



THORSTEN JEKEL, HUBERTUS KUHN

Mach dir Umsatz auf!

Digitalisierung, Führung, Umsetzung im Vertrieb

Wie Coca-Cola in Deutschland aus den Erfolgen von gestern die Erfolge von morgen geschaffen hat

192 Seiten, gebunden mit Lesebändchen

ISBN 978-3-86936-935-8

€ 25,00 (D) | € 25,80 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2020

[Leseprobe](#)

Was Vertrieb mit dem Dosenpfand zu tun hat

Viele Unternehmen sind satt, müde und erfolgsverwöhnt. Die Quittung dafür bekam Coca-Cola 2003, als der Umsatz durch die Einführung des Dosenpfands unerwartet einbrach. Was für Coca-Cola das Dosenpfand war, ist für viele Firmen heute die Digitalisierung. Obwohl Organisationen vor der Herausforderung stehen, sich dem Wandel zu stellen, machen einige einfach weiter wie bisher. Doch für jede Branche, für jedes Unternehmen, gibt es ein „Dosenpfand“: einen Auslöser, der offenlegt, woran das Unternehmen krankt.

Thorsten Jekel und Hubertus Kuhnt haben den Weg von Coca-Cola aus der Krise entscheidend mitgestaltet. In *Mach dir Umsatz auf!* zeichnen sie den Turnaround des Getränkeriesens mit vielen spannenden Storytelling-Elementen aus der Insider-Perspektive nach. Was das Topmanagement von Coca-Cola nach schmerzhaften Verlusten verstanden hat: nur ein radikaler Umbau aller Führungs-, Vertriebssteuerungs- und IT-Prozesse kann den Umschwung bringen. Denn wo die meisten Sanierer zuerst eine komplexe neue Software eingeführt hätten, die das Unternehmen zwei Jahre lang in Atem gehalten und jedem Mitarbeiter den letzten Nerv geraubt hätte, kümmerte sich Coca-Cola zuerst um die Basis allen erfolgreichen Wirtschaftens – die Unternehmensstruktur. Ganz nach der Devise „Erst Hirn einschalten, dann die Technik“ folgte ein beispielloser Wandel der Unternehmenskultur, bevor Coca-Cola neue Technologien im Alltag der Organisation verankerte.

In *Mach dir Umsatz auf!* erhalten Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb jeder Branche eine Fülle an Praxistipps und erfahren unter anderem, wie eine „iPad only“-Politik oder die vollständig vernetzte Salesforce-Plattform das Unternehmen zum Leuchtturm der Digitalisierung machten. Die Autoren schildern außerdem, wie Schnelligkeit und Agilität die Basis für dauerhaften Erfolg bilden können. Coca-Cola ist inzwischen agil aufgestellt, die Mitarbeiter ziehen an einem Strang und setzen neueste digitale und mobile Technologien effektiv ein. Der Vertrieb wurde um 20 Prozent produktiver. Exzellenz im Management, in der Kommunikation, im Vertrieb sowie im Einsatz von digitalen Technologien – darum geht es in diesem Buch. Und daran kommt heute niemand mehr vorbei.



Hubertus Kuhnt ist Berater, Autor, Coach und „Vereinfacher“. Mit seiner „Make it iSi“-Methode® unterstützt er Organisationen und Teams dabei, komplexe Change-Strategien einfach umzusetzen. Zuvor arbeitete er 27 Jahre lang bei Coca-Cola Deutschland und war operativ verantwortlich für den Turnaround. <https://www.hubertus-kuhnt.de>

Thorsten Jekel, Diplom-Betriebswirt, MBA und langjähriger Geschäftsführer im Mittelstand, ist seit 2010 IT-Unternehmer, Unternehmensberater, Speaker und Buchautor. Er gilt als der deutschsprachige Experte für „Digital Working“. Thorsten Jekel hat den

Turnaround bei Coca-Cola Deutschland als Berater und Trainer umfassend unterstützt. <https://thorsten-jekel.de/>

