solBSC

solBSC Strategische Planung mit Balanced Scorecard

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 1. Ausschreibung	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	01.04.2016	**Projektende**	31.03.2018
Zeitraum	2016 - 2018	**Projektlaufzeit**	24 Monate
Keywords			

Projektbeschreibung

Jedes Unternehmen, egal ob KMU oder Großunternehmen, formuliert Strategien. Läuft ein Unternehmen heute gut, bedeutet das nicht, dass die jetzt getroffenen Entscheidungen und Strategien die richtigen sind. Verantwortlich für den heutigen Erfolg sind die Entscheidungen und Umsetzungen der vorangegangen Jahre. Man darf jedoch nicht den Trugschluss machen und davon ausgehen, dass dieselben Entscheidungen und Maßnahmen auch in der Zukunft noch zu Erfolgen führen werden. Die Entscheidungen oder strategischen Stoßrichtungen hängen von neuen internen und externen Rahmenbedingungen ab, die das Unternehmen in ihrer Strategiediskussion miteinbeziehen muss. „If you can’t measure it, you can’t manage it!“ Ein wichtiger Aspekt in jeder Balanced Scorecard (BSC) ist, dass zu jedem formulierten Ziel mindestens eine Messzahl, mit der die Zielerreichung gemessen wird, definiert wird. solBSC soll jetzt auch KMU‘s den Zugang zu diesem Managementtool verschaffen, das mehr als die Hälfte der Grossunternehmen Westeuropas seit Jahren einsetzen.

Auch KMU’s sind gefordert Strategien kontinuierlich zu entwickeln und zu verfolgen. Anfangs wird in den meisten Fällen die BSC mit Microsoft Excel umgesetzt. Die Vorteile von Excel liegen in der hohen Flexibilität und Selbstadministrierbarkeit der Software. Dennoch gibt es auch viele Nachteile von Excel gegenüber professionellen BSC Softwarelösungen. solvistas will den Firmen eine flexible Software anbieten, die die Umsetzung des BSC Ansatzes bestmöglich unterstützt und durch den SaaS Ansatz hohe IT Kosten nicht notwendig macht.

In den ersten Vertriebsaktivitäten (Telefonkampagnen, persönliche Firmenbesuche, Webinare, Firmenevents und Demovorstellungen) konnten potenzielle Kunden noch nicht ausreichend überzeugt werden. Bei diesen Aktivitäten offenbarte der Prototyp von solBSC teilweise Schwachstellen. Dennoch wissen wir, dass es viele Firmen gibt, die eine passende BSC Software suchen. solBSC muss jetzt erweitert und modernisiert werden, damit die notwendigen Kundenanforderungen erfüllt werden. solBSC soll sich in Richtung eines Corporate Performance Management System entwickeln und über integrierte Sofortanalysen (Business Intelligence) der KPIs verfügen. Damit solBSC den Innovationsgrad erreicht, der für eine erfolgreiche Vermarktung notwendig ist, müssen jetzt neue Features entwickelt und implementiert werden. Mit dieser Förderung soll diese Schwachstelle behoben werden und solBSC Marktreife erlangen. Hinsichtlich einer erfolgreichen Markteinführung werden regelmäßig Telefon- und Marketingkampagnen, Firmenbesuche durch eigenen Vertrieb, Webinare und Firmenevents durchgeführt. Zudem sollen eine eigene Produkt-Website (inkl. Produktvideos), das

bestehende Newsletter-System, Social Media und google marketplace als Marketinginstrumente verwendet werden. Die Mitgliedschaft im Internationalen Controllerverein (ICV) ermöglicht zudem den Aufbau eines Controller- und Firmennetzwerks.

Abstract

Both small to medium sized (SME) and larger companies formulate strategies. If a company is doing well today, it doesn’t mean that the recently taken decisions or formulated strategies are the right ones. The basis for the success of today are the decisions and measures of the past years. The company must now where it stands, meaning that it knows about the internal strengths and weaknesses but also the external threats and weaknesses (in the market, industry, macro-environment. The Balanced Scorecard (BSC) aims to abolish the past-oriented reporting and instead replace it with a new management system for strategic management. „If you can’t measure it, you can’t manage it!“ An important aspect in each BSC is that each strategic objective is measured by certain key performance indicators (KPI) to monitor the degree of attainment. The BSC shall improve the achievement of objectives for the purpose of strategy implementation. The method is effective as the daily operations or operational measures are directly derived from the strategic objectives. solBSC should give SMEs the possibility to pursue this management approach, which is already implemented by more than a half of the large companies in Western Europe for years.

Also SMEs are required to continuously plan and implement strategies. When SMEs decide to pursue the BSC approach, they firstly do that with Microsoft Excel. This is a logical step as MS Excel is very flexible and cheap. Nevertheless, more and more companies consider to switch to a professional BSC software. Through the SaaS technology, solvistas wants to offer a flexible and open software that helps firms to implement the BSC approach efficiently and at low IT costs. With the first selling activities (telephone campaigns, personal presentations, webinars, events, demo presentations) we were not able to convince potential customers and the prototype showed some weaknesses. However, we know there are many firms who look for a suitable BSC software. In order to fulfil the customer requirements and to successfully commercialize solBSC, the software must be extended and modernized by some new innovative features. solBSC shall evolve into a corporate performance management system. With this funding solvistas wants to fix this weaknesses of solBSC and to transform solBSC to a marketable product.

With regard to a successful commercialization, regular telephone- and marketing campaigns, regular visits and personal presentations, webinars and events. Furthermore the own product website (incl. product videos), the existing newsletter system, social media and google marketplace shall serve as marketing instruments. The membership in the International Controller Association (ICV) helps to establish a Controller- and firm network.

Projektpartner

- solvistas GmbH