

Inhaltsverzeichnis

1 Entwicklungsphasen	1
2 Selection Phase	3
2.1 Financials und Non-Financials integrieren	4
2.2 Long List Entwicklung	5
2.3 Ableitungen aus der Strategie	8
2.4 Verdichtung zu KPIs	13
2.4.1 Treiberbaumanalyse	13
2.4.2 Sensitivitätsanalyse	15
2.5 Case Study Selection Phase	16
3 Data Phase	21
3.1 Definition der Messgrößen	22
3.1.1 Eindeutigkeit der Basisgrößen	22
3.1.2 Berechnungsregeln für Kennzahlen	23
3.2 Festlegung der Datendimensionen	25
3.2.1 Auswahl der Vergleichsgrößen	26
3.2.2 Auswahl der Zeitvergleichsform	27
3.3 Auswahl der Datenquellen	28
3.4 Festlegung der Datentransformation	29
3.5 Case Study Data Dictionary	30
4 Design Phase	35
4.1 Definition der Struktur	36
4.2 Festlegung des Layout	41
4.2.1 Auswahl eines Display	42
4.2.2 Festlegung der Seitenkomposition	43
4.2.3 Aufbau des Reports	45
4.3 Gestaltung der Datendarstellung	47
4.3.1 Auswahl der Schrifttype	47
4.3.2 Verwendung des Logos	49

4.3.3	Festlegung der Farbpalette	49
4.3.4	Entwicklung einer Tabellenkomposition	51
4.3.5	Nutzung von Diagrammen	54
4.3.6	Grafische Sonderformen	57
4.4	Vorgehen bei der Kommentierung	63
4.4.1	Semantische Ebene	63
4.4.2	Sprachliche Ebene	64
4.4.3	Form der Textdarstellung	64
5	Diagramme und grafische Darstellungen	67
5.1	Treiberbaum als grafische Darstellungsform	67
5.2	Vertriebsperformancedarstellung mit Linien- und Balkendiagrammen	68
5.3	Balkendiagramm mit multiplen Dimensionen und numerischen Ergänzungen	69
5.4	Tabellenaufbau mit Wertekaskaden im Zeitablauf	70
5.5	Aufbau einer grafischen Seite mit Kommentierung	71
5.6	Bridge-Darstellungsform für die Entwicklung der Anzahl der Kunden	72
5.7	Umsatzmatrix nach Kanal/Marke/Markt	73
5.8	Mischung von Tabelle und grafischen Darstellungsformen	74
5.9	Darstellung Auftragsfluss und Performancekennzahlen	75
5.10	Darstellung Prozessfluss und Bestandsentwicklung	76