



Medienmitteilung, 28 Juni 2012

## **Blueconomics Business Solutions GmbH gewinnt 2. Swiss CRM Innovation Award**

**Zürich, 28.6.2012 – Die Blueconomics Business Solutions GmbH hat mit ihrem innovativen CRM-Projekt „SocialSalesMap“ den 2. Swiss CRM Innovation Award gewonnen. „Der hohe Innovationsgrad und das Ausbaupotenzial des vorgestellten Projektes haben die Jury überzeugt“, sagte Brian Rüeger, Leiter Zentrum für Marketing Management, ZHAW School of Management and Law und Präsident der Jury anlässlich der Verleihung des Awards am 12. Swiss CRM Forum im Hallenstadion Zürich. Geehrt wurde auch der zweite Finalist, die Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, für die exzellente Umsetzung der CRM-Vision „Most Personal“ im Schweizer Pilotmarkt.**

**Die Award-Verleihung war einer der Höhepunkte des Top-Events der Schweizer CRM-Szene, das unter dem Motto „Vorsprung durch Mensch. Wir machen Technologien“ stand. In den vier Konferenztracks Sales, Service, Marketing und Knowledge fesselten hochkarätige Speaker die rund 800 Teilnehmer. Über 50 Anbieter von CRM-Lösungen und Marketing-Dienstleistungen zeigten innovative Lösungen für das CRM der Zukunft. Erstmals war auch das Lead-Management-Symposium, eine Veranstaltung der rbc Solutions AG und Nemuk AG, in das Swiss CRM Forum integriert.**

„Ich bin sehr stolz und freue mich besonders für mein Team. Es sind sehr viel Arbeit und Schweiß in das Projekt geflossen“, sagte Blueconomics Gründer und Geschäftsführer Andreas Uthmann. „Ein Projekt aufzusetzen ist das Eine. Aus einem Projekt ein marktfähiges Produkt zu entwickeln und dieses als standardisierten Cloud-Service zu lancieren ist das Andere“, so der Preisträger des Swiss CRM Innovation Award 2012. „Ich freue mich, dass uns die Jury mit der Verleihung des Awards bestätigt hat, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Das sieht auch Implementierungspartner Tobias Rohrbach, Business Development Director, Avanade, so: „Für Avanade ist der Preis eine tolle Bestätigung der Strategie und Online-Tools, mit denen wir unsere Kunden noch besser betreuen können.“

Neben Auszeichnung und Pokal kann sich das Schweizer Start-up-Unternehmen auch über innovative Novadoo-Geschenklösungen im Wert von CHF 3'000.- freuen. Für den Zweitplatzierten, den Automobilhersteller Porsche, gab es Geschenkttools im Wert von je CHF 1'000.-. Novadoo, eine Marke der Giveawine AG, ist spezialisiert auf CRM-Geschenkttools für Unternehmen zur Kundenbindung und Mitarbeiterincentivierung.

### **SocialSalesMap ist „Swiss Made Software“**

Die SocialSalesMap, bereits zuvor mit dem Label „Swiss Made Software“ ausgezeichnet, soll den beziehungsorientierten „B2B“-Vertrieb beflügeln. Das Online Werkzeug, das die Vorteile eines integrierten Kundenbeziehungsmanagements mit den Möglichkeiten der sozialen Netzwerke auf einzigartige Weise verknüpft, begeisterte die Jury vor allem wegen seiner überzeugenden, innovativen und interaktive Visualisierung von Entscheidernetzwerken. Es hilft, durch die Anwendung von Methoden der sozialen Netzwerkanalyse Vertriebsressourcen optimal einzusetzen.



„Ich bin gespannt, wo dieses Unternehmen in einem Jahr steht, welche weiteren Funktionalitäten dazukommen, wie Dynamik und die Interpretation des Monitoring voran getrieben werden, sagte Rüeger.

Erik Neumann sagte zur Wahl der achtköpfigen Expertenjury unter Leitung von Brian Rüeger: „Die Wahl eines Schweizer Start-ups auf den ersten Platz freut mich besonders, da hier ein dynamisches und innovatives Unternehmen ausgezeichnet wurde für eine Anwendung, die branchenübergreifend für strategische Sales-Aktionen von Interesse ist.“

### **CRM Champion – CRM-Experten im Wettstreit**

Die Wahl des von der ec4u expert consulting ag in Zusammenarbeit mit der ZHAW ausgelobten „CRM Champion“ fand ebenfalls live am Swiss CRM Forum statt. In vier Vorentscheiden hatten die Wettbewerber ihr CRM-Wissen testen lassen. Fünf Kandidaten traten im Zürcher Hallenstadion zum finalen Wettstreit an. Drei Kandidaten lagen mit 7 von 12 Wissenspunkten vorn. Die Entscheidung fiel über der Zeit. Mit 17 Sekunden Vorsprung siegte Patrick Ruchti von der Thurgauer Kantonalbank vor Martin Koch, Swisscom (Schweiz) AG und Christian Zumbühl von Ulmann-Partner.

Zu den weiteren Highlights des 12. Swiss CRM Forum zählten die Keynotes. Nach der Begrüssung durch Erik Neumann und Moderatorin Susanne Wille vom Schweizer Fernsehen warfen die Teilnehmer einen ungewöhnlichen Blick in die Zukunft.

### **Computer aus – Hirn an!**

„Mind the Future – zurück zum Analogen!“ so der Titel der einleitenden Keynote von Dr. Stephan Sigrist, Gründer und Leiter W.I.R.E., Think Tank der Bank Sarasin & Cie und des Collegium Helveticum ETH & Universität Zürich. Die Digitalisierung habe das Leben unbestritten „schneller, einfacher und angenehmer“ gemacht sagte Sigrist. Er zeigte jedoch auch die negativen Folgen auf: Eine Datenflut, die schon heute gar nicht mehr gespeichert werden, noch sinnvoll genutzt werden kann, mehr Stress und Krankheiten durch die permanente Präsenz in virtuellen Welten – zum Teil sogar mit inszenierten Identitäten, die in krassem Gegensatz zur Realität stehen. Die intensive Internetnutzung verringere die Fähigkeit der Nutzer zu logischem und linearem Denken. „Computer aus – Hirn an“, empfahl Sigrist den Zuhörern. Kritisch bleiben, abschalten und den Fokus auf das Offline-Leben legen, sei wichtig. „Machen ist Macht – erfinden Sie Ihre eigene Zukunft“, so Sigrist.

## **Versicherung mit Gesamtblick auf Kundenhistorie und Kundenrollen**

Wie man erfolgreich „CRM leben“ kann, zeigt im Anschluss daran Frank Hirtle, Diplom. Betriebswirt FH, Mitglied der Direktion der Helvetia Versicherungen in seinem Vortrag. Die Ambition der Helvetia sei „Spitze bei Wachstum, Rentabilität und Kundentreue“. Das CRM-Projekt „CRM leben“ ermögliche z. B. anhand einer Portfoliorose eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden – und trage wesentlich zum Wachstum der Helvetia bei. „Die Technologie ist dabei das geringste Problem. Die Herausforderung ist das Change Management, die Mitarbeiter mitzunehmen und das CRM-Denken in der Unternehmenskultur zu verankern“, sagte Hirtle.

## **Swiss CRM Studie: Schweizer Unternehmen halten CRM für wichtig**

Wie schon in den vergangenen Jahren präsentierte Rüeger die CRM Trends aus seiner jährlich aktualisierten Swiss CRM Studie. Im Experten-Interview mit Susanne Wille sagte der Leiter des Zentrum für Marketing Management, ZHAW School of Management and Law: „Die wahrgenommene Bedeutung von CRM für die Schweizer Unternehmen ist auf dem höchsten Stand seit Beginn der Swiss CRM-Studie vor sechs Jahren.“ 90 Prozent der befragten Schweizer Unternehmen halten CRM für wichtig oder sehr wichtig. „Der Anteil der Unternehmen, die ihre CRM-Budgets steigern wollen, hat nach dem Einbruch im Jahr 2009 wieder einen neuen Höchststand erreicht“, fügte Rüeger hinzu.

Auch das Top-Management der Unternehmen unterstütze aktiver CRM-Projekte – ein Engagement das in den Vorjahren stets als zu gering eingestuft worden war. „Customer Experience Management (CEM)“ ist den Studienergebnissen zufolge in vielen Unternehmen dagegen offenbar noch nicht richtig angekommen. „Aber das Bewusstsein für einzigartige Kundenerlebnisse ist klar vorhanden und auch oft in den Unternehmenszielen verankert“, bestätigte Rüeger. Nur wenige Unternehmen würden allerdings bisher CEM-Themen in die Berechnung von betrieblichen Schlüsselkennzahlen (KPI) oder Bonussystemen mit einbeziehen.

## **Datenschutz: „Schweiz im Dornröschenschlaf“**

In Fragen des Datenschutzes befinde sich die Schweiz allerdings noch „im Dornröschenschlaf“. Ein Viertel der Unternehmen haben der Studie zufolge intern die Zuständigkeit für den Datenschutz noch nicht geregelt. Zu wenig Know-how und kein spezifisches Budget für Datenschutzmassnahmen sprächen eine eigene Sprache.

Sehr gut besucht waren auch die zahlreichen Fachvorträge und Praxisberichte von Anbietern und Anwendern in den vier Konferenztracks Sales, Service, Marketing und Knowledge sowie in den beiden Speakers Corners. Aktives Netzwerken und hochqualifizierter Fachaustausch zwischen über 50 Branchendienstleistern und den Fachbesuchern rundete das Informationsangebot ab, bevor das 12. Swiss CRM Forum auf die Vergabe des 2. Swiss CRM Innovation Award zusteuerte.



In der Innovation-Keynote präsentierte Remo Michel, Technologie & Innovation Manager, Swisscom IT Services AG erstmals am Swiss CRM Forum den renommierten Innovations- & Technologieradar. Die populär-wissenschaftlich aufbereitete Studie zeigt jährlich auf, welche IT-Themen mittel- und langfristig Business und Arbeitsalltag beeinflussen. Bei allem technologischen Fortschritt betonte allerdings auch Michel, er sei überzeugt, dass der Mensch den Unterschied mache. Neue Formen der Zusammenarbeit und des Wissenstransfers nähmen an Bedeutung zu. Die Keynote bereite das Forum vor für die „Speed Presentations“ der beiden CRM-Innovation-Award-Finalisten.

Wie wichtig Innovation und Kreativität sind, um im globalen Wettbewerb immer wieder Kunden zu finden, zu überzeugen und an sich zu binden präsentierte zum Abschluss der Veranstaltung im Hallenstadion Zürich Top-Speaker Robert Senior, CEO EMEA & Chairman Worldwide Creative Board bei Saatchi & Saatchi.

Die Welt verändere sich in geradezu atemberaubenden Tempo, sagte Senior. „Kreativität ist eine unserer wichtigsten und mächtigsten Waffen, um uns in der volatilen, unsicheren, komplexen und widersprüchlichen Welt heute zurecht zu finden.“

**Weitere Informationen sowie Bildergalerien zum Download unter:**

[www.swisscrmforum.com](http://www.swisscrmforum.com)

*Bei Abdruck bitte Beleg an [info@cbcag.net](mailto:info@cbcag.net)*

#### **Das Swiss CRM Forum – Kurzprofil**

Das Swiss CRM Forum ist das führende Schweizer Forum für Customer Relationship Management (CRM) sowie neues und innovatives Marketing. Präsentiert werden Lösungsansätze, wie durch den Einsatz moderner Technologien, Geschäftsprozesse effizienter gestaltet werden können und damit ein Unternehmenswachstum erzielt wird. Das Forum richtet sich an Unternehmer, CEO's, CFO's, CIO's und Bereichsleiter aus Marketing, Verkauf und Kundendienst sowie CRM-Fachspezialisten. Das Swiss CRM Forum ist eine Veranstaltung der Community Building Company AG.

#### **Über die Community Building Company AG:**

Die Community Building Company AG (CBC AG) ist Veranstalter von Management-Konferenzen, Networking-Events und Ausstellungen in Zürich, Bern und Genf. Die Events der inhabergeführten und unabhängigen Community Building Company AG basieren auf über 20-jähriger Erfahrung des Managements im Veranstaltungssektor und sind das Ergebnis einer engagierten persönlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit ausgewiesener Branchenkenner. Aktuell werden professionelle Community-Veranstaltungen für folgenden Branchen angeboten: Finance Forum, Zürich für die Banken- und ITK-Branche, Swiss eHealth Summit, Bern für das Gesundheitswesen sowie das Swiss CRM Forum, Zürich für branchenübergreifendes Customer-Relationship-Management.

#### **Kontakt und Informationen:**

Community Building Company AG  
Ueberlandstrasse 109  
CH-8600 Dübendorf  
Phone +41 (0)43 355 22 00  
Fax +41 (0)43 355 22 09  
[info@cbcag.net](mailto:info@cbcag.net)