

Diese klassischen Finanzkennzahlen erleben eine Renaissance unter dem Aspekt von Basel II. Im Rating der Firmen stehen im Vordergrund Kennzahlen dieses Typs anstatt z.B. EVA oder Shareholder Value.

Kennzahlen für Effektivität und Effizienz der Arbeit des Controller-Teams

Controlling gilt auch für den Controller selber. Schneider haben oft schlechte Kleider. Will man sich sehen lassen bei anderen mit Zielgrößen und Performance Measurement, muss man sich doch wohl auch sagen lassen, ob man bei sich selber auch angefangen habe.

Die folgende Abbildung ist ein Workshop-Resultat unter Controller Kollegen. Aufgabe ist es gewesen, einen Balanced Scorecard – Ansatz für die Controllerfunktion zu finden. Deshalb sind in der Abbildung die 4 Perspektiven nach Kaplan / Norton zu sehen und jeweils ist eine Zielgröße gezeigt.

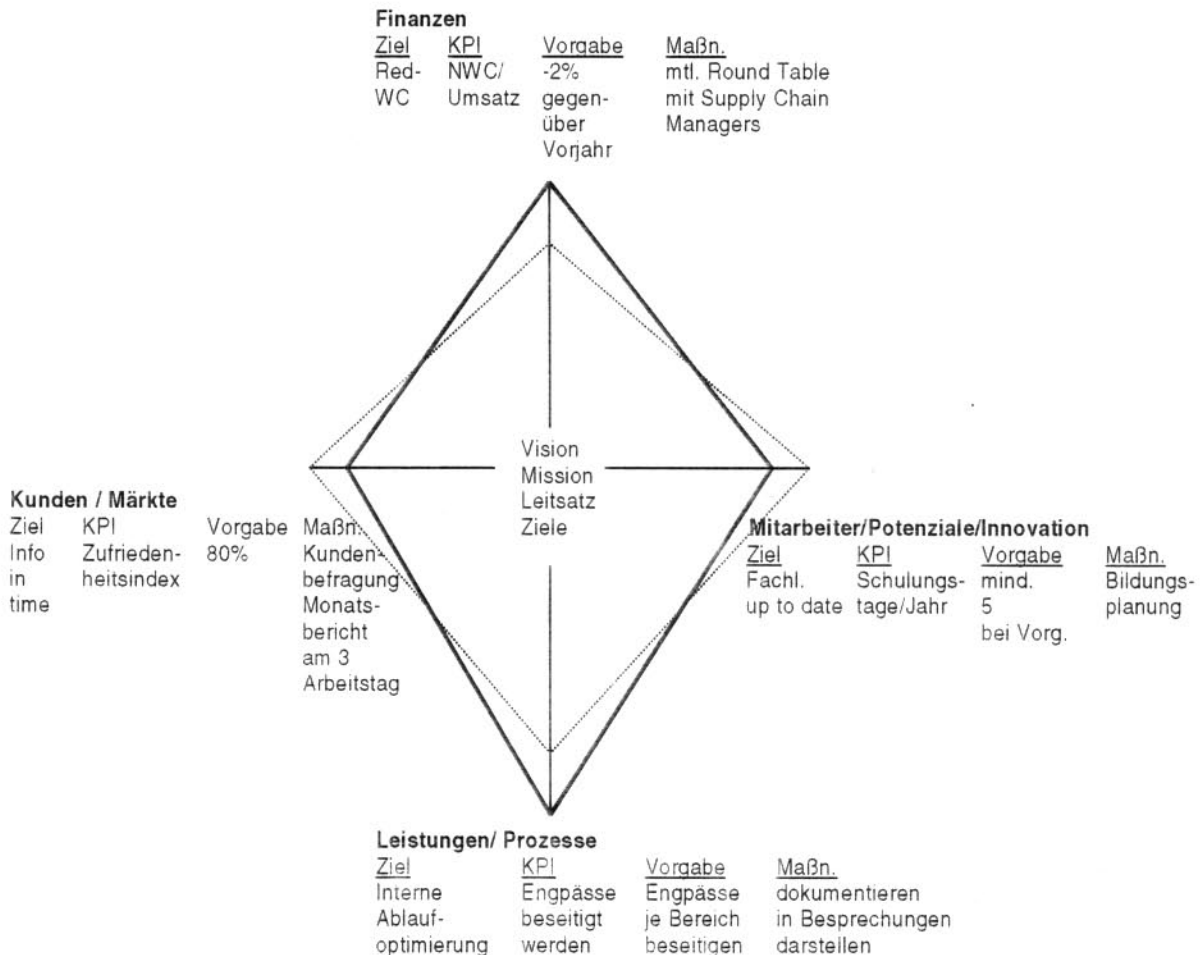


Abb. 6: Balanced Scorecard – Ansatz für die Controllerfunktion

Weitere Controller-Zielkennzahlen könnten sein:

- CSI-Customer Controlling satisfaction index
- Anzahl Verbesserungsvorschläge
- Anzahl vorbereitete Entscheidungen
- Anzahl rechtzeitig gelieferte Ergebnisberichte
- Anzahl Sekretariatskontakte
- Anzahl Hausbesuche
- Anzahl Anfragen „komm mal rüber“
- Anzahl beantwortete Fragen
- Mitarbeiter Akzeptanz Index MAI (vgl. Krankenstand und Fluktuationsrate)
- Prozent Arbeitszeit zu Wissensaustausch verwendet
- Anzahl initiierte Projekte
- Anzahl mit Heiterkeit überbrachte schlechte Nachrichten
- Anzahl Anregungen für neue Produkte.

Kennzahlen dieser Art lassen sich auch subsumieren unter dem Begriff der **SOPs** – der **Standards of Performance**. Es handelt sich um **Leistungsarten**, die auch bei der Gestaltung der Kostenstellenrechnung neben die Strukturkosten gesetzt werden können. Bei Mengenstandards ergeben sich Vorgangskostensätze.

KGV Kurs-Gewinn-Verhältnis

Das KGV ist der Quotient aus dem aktuellen Aktienkurs und dem Jahresgewinn nach Steuern des Unternehmens pro Aktie. Je niedriger der KGV, umso „billiger“ die Aktie. Das KGV spiegelt die Erwartungen der Anleger bezüglich des künftigen Ergebniswachstums wider: Je höher das erwartete Ergebniswachstum, desto höher das KGV. Ein Vergleich anhand des KGV ist jedoch nur bei Unternehmen derselben Branche und ähnlichen Charakteristika (z.B. globale Positionierung) wirklich aussagekräftig, da manche Branchen traditionell ein weitaus höheres KGV als andere haben.

Krankenstand

Der Krankenstand ist der prozentuale Anteil (von der Gesamtbelegschaft), der aus gesundheitlichen Gründen nicht anwesenden Mitarbeiter. Vgl. Fehlzeitquote.

Kundenbindungsdauer

Sie lässt sich ausdrücken in Tagen, Monaten, Jahren der Kundenbeziehung. Diese Kennzahl ist verwandt mit der Stammkundenquote und misst die customer loyalty.