

## Profitableres B2B-Geschäft mit Periscope

### Für einen leistungsfähigeren Vertrieb

Commercial Excellence ist die Triebfeder für nachhaltiges Wachstum und Profitabilität. Ob bei der Preisstrategie, im Marketing oder im Kundenmanagement – Unternehmen im B2B setzen in diesen Bereichen zunehmend auf den ganzheitlichen, wertorientierten und vielfach erprobten Ansatz von Periscope aus dem Bereich McKinsey Solutions. Kern von Periscope ist eine an die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens anpassbare Online-Plattform. Über sie lassen sich die Leistungen der Commercial Functions eines Unternehmens messen und granular analysieren sowie konkrete Verbesserungsmaßnahmen entwickeln. So kann das Ergebnis stetig gesteigert werden. Typische Einsatzfelder sind: Margenpotenziale bei Kunden/Produkten, Langzeit-Pricing-Strategien, Vertriebsleistung und -steuerung, Vertragsmanagement sowie Profitabilität des gesamten Produktportfolios.



Lösungen gibt's online: Periscope ist Teil des Bereichs McKinsey Solutions. Infos unter <https://solutions.mckinsey.com/periscope>

### Markenführung – die aktuellen Trends und Themen

Welche Trends bestimmen das Markenmanagement? Was gilt aktuell als Best Practice unter Brand-Managern? Welche Unterschiede gibt es zwischen Branchen und Ländern? In einer internationalen Studie befragt McKinsey zurzeit Marketingverantwortliche aller wesentlichen Industrien. Neben allgemeinen Einschätzungen der Manager zu den Standardelementen der Markenführung wie Segmentierung, Budgetierung und Erfolgsmessung widmet sich die Untersuchung insbesondere dem Thema digitales Branding. Die Ergebnisse der Studie werden voraussichtlich im Sommer 2010 vorgestellt. Mehr zum Thema Markenmanagement im Internet unter: [www.powerbrands.mckinsey.com](http://www.powerbrands.mckinsey.com)

### McKinsey und TU München eröffnen Lernfabrik

In Deutschlands erster Lernfabrik für Energieproduktivität (LEP) in Garching bei München können Industrieunternehmen lernen, wie sie ihre Energiekosten um bis zu 30 Prozent senken und ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß deutlich reduzieren können. Die Lernfabrik zeigt auf knapp 200 Quadratmetern anhand eines komplett nachgestellten Produktionsprozesses, wie sich Energieverschwendung nicht nur erkennen, sondern auch vermeiden und beseitigen lässt. Mit ihrem Aus- und Weiterbildungsangebot richtet sich die LEP, eine Kooperation der Unternehmensberatung McKinsey und des Instituts für Werkzeugmaschinen und Betriebswissenschaften (iwb) der TU München, an Manager und Ingenieure ebenso wie an Studierende.

### Studie – die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Familienunternehmen

Von den 250 größten Unternehmen Deutschlands sind 40 Prozent Familienunternehmen, genau wie rund ein Drittel der im S&P 500 notierten US-Firmen. Und im Schnitt erwirtschaften sie höhere Renditen als ihre Wettbewerber. McKinsey hat deshalb ihre Erfolgsfaktoren untersucht. Fünf Aktionskreise sind zu synchronisieren: In der Familie muss Einigkeit darüber herrschen, ob und wie sich die Mitglieder im Geschäft engagieren, es muss genügend Kapital für Wachstum im Unternehmen verbleiben, es muss ein funktionierendes Aufsichtssystem geben, dazu ein professionelles Management des Familienvermögens sowie wohlthätiger Stiftungen. Den Artikel lesen Sie unter [www.mckinseyquarterly.com](http://www.mckinseyquarterly.com)