

Das Konzept Team Balanced Card und seine Bedeutung für die Entwicklung von Teams (angelehnt an die Balanced Score Card von Kaplan und Norton*)

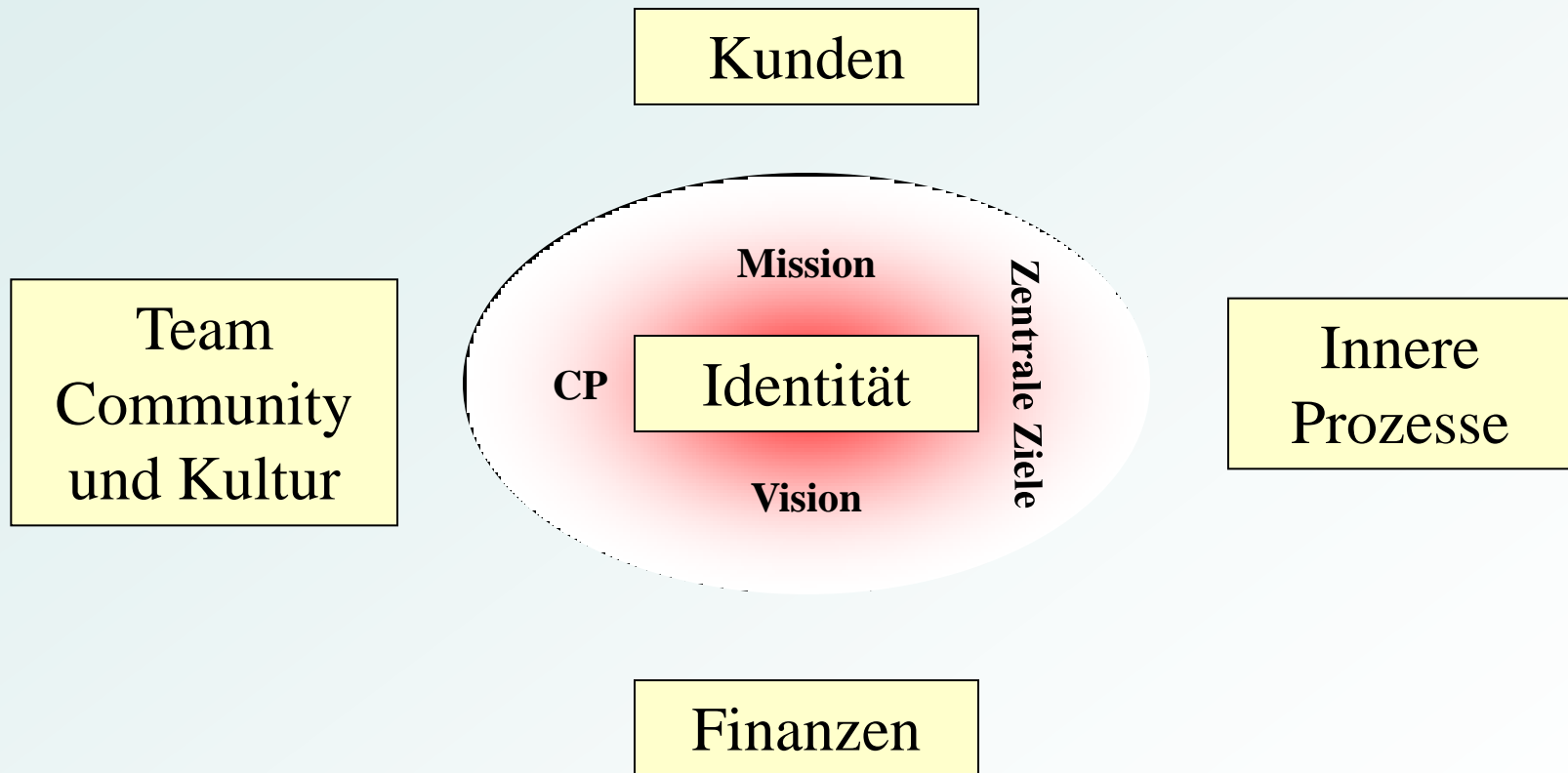


*Quelle: Robert S. Kaplan, David P. Norton: The Balanced Scorecard- Measures that drive Performance, in: *Harvard Business Review*, Januar/Februar 1992)

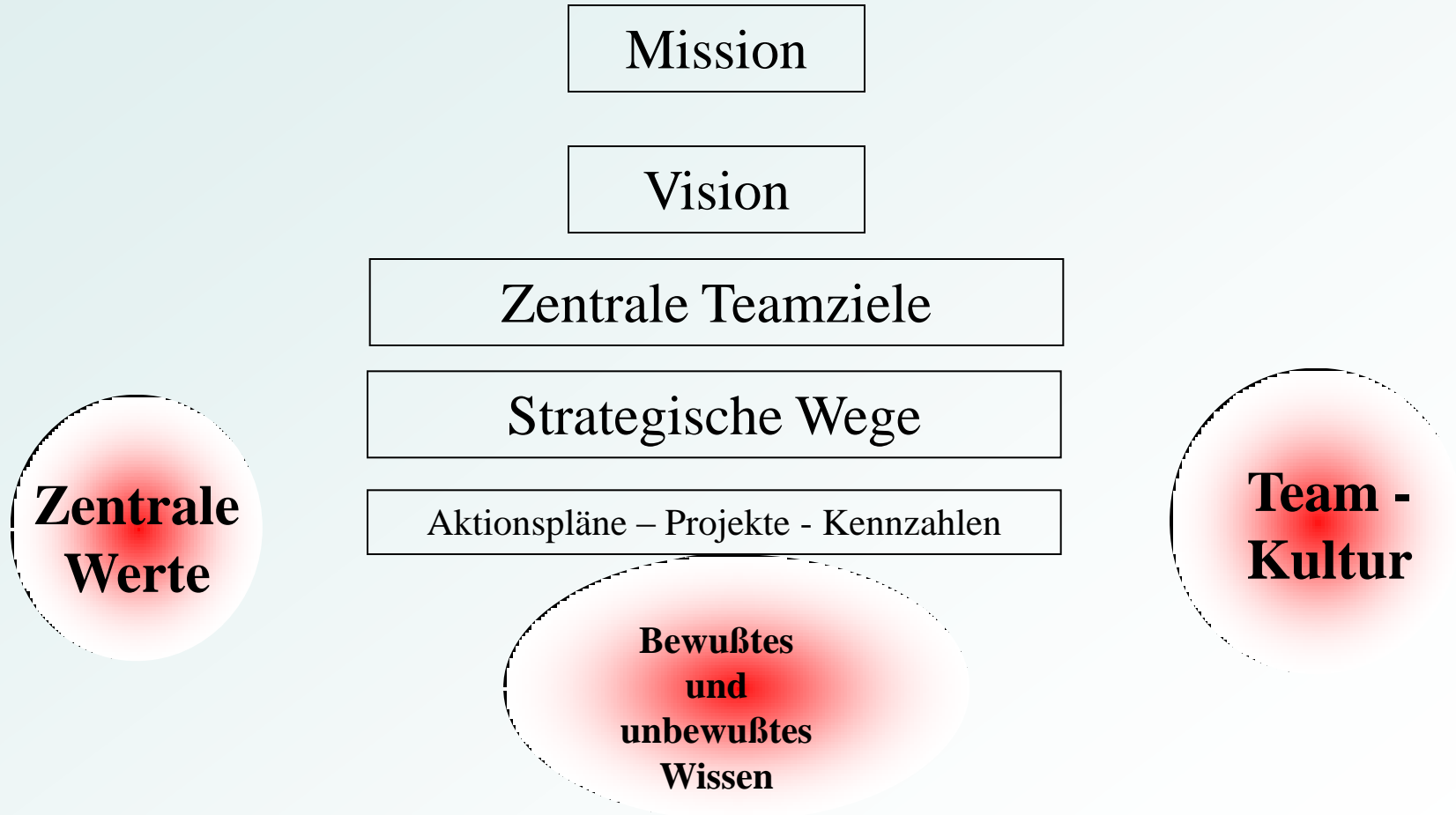
Die Bedeutung der Team Balanced Card für die Teamentwicklung

- **Teams sind komplexe soziale Systeme.** Um die vielfältigen Ebenen und Perspektiven in der Arbeit mit Teams und für deren Steuerung erfassen, beschreiben und einordnen zu können erscheint eine Landkarte aus meiner Erfahrung sinnvoll.
- **Kaplan und Norton** haben mit ihrem **System der Balanced-Score-Card** die Grundlagen für eine „ausbalancierte“, rationale Strategieentwicklung von sozialen Organisationen geschaffen, mit denen bestimmte Auswirkungen erfasst und ggfls. sogar gemessen werden können.
- **Systemisch und hypnosystemisch** wird dies in der Arbeit mit Teams ergänzt durch den Blick auf bewußtes und unbewußtes Wissen der Teammitglieder, die Selbstorganisationsfähigkeit und den Zugang zu den eigenen Ressourcen im Team.
- **Die „high Five“:** Die vier Perspektiven der Team – Balanced – Karte, angelehnt an BSC: **Kunden, Finanzen, Innere Prozesse, Team Community** (Mitarbeiter) werden ergänzt durch den
- **Identitätskern**, der als zentrale Perspektive die Mission (Auftrag), die Vision (Zukunftsentwurf), die Corporate Philosophie (Zentrale Werte) und die Zentralen Ziele der näheren bis mittleren Zeitdimension (drei bis fünf Jahre) enthält.
- Aus den **Stärke-Schwäche-Analysen** der vier Perspektiven können z.B. gemeinsam in einer **Zukunftswerkstatt** zentrale **Ziele formuliert und strategische Wege entworfen** werden. (Steuerung und Selbststeuerung mit strukturiertem Open Space in Teams)

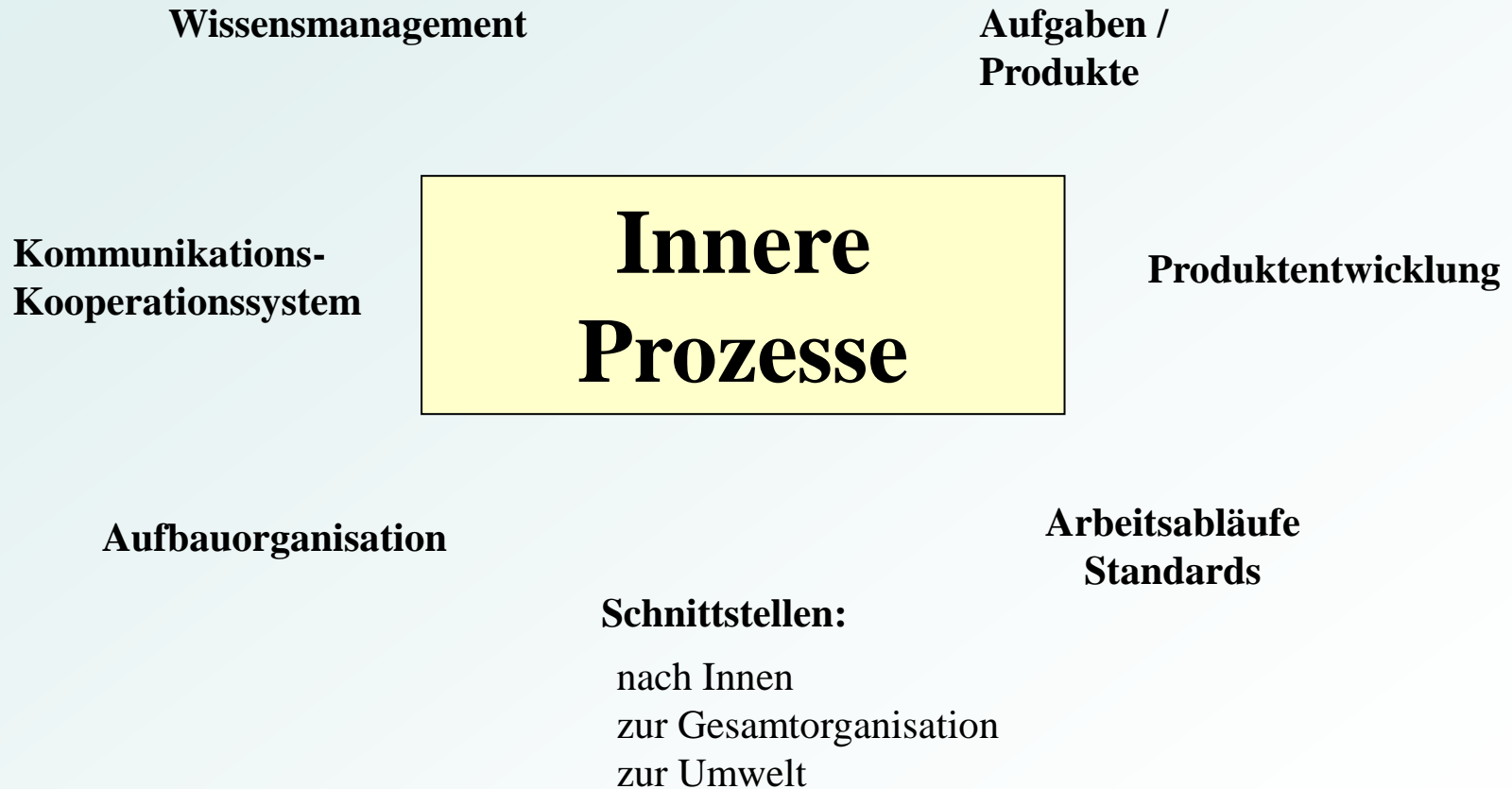
Der Überblick zu den High Five der Teamentwicklung



Die rationale zentrale Perspektive und die „weichen Punkte“



Die Perspektive: Rationale Innere Prozesse



Die Perspektive: Kunden

**Markt / Markt
des Kunden**

Zentrale Kundenerwartungen

Kunden

**Beziehungskompetenz
Problemlösungskompetenz**

Unsere Angebote

Unsere Zielgruppen

Unsere Konkurrenten

**Unsere Netzwerkpartner/
Lieferanten**

Die Perspektive: Finanzen

Investoren

**Erlöse/
Zuwendungen**

Finanzen

Kosten (Controlling)

Budgets

Sachmittel

Personal

Liegenschaften
etc.

Sponsoren

Die Perspektive: Team Community

