



bengin

Vektoren im Performance Management



Mai, 2006

Aligning Execution with Strategy™

"Wieso Vektoren?"

Kennzahlen:

Die Interpretation von vielfältigen Kennzahlen und deren Kommunikation stellt hohe Ansprüche an die Controller und das Management. Insbesondere, wenn zusätzlich zu den monetären auch noch nichtmonetäre operative Kennzahlen berücksichtigt werden müssen. Für solche Fälle hat sich der Vektor bewährt, mit dem "lineare" Kennzahlen im Zusammenhang berechnet und visualisiert werden können. Dadurch können beispielsweise Deckungsbeitrag und Umsatz für verschiedene Produktgruppen und das Gesamtunternehmen dargestellt werden. Mit der grafischen Vektoraddition werden auf einem Bild sichtbar, welchen Anteil die Produktgruppen an den Gesamterfolg der Unternehmung beitragen.

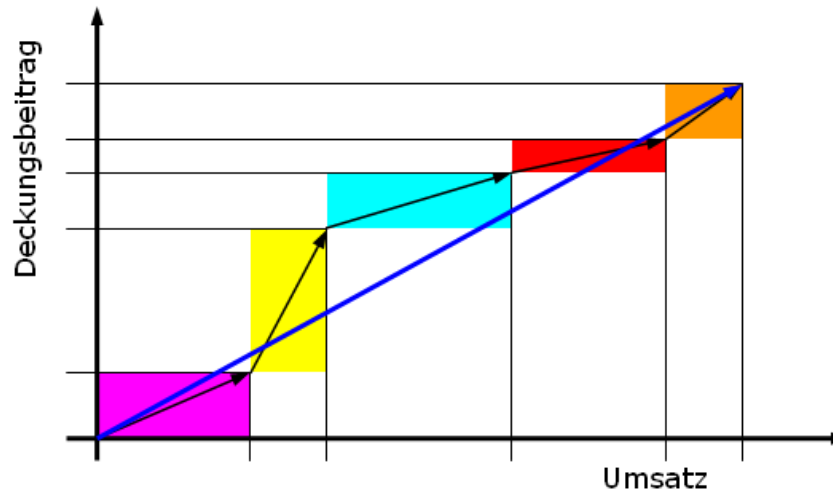
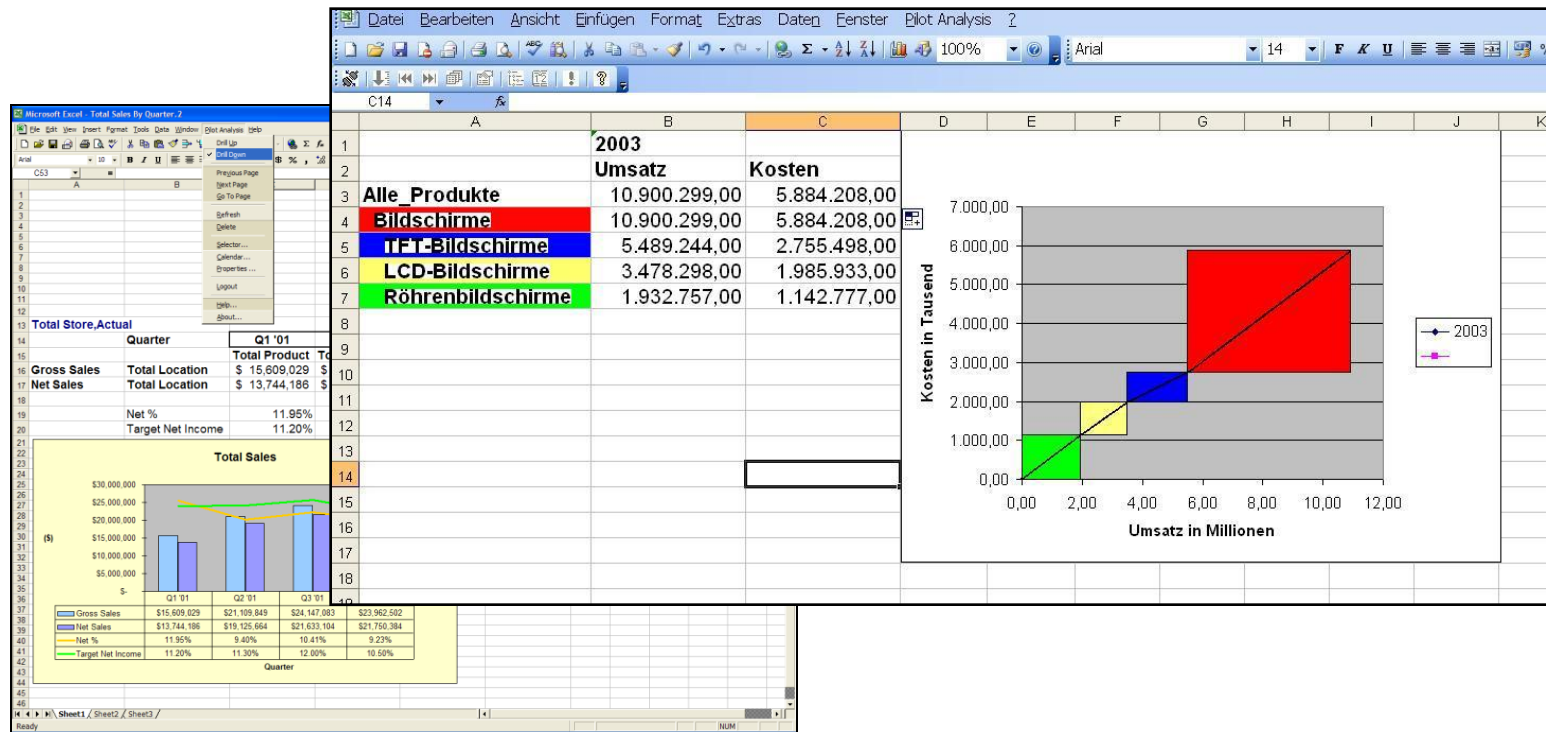


Bild: Fünf Produktgruppen mit DB und Umsatz

Visualisierung

MS-Excel Add-In:

MS-Excel ist das am häufigsten verwendete Tool eines jeden Controllers. Die Pilot Software bietet neben der webbasierten Benutzeroberfläche ein Excel Add-In an, welches Ad-Hoc Analysen in Echtzeit ermöglicht.



Visualisierung

Werte

PilotWorks™:

Die Benutzeroberfläche von PilotWorks™ ermöglicht innerhalb des Scorecard-Moduls auch einen direkten Vergleich zweier innerhalb einer Vektor-Grafik.



Context: Northeast

Home Strategy Initiatives **Scorecard** Dashboard Reports

Time Period: Latest month As of: 31 Mar 2006

Views: Objectives Key Performance Indicators

Scorecard > KPI Details > Filtered by: STORE: Boston

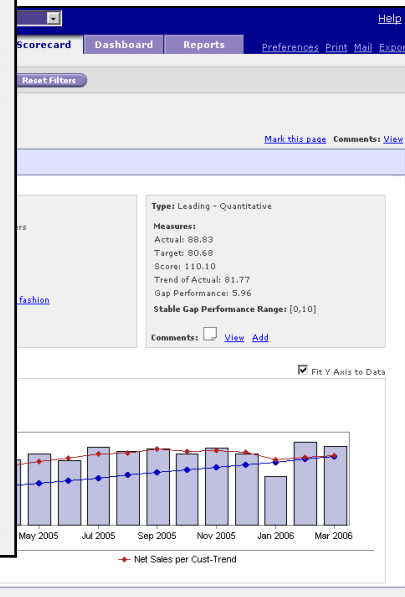
Revenue per Cust

zum Beispiel: Deckungsbeitrag

Vektoren für 2D - KP-Indikatoren

zum Beispiel: Umsatz

Beispiele siehe auch auf: <http://www.bengin.net/zbu/spec.htm>



Scorecard Dashboard Reports

Measures:

- Actual: 88.83
- Target: 80.66
- Score: 110.10
- Trend of Actual: 81.77
- Gap Performance: 5.96
- Stable Gap Performance Range: [0,10]

Comments: View Add

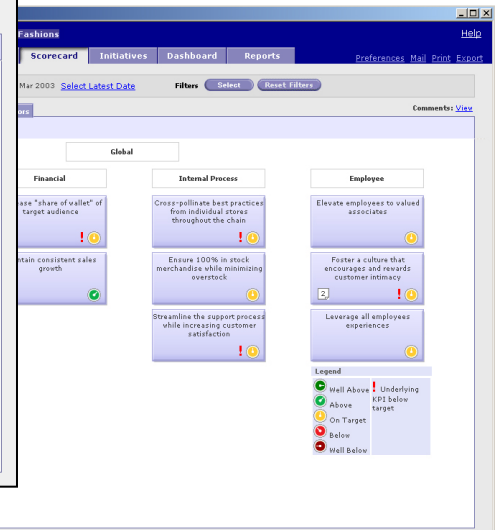
Fix Y Axis to Data

May 2005 Jul 2005 Sep 2005 Nov 2005 Jan 2006 Mar 2006

Net Sales per Cust-Actual

Net Sales per Cust-Target

Net Sales per Cust-Trend



Scorecard Initiatives Dashboard Reports

Global

Financial: Use "share of value" of target audience

Internal Process: Cross-pollinate best practices from individual stores throughout the chain

Employee: Elevate employees to valued associates

Legend:

- Well Above
- Above
- On Target
- Below
- Well Below
- Underlying KPI below target

Über Bengin

Bengin:

Ingenieurbüro für Wirtschaftsentwicklung

Peter Bretscher
Alpsteinstrasse 4
CH-9034 Eggersriet
Tel.: +41 71 877 14 11

peter.bretscher@bengin.com

<http://www.bengin.com>

Pilot Software:

Belsoft Informationssysteme GmbH

Thomas Wegner
Tilsiter Str. 4-6
D-71065 Sindelfingen
Telefon: +49 7031 439124
Fax: +49 7031 439125

twegner@belsoft.de

<http://www.pilotsoftware.de>