

synesix solutions AG  
Marco Pagoni

An: ausgewählte Medien in Europa

## Medienmitteilung

Basel, 14. Juni 2010/12.00 Uhr

# Besseres Kundenerlebnis dank neuen Technologien: synesix und I-Lab lancieren die iPad-Initiative.

**Smartpads werden den Verkauf von Versicherungsverträgen, Bankprodukten und Energieverträgen verändern. Diese Überzeugung teilen synesix, ein Anbieter von erlebnisbasierten Kundeninteraktionslösungen für Dienstleistungsunternehmen, und das Forschungs- und Entwicklungsinstitut I-Lab (ETH Zürich/Universität St. Gallen). Ihre gemeinsame iPad-Initiative richtet sich an interessierte Versicherer, Banken oder Energieversorger und hat zum Ziel, die Wirksamkeit von Smartpads exemplarisch im direkten Kundengespräch zu testen.**

Aktuell werden von Dienstleistungsunternehmen fast ausschliesslich Smartphone-Applikationen angeboten, die Endkunden selber auf ihre Geräte laden. Smartpad-Applikationen aber werden auch an der Schnittstelle zwischen Kundenberatern und Kunden grosse Wirkung erzielen.

«Das iPad – und vergleichbare zukünftige Geräte – bieten die Möglichkeit, das Kundenerlebnis am Point of Sale neu zu gestalten», sagt Marco Pagoni, Verantwortlicher der iPad-Initiative bei synesix. «Deshalb ist das iPad gerade für Dienstleistungsunternehmen, deren Produkte abstrakt und für den Kunden nicht einfach fassbar sind, eine revolutionäre Beratungsplattform. iPads steuern beispielsweise Beratungsprozesse, dienen als Expertensystem, beherbergen multimediale Analyse-Apps oder werden als Formular-Prozessor und POS-eShop eingesetzt. Insbesondere für Unternehmen, welche Mehrwertkonzepte einsetzen, sind Smartpads geeignete Tools. Mehrwertdienstleistungen können damit einfach und interaktiv dargestellt, erläutert und gebucht werden.»

Diese Einschätzung basiert auf vergleichbaren Erfahrungen: synesix beschäftigt sich seit fünf Jahren damit, Kundeninteraktionen durch den Einsatz von smarten Produkten zu verbessern und zu vereinfachen. Der geschickte Einsatz von smarten Produkten an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden führt zu starken Effekten in den Bereichen Neukundenakquisition, Verkaufssteigerung und Kundenbindung. Mit der iPad-Initiative bieten synesix und I-Lab interessierten Dienstleistungsunternehmen nun ein systematisches Pilot-Setting an, um die Wirkung von Smartpads im individuellen Geschäftsumfeld in der Praxis auszutesten.

Weitere Informationen:

[http://www.synesix.com/wp-content/uploads/iPad\\_Initiative\\_100528.pdf](http://www.synesix.com/wp-content/uploads/iPad_Initiative_100528.pdf)

#### **synesix solutions AG**

synesix konzipiert mit Versicherungen, Banken und Energieversorgern passende, wertschöpfungsorientierte Kundenerlebnisse. synesix setzt dabei neuartige Risk-Management- und Einsparlösungen ein und bietet eine vollständige Prozessinfrastruktur zur Entwicklung, Lieferung und zum Unterhalt dieser Lösungen.

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

#### **I-Lab**

Das I-Lab (ETH Zürich/Universität St. Gallen) erforscht und gestaltet technologie-basierte Innovationen im Versicherungsbereich. In enger Zusammenarbeit mit Partnern aus der Versicherungsindustrie werden neue Geschäftsideen und Geschäftsmodelle entwickelt, Demonstratoren und Prototypen gebaut und deren Akzeptanz bei den Kunden überprüft.

[www.I-Lab.ch](http://www.I-Lab.ch)

#### **Für weitere Informationen**

Marco Pagoni  
Leiter Risk Management & Efficiency  
synesix solutions AG  
Lange Gasse 8  
CH-4052 Basel  
marco.pagoni@synesix.com  
Fixnet: +41 58 637 37 37