

Center for Family Business



University of St.Gallen

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN BEI DER KONZEPTION DIGITALER SERVICES UND PRODUKTE

FiD – Familienunternehmen im Dialog 2018
Kompass für Pioniere

15./16. Juni 2018 in St.Gallen



CFB-HSG

Workshop-Inhalt

«Wenn sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben sie einen scheiß digitalen Prozess.» Thorsten Dirks

Der Beitrag zeigt an Beispielen die Wichtigkeit des Einbezugs von Kunden bei der Konzeption digitaler Produkte und Leistungen. "Outside-in" und einfache Testmethoden anstelle eines internen Blick auf den Markt. Sowie der Einsatz einer agilen Vorgehensweise, die zukünftige Anpassungen als Chance und nicht als Hindernis sieht.

Referenten



Jürg Stuker
Partner und VR-Mitglied
Namics AG



Marc Isler
Leiter Digital Sales Development
Tamedia AG

Jürg Stuker

Partner & VR-Mitglied, Namics AG

Nach Arbeitserfahrungen als Fotograf, in der Finanzanalyse der Bank Vontobel und als IT-Leiter eines internationalen Handelshauses für Baumwolle studierte **Jürg Stuker** Wirtschaftsinformatik an der Universität Zürich.

Danach arbeitete er als Entwicklungsleiter bei Polynorm Software für die nächste Software-Generation, wurde 1999 Partner von Namics und war als CTO verantwortlich für die Technologiestrategie. Von 2009 bis 2017 war Stuker CEO und ist heute Verwaltungsrat von Namics, verantwortlich für Innovation und Berater für zahlreiche Grosskunden.

Stuker ist Verwaltungsrat bei der SBS Schweizer Bibliothek für Blinde, Seh- und Lesebehinderte, bei Swisscontent und bei Scope Content. Er ist Jurypräsident Technologie von Best of Swiss Web und arbeitet regelmässig für Startups, so als Mentor bei Kickstart Accelerator oder bei Startfeld.

Marc Isler

Leiter Digital Sales Development, Tamedia AG

Während seines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität Bern gründete **Marc Isler** mit 2 Kollegen eines der ersten Portale für Studierende in der Schweiz (semestra.ch), woraus später die Hochschulmarketing-Agentur StudiMedia entstand.

Nach Positionen bei Swisscom und local.ch arbeitete Isler mehrere Jahre im Tourismus. Zuerst als Leiter E-Commerce und Marketing bei Interhome, danach als Director Digital Business Development bei der Hotelplan Gruppe, zuständig für die digitale Weiterentwicklung.

Seit September 2016 baut Marc Isler bei tamedia den nationalen Service-Bereich «Digital Sales Development» auf. Ziel ist, mit neuen Kompetenzen und Methoden die Weiterentwicklung digitaler Plattformen, Angeboten und Vertriebsmodelle im Bereich Bezahlmedien (z.B. Tages-Anzeiger, Tribune de Genève, Berner Zeitung, Finanz & Wirtschaft) zu beschleunigen.

Center for Family Business



University of St.Gallen

Thomas Zellweger

Prof. Dr., Direktor

Tel: + 41 (0)71 - 224 71 00
Fax: + 41 (0)71 - 224 71 01
Mail: thomas.zellweger@unisg.ch

Matthias Ch. Würsten

M.A. HSG, Projektleiter

Tel: + 41 (0)71 - 224 71 30
Fax: + 41 (0)71 - 224 71 01
Mail: matthias.wuersten@unisg.ch

Marlies Grämiger

Sekretariat

Tel: + 41 (0)71 - 224 71 18
Fax: + 41 (0)71 - 224 71 01
Mail: marlies.graemiger@unisg.ch

CFB-HSG

Dufourstrasse 40a
9000 St.Gallen

Tel.: +41 71 224 71 00
cfb-hsg@unisg.ch
www.cfb.unisg.ch



CFB-HSG