



Pressemitteilung

Mannheim, 1. Dezember 2009

Siemens macht Marketing mit KPIs messbar

Die Business Unit Industrial Automation Systems des weltweit tätigen Elektronik Konzerns verbessert seine Marketingaktivitäten. Mit optimierten Prozessen stimmen zentrales Marketing und regionaler Vertrieb ihre Arbeit präzise aufeinander ab. Leistungskennzahlen helfen, den Einsatz von Marketingressourcen effizient und gezielt zu steuern.

Die Siemens Business Unit Industrial Automation Systems, präsent in mehr als 190 Ländern, bietet ein durchgängiges Produkt- und Systemangebot für Automatisierungslösungen der Fertigungs- und Prozessindustrie. Für die zentrale Marketingabteilung ist es eine große Herausforderung und Chance zugleich, Synergien in den weltweiten Marketingaktivitäten zu heben und die Marketingeffizienz zu erhöhen.

Das Projektteam, bestehend aus Siemens-Mitarbeitern und J&M-Beratern, untersuchte zunächst den derzeitigen Marketing-Mix: Dabei wurden Aufwände, Kosten und Ressourcen betrachtet und dem die Produkte und deren Relevanz für den Vertrieb und die Kunden gegenüber gestellt. Auf Basis des identifizierten Optimierungspotenzials konnten neue Abläufe konzipiert und implementiert werden. Beispielsweise werden Leads, die sich aus Messen und Websitebesuchen ergeben, künftig sofort qualifiziert und priorisiert. Der Vertrieb erhält nur die erfolversprechenden Leads und gibt dem Marketing regelmäßig Rückmeldung zur Lead-Qualität.

Einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Marketingeffizienz liefert ein kennzahlenbasiertes Marketing Performance Management. Denn Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) machen die Marketingresultate sichtbar und erhöhen die Transparenz gegenüber dem Management. Das Projektteam definierte zunächst Leistungskennzahlen, die beispielsweise die Lead-Generierung, den Impact von Referenzen, die Budgeteinhaltung sowie die Effizienz der internen Prozesse bewerten können. Sämtliche Aktivitäten und die ihnen zugewiesenen Ressourcen lassen sich nach diesen Ergebnissen und Kosten steuern. Das auf dieser Grundlage eingerichtete KPI-Dashboard erlaubt hierzu einen aktuellen Überblick über die Kennzahlenwerte.

Das Ergebnis: Die Zahl hochwertiger Leads hat sich signifikant erhöht, und das Marketing arbeitet jetzt effizienter. „Durch die Einführung des KPI-basierten Marketing Performance Managements sind wir heute in der Lage, unsere Ressourcen und Budgets effektiver einzusetzen und die Effizienz unserer Marketingaktivitäten, beispielsweise im Bereich der Lead-Generierung, stetig zu erhöhen“, so die Bilanz von Matthias Bruns, Projektleiter Marketing Performance Management. Auch für Heinz Eisenbeiss, Leiter Marketing & Promotion, hat sich das Projekt gelohnt: „Das KPI-Dashboard zur Steuerung unserer Marketingaktivitäten unterstützt uns nicht nur dabei, die Qualität unserer täglichen Arbeit gegenüber regionalem Vertrieb und Endkunden kontinuierlich zu verbessern. Die erreichte Transparenz erlaubt es, unsere Mittel und Ressourcen noch gezielter einzusetzen.“

J&M Management Consulting AG

ist eine unabhängige, partnerschaftlich organisierte Unternehmensberatung. J&M verbindet exzellente Management- und moderne IT-Beratung. Dadurch setzt J&M die strategischen Ziele seiner Kunden schneller in wirtschaftliche und effiziente Geschäftsprozesse um. Die Hidden Champion Studie 2009 zeichnet J&M als beste Unternehmensberatung im Bereich „Supply Chain Management – Interne Lieferketten und Prozesse“ aus.

Seit August 2001 firmiert J&M als Aktiengesellschaft. Ende 2008 beschäftigt J&M bereits mehr als 200 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist heute in den wichtigsten Industrie-regionen der Welt tätig. Der Hauptsitz von J&M liegt in Mannheim. Niederlassungen befinden sich in Düsseldorf, München, Nürnberg, Zürich, Brüssel, London, Paris und Shanghai. Die Mitarbeiter und ihre Weiterentwicklung nehmen einen zentralen Stellenwert ein. So gehört J&M zu „Deutschlands Besten Arbeitgebern 2009“.

Pressekontakt:

J&M Management Consulting AG
Kaiserringforum
Willy-Brandt-Platz 5
D-68161 Mannheim

Ansprechpartner PR
Frank Braun
Tel. + 49 (0) 621 12 47 69 -0
Fax + 49 (0) 621 12 47 69 -20
E-Mail f.braun@jnm.com
www.jnm.de - www.jnm.com