

# Net Promoter Score (NPS)

geschrieben von Tobias Hager | 9. August 2025



**Net Promoter Score (NPS) :  
Der Goldstandard der  
Kundenzufriedenheit –  
oder nur ein  
Zahlenfetisch?**

Der Net Promoter Score (NPS) ist das Lieblingsspielzeug von Marketingabteilungen, Vorständen und Investoren, wenn es darum geht, Kundenzufriedenheit und Loyalität auf einen einzigen Wert zusammenzudampfen. Die Idee: Ein simpler Wert zwischen  $-100$  und  $+100$  verrät, wie viele deiner Kunden dich wirklich weiterempfehlen würden. Klingt nach einer Revolution für die Marktforschung – oder nach einem gefährlich vereinfachten KPI? In diesem Glossar-Artikel bekommst du die schonungslose Wahrheit über den NPS, seine Methodik, seine Limitationen und wie du ihn im Jahr 2024 tatsächlich sinnvoll einsetzt.

Autor: Tobias Hager

# Net Promoter Score (NPS): Definition, Berechnung und Bedeutung

Der Net Promoter Score, kurz NPS, wurde 2003 von Fred Reichheld bei Bain & Company eingeführt. Ziel war es, die Kundenzufriedenheit und -loyalität mit einer einzigen, standardisierten Kennzahl messbar und vergleichbar zu machen. Die zentrale Frage lautet: „Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie unser Unternehmen/Produkt einem Freund oder Kollegen weiterempfehlen?“ Die Antwort erfolgt auf einer Skala von 0 (sehr unwahrscheinlich) bis 10 (sehr wahrscheinlich).

Doch was macht den NPS aus? Es geht nicht um Durchschnittswerte, sondern um die Segmentierung deiner Kunden. Die Antworten werden in drei Gruppen eingeteilt:

- Promotoren (9–10): Begeisterte Fans, die aktiv weiterempfehlen.
- Passive (7–8): Zufriedene, aber nicht wirklich loyale Kunden.
- Kritiker (0–6): Unzufriedene Kunden, potenzielle Image-Killer.

Die Berechnung des NPS ist simpel, aber gnadenlos: Du ziehst den prozentualen Anteil der Kritiker von dem der Promotoren ab. Das Ergebnis liegt zwischen -100 (alle sind Kritiker) und +100 (alle sind Promotoren). Ein Score über 0 ist schon okay, ab 50 gelten Unternehmen als Weltklasse – zumindest laut Lehrbuch.

Der NPS erfreut sich vor allem deshalb großer Beliebtheit, weil er einfach, schnell und international vergleichbar ist. Er wird von Start-ups bis hin zu Fortune-500-Konzernen genutzt, um die Kundenzufriedenheit zu messen, Veränderungen zu tracken und angeblich sogar das Unternehmenswachstum vorherzusagen. Doch so genial der Ansatz klingt – so kritisch muss man ihn betrachten.

## Stärken, Schwächen und Fallstricke des Net Promoter Score (NPS)

Der NPS ist kein magischer Spiegel der Kundenloyalität, sondern ein Werkzeug – und wie bei jedem Werkzeug kommt es darauf an, wie (und wofür) es eingesetzt wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Score ist einfach zu erheben und zu kommunizieren. Das macht ihn zum Liebling der KPI-Junkies unter den Managern. Aber Vorsicht: Wer sich blind auf den NPS verlässt, sieht

nur einen Ausschnitt der Realität.

Stärken des NPS:

- Schnelle Vergleichbarkeit: Durch die Standardisierung kann der NPS zwischen Teams, Märkten oder sogar Branchen verglichen werden.
- Fokus auf Weiterempfehlung: Empfehlungen sind tatsächlich ein starker Prädiktor für Wachstum – zumindest in vielen Branchen.
- Einfache Kommunikation: Ein einziger Wert – jeder versteht ihn. Oder glaubt zumindest, ihn zu verstehen.

Aber die Schwächen sind genauso offensichtlich – und werden gern übersehen:

- Reduktion auf eine Zahl: Komplexe Kundenerlebnisse werden auf einen Wert eingedampft. Das ist bequem – aber gefährlich einfach.
- Kultur- und Brancheneffekte: In Deutschland sind Menschen notorisch zurückhaltender bei Superlativen als etwa in den USA. Der NPS hinkt in internationalen Vergleichen oft gewaltig.
- Keine Ursachenforschung: Der NPS sagt dir, *dass* etwas im Argen liegt, aber nicht *warum*. Ohne qualitative Zusatzfragen ist der Wert praktisch nutzlos.
- Manipulationsanfällig: Incentivierte Umfragen, selektive Befragung oder schlechtes Timing können den Wert massiv verzerren.
- Keine Differenzierung nach Touchpoints: Ein NPS im E-Commerce misst etwas anderes als im B2B-SaaS. Kontext ist alles!

Wer den NPS als alleinigen Maßstab für Kundenzufriedenheit oder gar als strategische Entscheidungsgrundlage nutzt, tappt in die Falle der Scheinpräzision. Ein hoher NPS ist nett – aber kein Garant für Kundenbindung, Umsatzwachstum oder Markendominanz.

# Net Promoter Score (NPS) in der Praxis: Erhebung, Best Practices und Interpretation

Wirklich wertvoll wird der NPS erst durch saubere Erhebung, clevere Segmentierung und intelligente Nachbereitung. Die Praxis zeigt: Wer „NPS-Umfragen“ einfach nach dem Gießkannenprinzip rausschickt, bekommt Datenmüll zurück. Wer es richtig macht, bekommt ein mächtiges Analyse-Tool für Customer Experience (CX) und Serviceoptimierung.

Wichtige Best Practices für die NPS-Erhebung:

- Zielgerichtete Befragung: Wer wird wann befragt? Nach dem Kauf? Nach einem Supportfall? Im B2B nach Projektabschluss? Unterschiedliche Touchpoints ergeben unterschiedliche Insights.
- Anonymität und Ehrlichkeit: Kunden müssen ehrlich antworten können – ohne Angst vor Konsequenzen.
- Follow-Up-Fragen: Die offene Frage nach dem „Warum“ liefert den

eigentlichen Mehrwert. Nur so identifizierst du Pain Points oder Wow-Momente.

- Segmentierung: Analysiere den NPS nach Kundengruppen, Regionen, Produkten oder Kanälen. Ein globaler Durchschnittswert ist für die Tonne.
- Regelmäßigkeit: Ein einmal erhobener NPS ist eine Momentaufnahme. Nur durch kontinuierliches Monitoring erkennst du Trends und Effekte von Optimierungen.

Die Interpretation des NPS ist eine Wissenschaft für sich. Ein Wert von +30 mag in einer Branche fantastisch sein, in einer anderen ist er ein Warnsignal. Vorsicht auch bei der Vergleichbarkeit über Länder oder Kulturkreise hinweg – das Antwortverhalten unterscheidet sich massiv. Und nie vergessen: Der NPS misst keine absolute Kundenzufriedenheit, sondern die Bereitschaft zur aktiven Weiterempfehlung. Das ist nicht dasselbe.

Am Ende zählt, wie du mit den Ergebnissen umgehst. Ein echtes NPS-Programm schließt den Kreis: Nachfassen bei Kritikern, Belohnen von Promotoren, systematische Ursachenanalyse und kontinuierliche Optimierung der Customer Journey. Wer den NPS nur für die nächste PowerPoint sammelt, kann's auch gleich lassen.

# Net Promoter Score (NPS) und Customer Experience Management im digitalen Zeitalter

Im Zeitalter von Omnichannel, Hyperpersonalisierung und Echtzeit-Feedback ist der NPS nicht mehr der alleinige Hero unter den CX-KPIs. Moderne Unternehmen kombinieren den NPS mit anderen Kennzahlen wie dem Customer Satisfaction Score (CSAT), Customer Effort Score (CES), Churn Rate oder Lifetime Value (CLV), um die Customer Journey wirklich zu verstehen und zu steuern.

Technisch gesehen ist die Integration von NPS-Befragungen heute trivial: Marketing Automation Tools, CRM-Systeme wie Salesforce oder HubSpot, spezialisierte Feedback-Plattformen (z. B. Medallia, Qualtrics, Survicate) und Analytics-Tools ermöglichen automatisierte, zielgenaue und skalierbare NPS-Erhebungen – inklusive Auswertung und Visualisierung in Dashboards.

Doch Digitalisierung ist kein Selbstzweck: Entscheidend bleibt die Verbindung von quantitativen NPS-Daten mit qualitativen Insights aus offenen Kommentaren, Supporttickets, Social Listening oder Usability-Tests. Nur so entstehen ganzheitliche, handlungsrelevante Erkenntnisse, mit denen du Kundenerlebnisse wirklich verbesserst – und nicht nur eine schöne Zahl produzierst.

Abschließend eine bittere Wahrheit: Wer den NPS als reinen Vanity-KPI missbraucht, wird von der Realität eingeholt. Erst die konsequente Verknüpfung von NPS, Customer Experience Management und echter Servicekultur

macht aus dem Score ein Werkzeug für Wachstum. Alles andere ist Statistik-Kosmetik – und die hat im digitalen Marketing eigentlich nichts verloren.