

Einladung der Namics AG zum

Smart Business Day 2015: Digitale Transformation aus Kundensicht

- Interessante Themen: Rund um den Wandel der Kundenanforderungen im digitalen Zeitalter
- Packende Sprecher: Praxisnahe Vorträge und Impulse für moderne Unternehmen
- Spannende Veranstaltung: Networking und Wissenstransfer für E-Business-Entscheider

Zürich, 2. Juli 2015

Zusammen mit seinem langjährigen Partner [hybris software](#), Anbieter marktführender Omnichannel-Lösungen, veranstaltet [Namics](#), der führende Full-Service-Webdienstleister aus der Schweiz, am 26. Oktober 2015 den Smart Business Day in Zürich. Getreu dem diesjährigen Motto „The Customer Perspective“ rückt die Veranstaltung die Fragen in den Fokus, wie sich Kundenerwartungen gewandelt haben und wie Unternehmen darauf reagieren. Antwort darauf geben Referenten wie Simon Lehmann, CEO von Biketec und Dr. Christiane Lehrer, Projektleiterin Competence Center Social CRM an der Universität St. Gallen. Das branchen- und technologieunabhängige Symposium findet bereits zum sechsten Mal statt und richtet sich an Entscheider aus der Wirtschaft.

Smart Business Day auf einen Blick:

- Wann: Montag, 26. Oktober 2015, 12.00 Uhr - 19.00 Uhr
- Wo: Gottlieb Duttweiler Institut, Langhaldenstrasse 21, 8803 Rüschlikon/Zürich, [Maps](#)
- Wie: Via [Anmeldeformular](#)

Praktische Einblicke für Entscheider

Im Rahmen des Smart Business Day zeigen die Sprecher aktuelle Entwicklungen auf, stellen Best Practices vor und geben neue Impulse. Zu den Referenten gehören neben Simon Lehmann und Christiane Lehrer auch Michael Kocher, CIO bei Mammut, und Alfonso Rodriguez, Head of Customer Care, Supply Chain and Customer Innovation bei deindeal.ch. Sie zeigen, welche Chancen die Digitalisierung und die damit verbundenen neuen Kundenwünsche für sie haben. Ein konkretes Beispiel: Mammut, ein Unternehmen für Outdoor-Ausrüstung, richtete sich vor einigen Jahren nur an den Handel. Durch die Digitalisierung erschliesst Mammut nun den direkten Vertriebsweg zum Endkunden. Das Unternehmen wandelt sich damit vom reinen B2B zum B2B und B2C Player. Wie das funktioniert, erklärt der CIO des Unternehmens. Alle Sprecher sowie weitere Themen sind auf der [Smart Business Day-Webseite](#) zu finden.

smart
business
day

15

Digital Transformation.

The Customer Perspective.

Montag, 26. Oktober 2015

Durch die Brille des Endkunden: Der Smart Business Day 2015 in Zürich bespricht die neuen Herausforderungen der digitalen Transformation.

„In diesem Jahr steht der Kunde und seine neuen Anforderungen im Mittelpunkt der Veranstaltung“, sagt Jürg Stuker, CEO bei Namics. „Zusammen mit den Referenten und Besuchern wollen wir auch 2015 eine Wissensplattform schaffen, die zum offenen Erfahrungsaustausch zum Thema Digitale Transformation einlädt. Gerade in diesem Jahr freuen wir uns ganz besonders auf den Smart Business Day – denn 2015 feiert Namics sein 20-jähriges Firmenjubiläum. Das sind auch zwei Jahrzehnte, in denen wir als strategischer E-Business-Partner unsere Kunden unterstützen.“

„Der Fokus des diesjährigen Smart Business Day verspricht interessante Diskussionen, denn die Wünsche der Kunden haben sich fundamental gewandelt. Sie erwarten von einem Unternehmen heutzutage einen konsistenten und kontextbasierten Auftritt über alle Kanäle hinweg sowie flexible Bezahl- und Lieferoptionen“, sagt Markus Wenger, Country Manager of Switzerland, hybris and SAP CEC, und ergänzt: „Wer ihnen das nicht bieten kann, hat sie schon verloren. Der Wettbewerb ist schließlich nur einen Klick entfernt.“

Weitere Informationen:

- [Eindrücke aus 2014](#)
- [Sprecher auf einen Blick](#)

Über Namics

Namics gehört zu den führenden Full-Service-Webdienstleistern für E-Commerce, Digitale Kommunikation, Content Management, Web Applikationen und Mobile Business Solutions im deutschsprachigen Raum. Der in der Schweiz führende E-Business-Spezialist versorgt international tätige Unternehmen mit strategischer Beratung, kreativer Konzeption und technischer Umsetzung aus einer Hand. 2013 gründete Namics die digitale Kommunikationsagentur Namics 13 und baut unter dieser Marke das Geschäftsfeld Digitale Kommunikation aus.

Das inhabergeführte Unternehmen wurde 1995 gegründet. An den Standorten in Frankfurt, Hamburg, München, St. Gallen und Zürich betreuen rund 500 Mitarbeitende u.a. folgende Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen: ABB, AMAG, BASF, BAUHAUS, Bausparkasse Schwäbisch Hall, Daimler AG, Medela, Migros, Panalpina, Swiss Life, UBS, Viessmann, Webasto.

Über hybris software

hybris software, ein SAP-Unternehmen, liefert Omnichannel-Lösungen für Customer Engagement and Commerce, die ein kontextuelles Verständnis der Kunden in Echtzeit ermöglichen. Damit können Unternehmen über alle Kanäle und Interaktionspunkte hinweg mehr Produkte, Dienstleistungen und digitale Inhalte verkaufen. Mit modernem Kundendatenmanagement, kontext-basierten Marketing-Werkzeugen und einheitlichen Commerce-Prozessen unterstützte hybris Unternehmen wie 3M, ASICS, Bridgestone, Johnson & Johnson, Levi Strauss & Co., Nestlé, Nespresso, Nikon, Samsung Electronics. [hybris Commerce Suite](#), [hybris Marketing](#) und [hybris Billing](#) bilden den Kern des Lösungsangebotes, das einen ganzheitlichen Blick auf den Kunden ermöglicht und das Customer Engagement sowie die Lösung komplexer Geschäftsanwendungen vereinfacht. Das Portfolio wird ergänzt von [SAP® Cloud for Sales](#), [SAP Cloud for Service](#) und [SAP CRM](#). www.hybris.com

Medienkontakt:

Sebastian Pastuschek
Communication Manager
Tel: +49 89 64913 6840
E-Mail: sebastian.pastuschek@namics.de