

Orlando / München, 17. Mai 2011

Siemens für bestes Key Account Management ausgezeichnet

Die Siemens AG ist von der Strategic Account Management Association (SAMA) für ihr erfolgreiches Programm zur Kundenbetreuung ausgezeichnet worden. Den Preis für das beste Key Account Management nahm der Siemens-Vorstandsvorsitzende Peter Löscher in Orlando, Florida (USA) entgegen. „Die Nähe zum Kunden ist entscheidend für unseren unternehmerischen Erfolg. Ich selbst verbringe mehr als die Hälfte meiner Zeit bei unseren Kunden“, sagte Löscher. „Siemens überzeugte mit einem nachhaltigen Ausbau der Kundenbeziehungen, der Förderung von erfolgversprechenden Vertriebstalenten und gelebter Kundennähe auf Vorstandsebene“, begründete der SAMA-Geschäftsführer Bernhard Quancard die Auszeichnung.

Die zehn Vorstände von Siemens betreuen im Rahmen des Executive Relationship Programms rund 80 Top-Kunden. Um auf die Bedürfnisse der internationalen Siemens-Kunden besser eingehen zu können, finden Vorstandssitzungen seit einigen Jahren regelmäßig auch unter Einbindung von Kunden außerhalb von Deutschland statt. Zuletzt traf sich der Vorstand unter anderem in China, Indien, Brasilien, Russland, USA und Mexiko.

Weltweit kümmern sich bei Siemens mehr als 1.200 Key Account Manager um über 2000 Kunden, die für rund 40 Prozent des Siemens-Umsatzes stehen. Zum weiteren Ausbau des Key Account Managements investiert Siemens mittelfristig einen dreistelligen Millionen-Euro-Betrag. Die Investitionen fließen unter anderem in den Aufbau weiterer Key Account Manager, die Aus- und Weiterbildung der Angestellten im Vertrieb und die Entwicklung einer verbesserten Softwareunterstützung zur Bearbeitung der Kundenprozesse.

Die **Strategic Account Management Association (SAMA)** ist die führende Organisation im Bereich Benchmarking und Kompetenzaufbau zugunsten einer fundierten strategischen Zusammenarbeit zwischen Kunden und Lieferanten. Seit dem Jahr 1964 fördert SAMA als Organisation den Wissensaustausch und engagiert sich für die Entwicklung und Förderung des Konzepts eines strategischen Account Managements durch Communities of Practice (CoP). SAMA hat ihren Sitz in Chicago, USA. Mehr als 5000 Einzelmitglieder sowie 57 Unternehmen leisten ihren Beitrag zur Organisation, indem sie sich Leistungsvergleichen unterziehen und den Austausch von Best Practices fördern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.strategicaccounts.org.

1 / 2

Die **Siemens AG** (Berlin und München) ist ein weltweit führendes Unternehmen der Elektronik und Elektrotechnik. Der Konzern ist auf den Gebieten Industrie und Energie sowie im Gesundheitssektor tätig. Siemens steht seit über 160 Jahren für technische Leistungsfähigkeit, Innovation, Qualität, Zuverlässigkeit und Internationalität. Siemens ist außerdem weltweit einer der größten Anbieter umweltfreundlicher Technologien. Mehr als ein Drittel des Konzernumsatzes entfällt auf grüne Produkte und Lösungen. Insgesamt erzielte Siemens im vergangenen Geschäftsjahr, das am 30. September 2010 endete, auf fortgeführter Basis (ohne Osram und Siemens IT Solutions and Services) einen Umsatz von 69 Milliarden Euro und einen Gewinn nach Steuern von 4,3 Milliarden Euro. Ende September 2010 hatte das Unternehmen auf dieser fortgeführten Basis weltweit rund 336.000 Beschäftigte. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.siemens.com.