
Pressemitteilung Basel, 15. August 2008 / Zeichen: 2'814 inkl. Leerzeichen

eXperience Event 2008: «Wettbewerbsvorteile in der Kundenbeziehung durch Business Software»

Organisation und Informatik sind Mittel zum Zweck. Der Zweck ist Kundennutzen. Im neunten eXperience-Jahr zeigen neun Unternehmen wie sie das hinkriegen: Wettbewerbsvorteile in der Kundenbeziehung durch Business Software.

Ein Wettbewerbsvorteil entsteht erst, wenn eine Stärke eines Unternehmens auch beim Kunden ankommt. Meist ist er nicht auf einen genialen Aspekt des Angebots zurückzuführen, sondern auf die im Detail besser gelösten Aufgaben einzelner Abteilungen und deren ausserordentlich gutes Zusammenspiel. Das Aufzubauen erfordert viel Know-how und kontinuierliches Arbeiten. Business Software ist dabei die Infrastruktur, die die organisatorische Intelligenz eines Unternehmens aufnehmen kann. Als Werkzeug und Koordinationsinstrument kann sie das eingebrachte Know-how verteilen und verstärken.

Am Event präsentieren neun Unternehmensvertreter, wie sie ihren Wettbewerbsvorsprung mit Business Software erzielen. Die Fallstudien, von Autoren mehrerer Schweizer Hochschulen nach einer einheitlichen Systematik aufbereitet, werden in vier Sessions mit folgenden Schwerpunktthemen vorgestellt.

Session 1: Markenprodukte im Ausland verkaufen

Wer hochwertige Produkte entwickelt, will diese in der Regel international verkaufen. Vertriebskanäle sind aufzubauen, Logistik ist zu erweitern, landesspezifische Eigenarten sind abzudecken. Business Software hilft, die gefundenen Lösungen auch an fernen Orten wirken zu lassen und das Geschehen als Ganzes zu steuern.

Session 2: Performance im Handel

Der intensive Wettbewerb hat der IT-Branche zu einer enormen Performance verholfen. Mit hoher Automatisierung und Prozessbeherrschung schaffen es die führenden Anbieter, ein immer grösseres Angebot in unzähligen Varianten zu sinkenden Preisen noch schneller verfügbar zu machen.

Session 3: Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen

Wenn Kunden besser bedient werden, akzeptieren sie auch, dass ihre Kundendaten zu diesem Zweck genutzt werden. Der systematische Aufbau von Kundenprofilen und eine passende Analyse der Daten tragen dazu dabei, den Kundendialog persönlicher zu gestalten und grösseren Nutzen zu stiften.

Session 4: Anbieter und Kunden arbeiten mit einem IT-System

Hier entstehen echte Win-win-Situationen: Unternehmen lagern administrative Routinearbeiten an spezialisierte Dienstleister aus und behalten dabei den vollen Zugriff auf alle Informationen. Business Process Outsourcing Dienstleister erhöhen mit der bereitgestellten IT-Infrastruktur die Attraktivität ihrer Angebote.

Der eXperience Event 2008 findet am 9. September zum fünften Mal in Basel statt. Organisatorin und Veranstalterin ist die Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Informationen unter: www.eXperience-event.ch.

Kontakt Daten:

Sarah Straumann
T +41 61 279 17 66
Mail: sarah.straumann@fhnw.ch