

# Wie man sich durch statistische Grafiken täuschen lässt

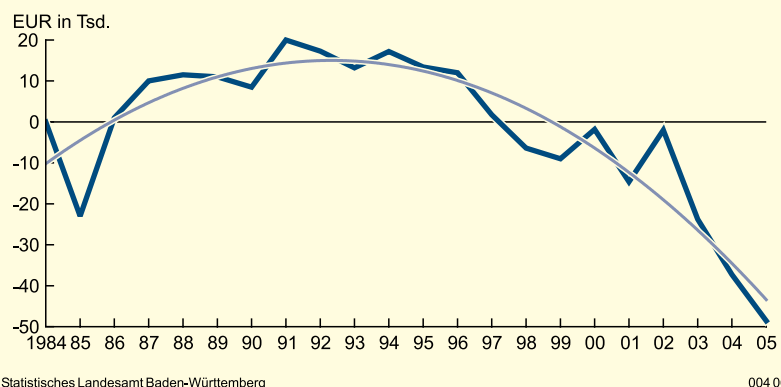
Wolfgang Walla

## Wachstumsdynamik bei Umsätzen der EXAMPLE Ltd. im Keller

Die einst dynamische Umsatzentwicklung der Firma Example Ltd. scheint in eine kritische Phase gekommen zu sein. Die Umsätze brechen dramatisch ein. Verdeutlicht wird dies vor allem durch die Trendkurve. Die Firma hat mit großen Schwierigkeiten zu rechnen, das Image ist gefährdet, die Kreditwürdigkeit sinkt. So oder so ähnlich würde ein unbefangener Betrachter die Kurven deuten. Tatsächlich wurde die Umsatzentwicklung gar nicht dargestellt, sondern die „Veränderung der Veränderung“. Der Titel ist soweit zwar korrekt, für viele Betrachter dürfte dies aber nicht sofort einsichtig sein.

S

Wachstumsdynamik bei Umsätzen der EXAMPLE Ltd. im Keller

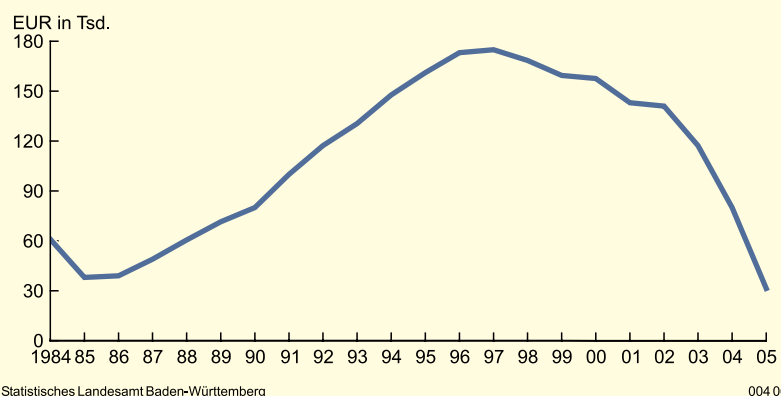


## Veränderung des Jahresumsatzes bei EXAMPLE Ltd. im Vergleich zum Vorjahr seit 1984

Einfacher nachzuvollziehen ist die Veränderung der Umsätze zum jeweiligen Vorjahr. Das Unternehmen hat seit 1984 in jedem Jahr Umsatzsteigerungen erzielt. Seit 1996 sinken die jährlichen Zuwächse. Die Kurve gibt keinerlei Auskunft, ob es sich um beträchtliche oder marginale Veränderungen handelt.

S

Veränderung des Jahresumsatzes bei EXAMPLE Ltd. im Vergleich zum Vorjahr seit 1984



## Das waren die Tatsachen

Die Firma EXAMPLE Ltd. hat seit ihrer Gründung im Jahr 1984 beträchtliche Umsatzsteigerungen erwirtschaften können. Im Laufe von zwei Jahrzehnten hat sich der Umsatz um das 40-fache erhöht, also ein florierendes Unternehmen, das in eine Wachstums- aber keine Umsatzkrise geraten ist.

**Fazit:** Die beiden oberen Grafiken können nur gemeinsam mit der untersten adäquat interpretiert werden. Fehlen – aus welchen Gründen auch immer – die absoluten Werte, dann ist eine brauchbare Interpretation nicht möglich. Mögen Veränderungsgrößen noch so einleuchtend sein, ohne Kenntnis der absoluten Basiswerte sind sie wertlos und verleiten zu Fehlinterpretationen.

S

Umsatzentwicklung der EXAMPLE Ltd. seit 1984

