

KPI (Key-Performance-Indicators)

1) KPI festlegen

Welche Kenngröße ist relevant, realistisch und messbar für den Erfolg eures Unternehmens?

2) Quantifizieren

Welchen Sollwert muss der KPI annehmen, damit ihr euer Ziel erreicht?

3) Messen

Wie und wie oft möchtet ihr die Kenngröße messen?

4) Strategie anpassen

Nach dem Messzeitpunkt: Das Messergebnis ist nicht zufriedenstellend? Was wollt ihr strategisch anpassen?

KPI (Key-Performance-Indicators)

Beispiele für KPIs in unterschiedlichen Unternehmensbereichen

Management

- Umsatzsteigerung pro Quartal/ Jahr
- Cashflow pro Jahr
- Gewinn pro investiertem Kapital (Kapitalrendite/ Return on Investment)
- Gewinn pro Umsatz (Umsatzrentabilität)
- ...

Fertigung bei physischen Produkten

- Produzierte Stückzahl pro Tag/Monat
- Produktionszeit pro Stück
- Kosten pro produziertem Stück
- Rücksendungen pro verkaufter Ware
- ...

Personal

- Anzahl der Mitarbeitenden pro Monat
- Anzahl der Mitarbeitenden, die kündigen pro Jahr
- Höhe der durchschnittlichen Mitarbeiterzufriedenheit
- Abgearbeitete Aufträge/ produzierte Produkte pro Mitarbeiter am Tag/ Monat/ Jahr
- Krankheitstage pro Mitarbeitendem
- ...

Kundenzufriedenheit

- Positive Kommentare auf Google pro Monat
- Positive Sternebewertungen im Onlineshop pro Kauf
- Antwortzeit auf Anfragen pro Kundenanfrage
- ...

Vertrieb

- Kosten der Akquise pro Erstkunde
- Anzahl Kunden/Abonnenten pro Monat
- Durchschnittlicher Kundenumsatz pro Jahr
- ...

Marketing

- Anzahl der Abonent*innen auf Social Media-Plattformen
- Anzahl der Besucher*innen auf der Website pro Monat
- Anzahl der Neueinschreibungen für den Newsletter pro Monat
- Anzahl der Pressemitteilungen im Monat/ Jahr
- ...