenheit	G	rot	Kundenzufriedenheit ist rückläufig
	H	rot	Kundenzufriedenheit ist rückläufig
Marketing	I	rot	Marketingbudget ist überzogen
	J	rot	Marketingbudget ist überzogen
USP's	K	rot	USP's sind nicht konkurrenzfähig
	L	rot	USP's sind nicht konkurrenzfähig
Prozesse	M	rot	Prozesse sind ineffizient
	N	rot	Prozesse sind ineffizient
Prozesse	O	rot	Prozesse sind ineffizient
	P	rot	Prozesse sind ineffizient