



EcoOst. Symposium. Kann Wachstum Sünde sein?
Die digitale Welt. Namics.

Jürg Stuker. CEO. Partner.

St. Gallen, 9. Februar 2015

Agenda

- **Was wir tun**
- **Wie wir arbeiten**
- **Das mit dem Wachstum...**
- **Diskussion**
- **Kurzportrait Namics**



VEHICLES ▾

SHOPPING TOOLS ▾

THIS IS CHRYSLER

OWNERS ▾

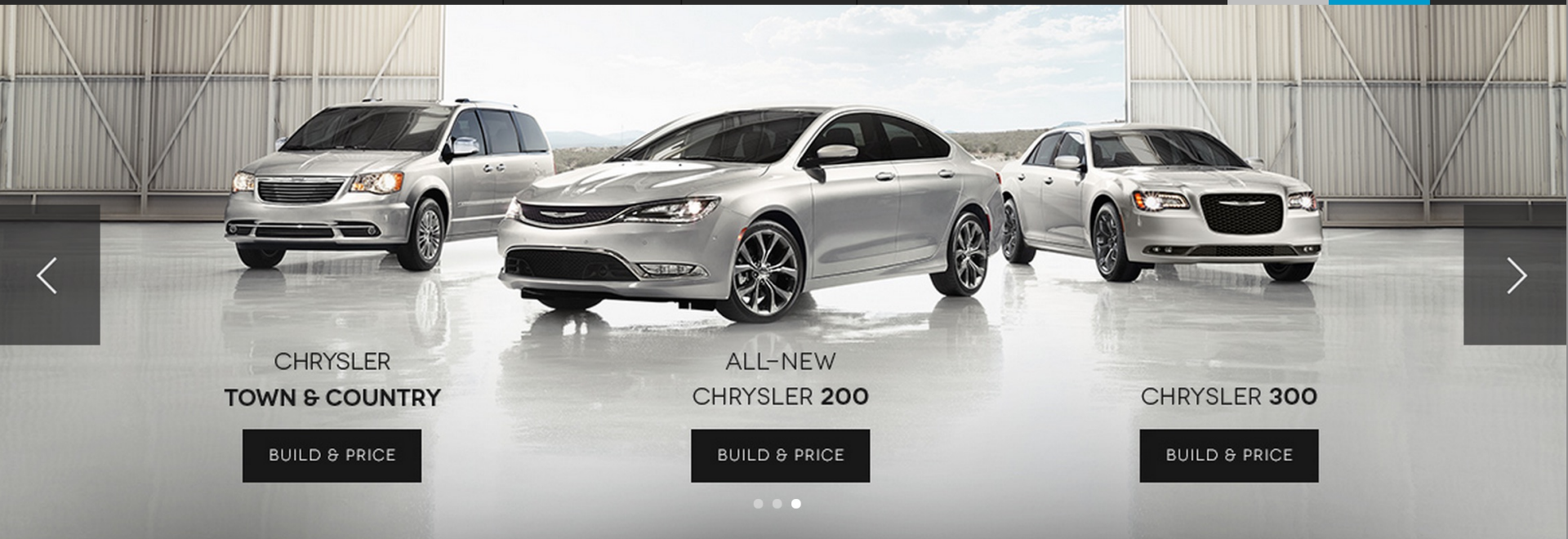
ESPAÑOL



DEALERS & VEHICLES

BUILD & PRICE

FIND YOUR COUNTRY



CHRYSLER
TOWN & COUNTRY

BUILD & PRICE

ALL-NEW
CHRYSLER 200

BUILD & PRICE

CHRYSLER 300

BUILD & PRICE

CHRYSLER VEHICLES

TOP

ALL-NEW 2015
CHRYSLER 200



Get up to 36 hwy mpg⁺ with a first-in-segment⁺ nine-speed automatic transmission.

2014 CHRYSLER 300



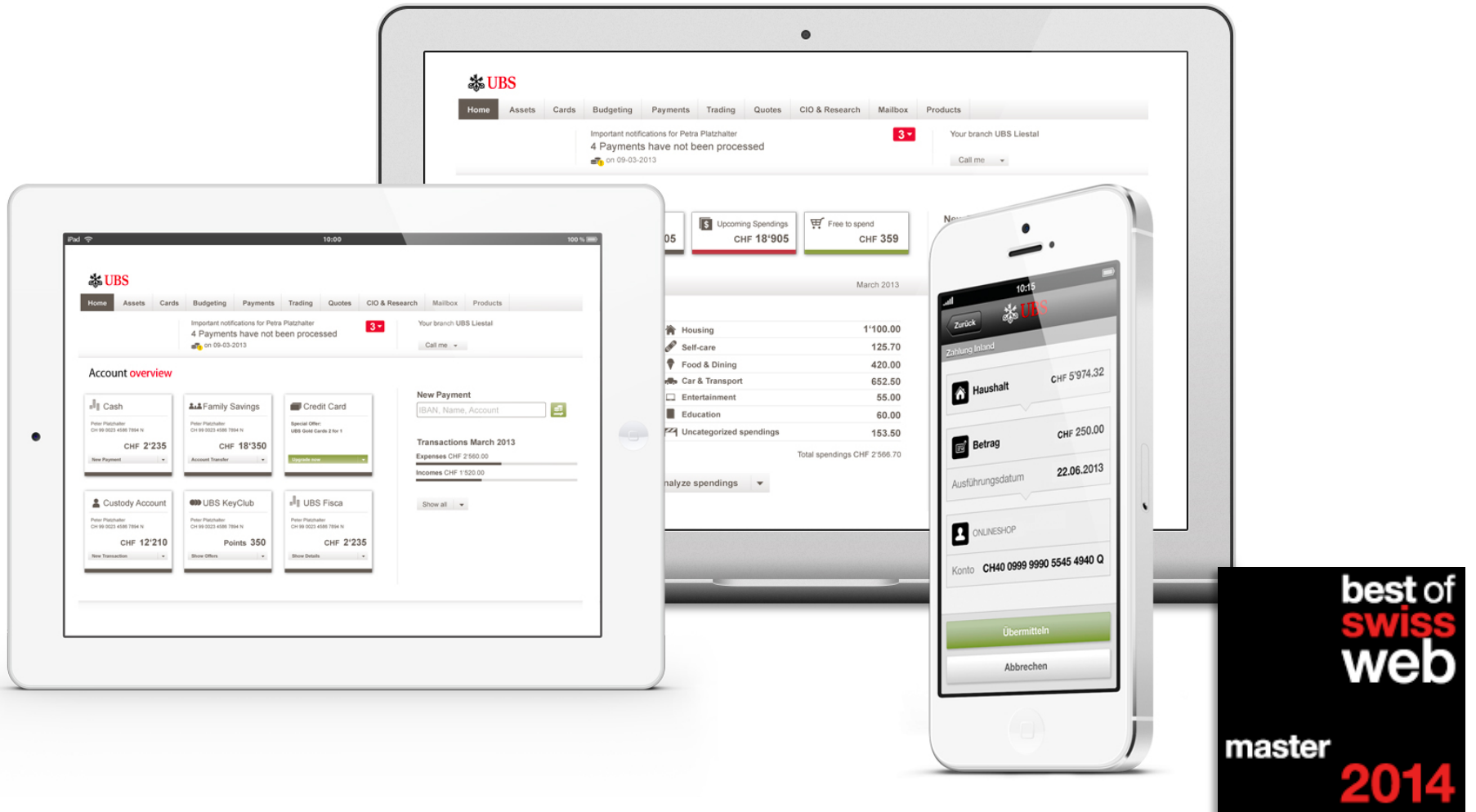
Presenting our flagship vehicle and a true automotive icon – the new 2014 Chrysler 300.

2015 CHRYSLER
TOWN & COUNTRY



"Highest Ranked Minivan in Initial Quality⁺, Two Years in a Row" by J.D. Power in 2014

UBS. Online-Banking Platform.





Fragen? Info-Hotline 0848 822 434 (Lokaltarif)

Zürich 044 908 65 70 Basel 061 511 76 75 Rothrist 062 785 49 60
Bern 031 511 23 24 Genf 022 510 28 10 St. Gallen 071 274 40 00

de | fr | it

Anmelden/Registrieren

Suchbegriff / Artikelnummer



0 Artikel CHF 0.00
zum Warenkorb



Haushalt
Grossgeräte

Haushalt
Kleingeräte

Körperpflege
Gesundheit

Markenwelt &
Multimedia

Service
Kundendienst

Neu: Bestellung bis 16.00 Uhr (Werktag) – Lieferung am nächsten Tag (Werktag | A-Post). mehr darüber



NEU: CHF 3.50
statt CHF 5.–

Wir haben die letzten Rappen ausgepresst!
SALE bis zum 26.02.2015



Über 130
Top-Angebote
in unserem
SALE-Flyer



Flyer-Hit



Flyer-Hit



Flyer-Hit



Wochenhit



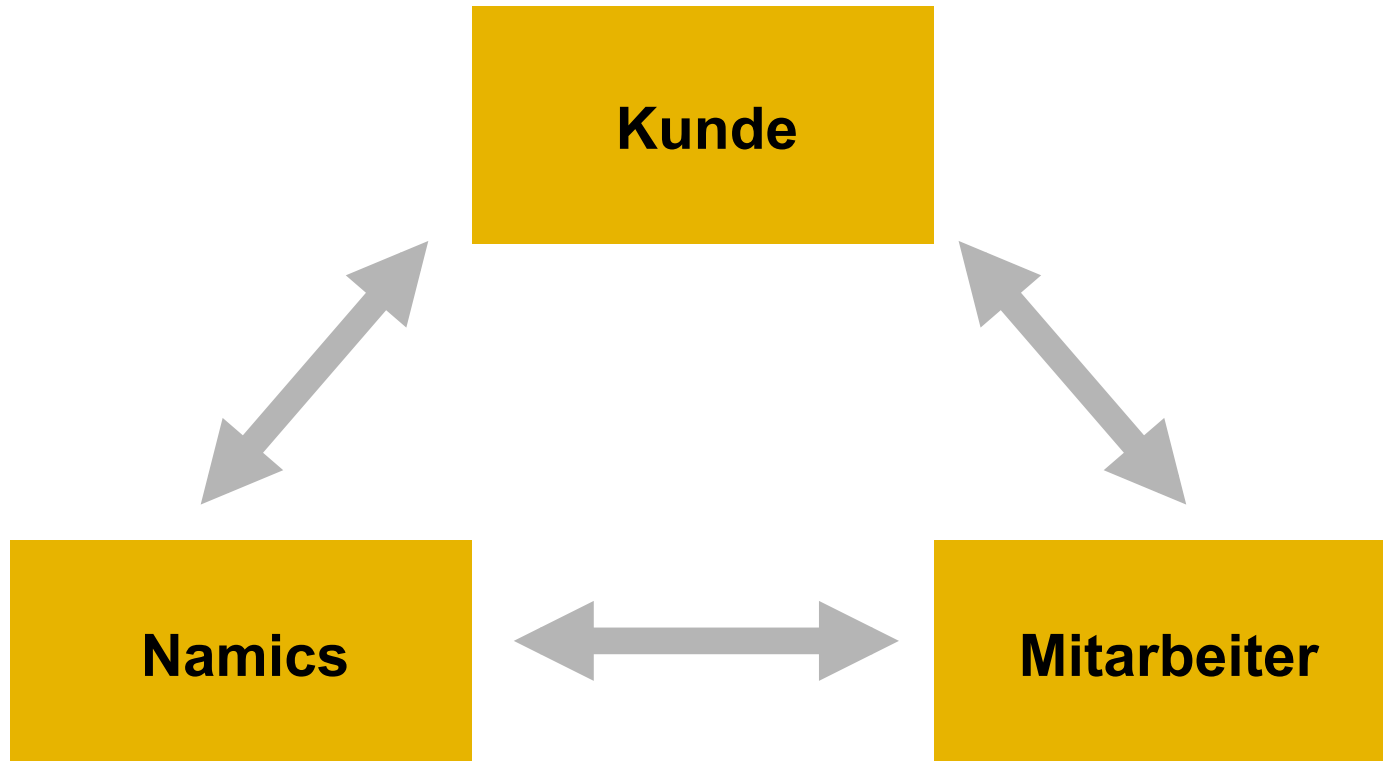
Toppreise



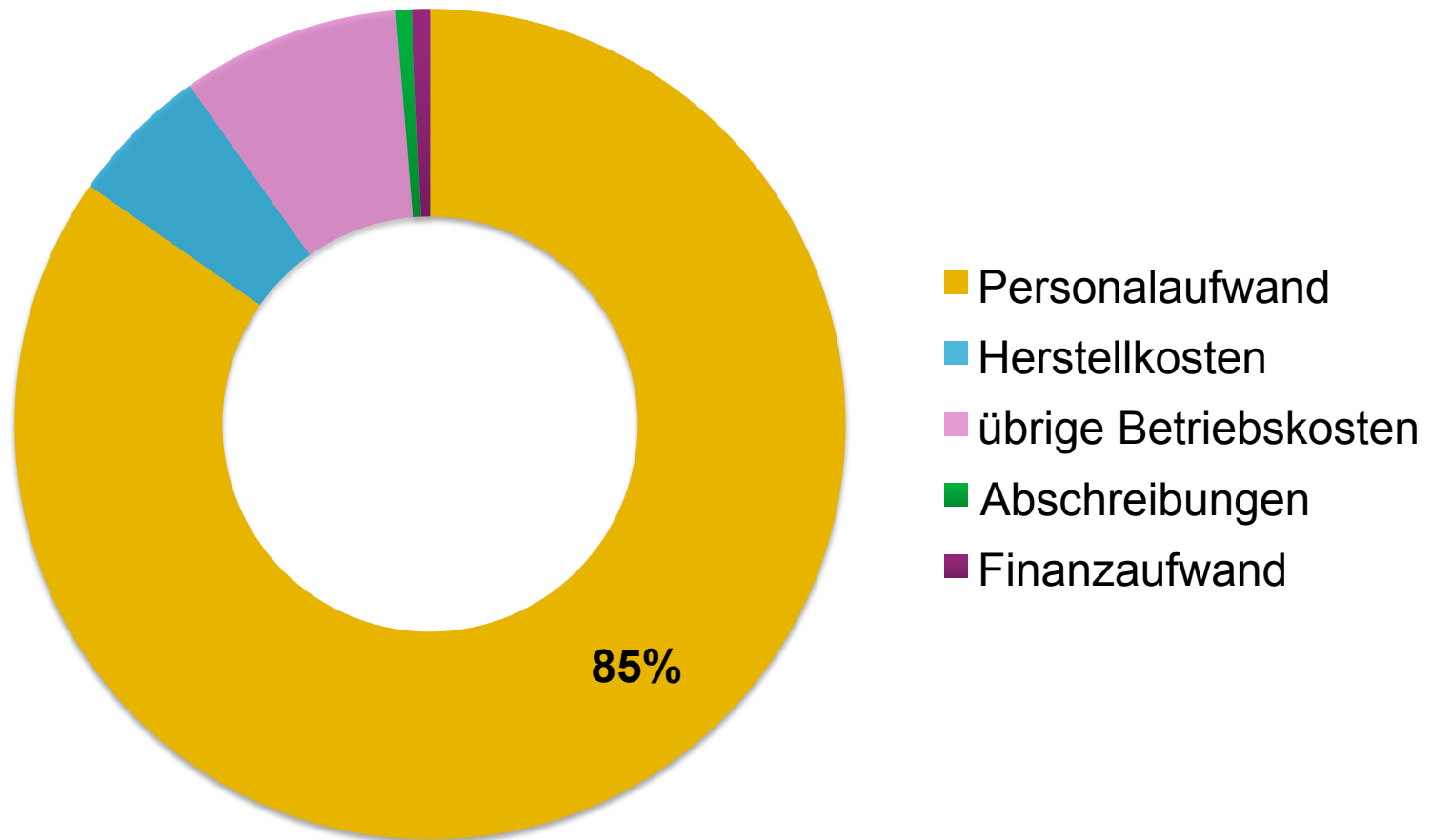
Interdisziplinäre Zusammenarbeit



Menschen machen den Unterschied!

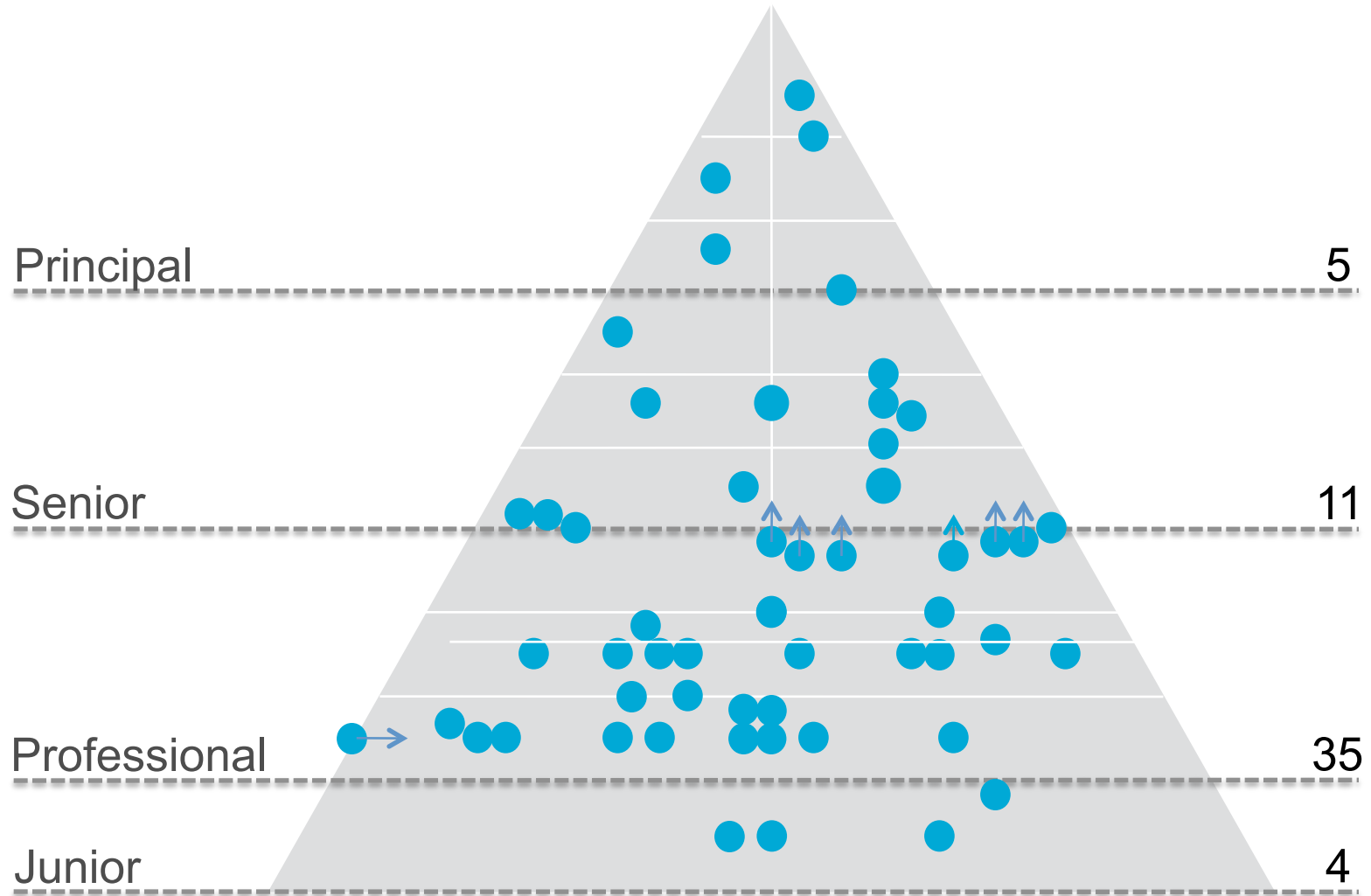


Unser Produktionsfaktor ist “der Mensch”

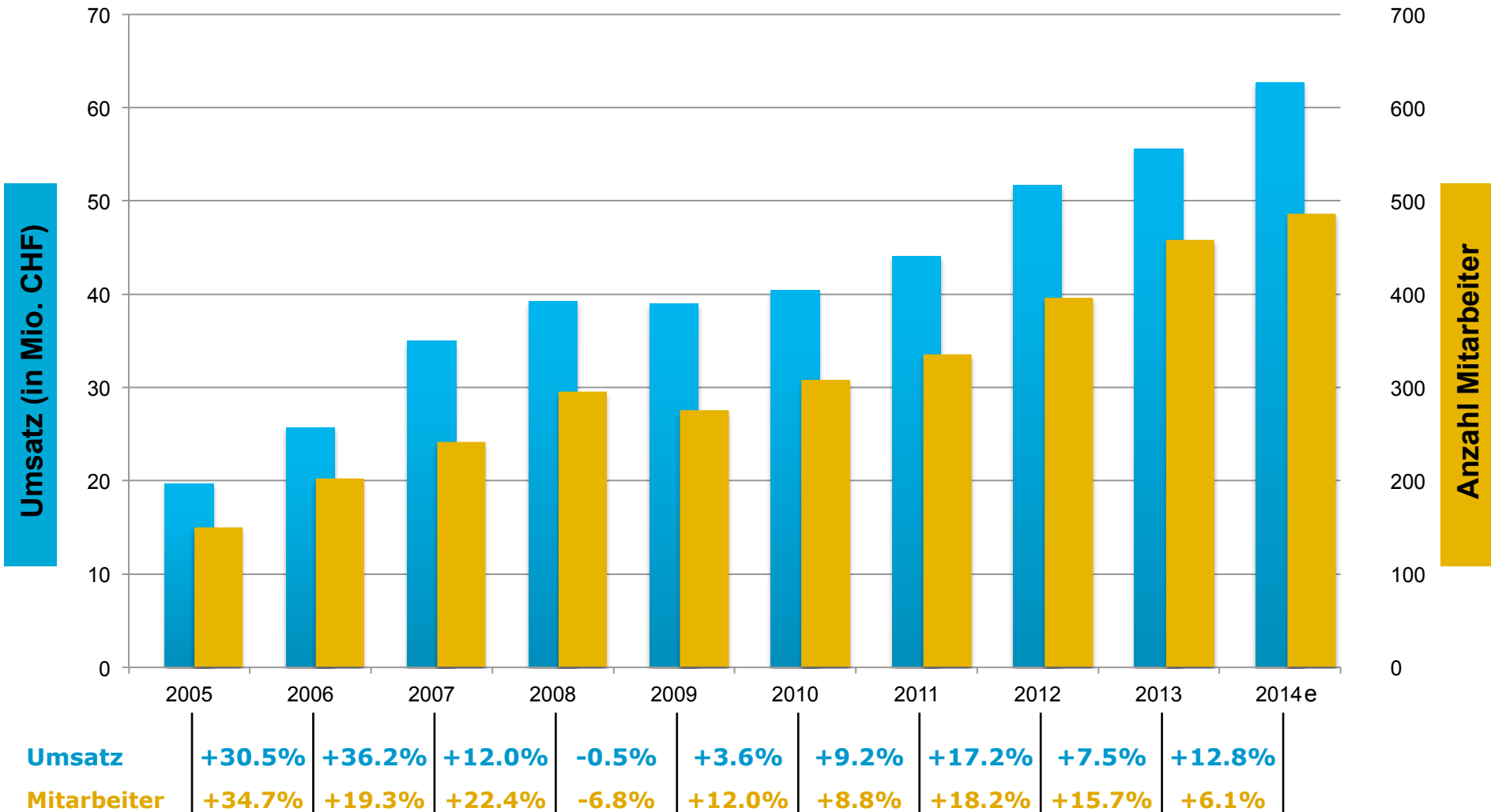


Das mit dem Wachstum...

Erfahrungspyramide (Beispiel)

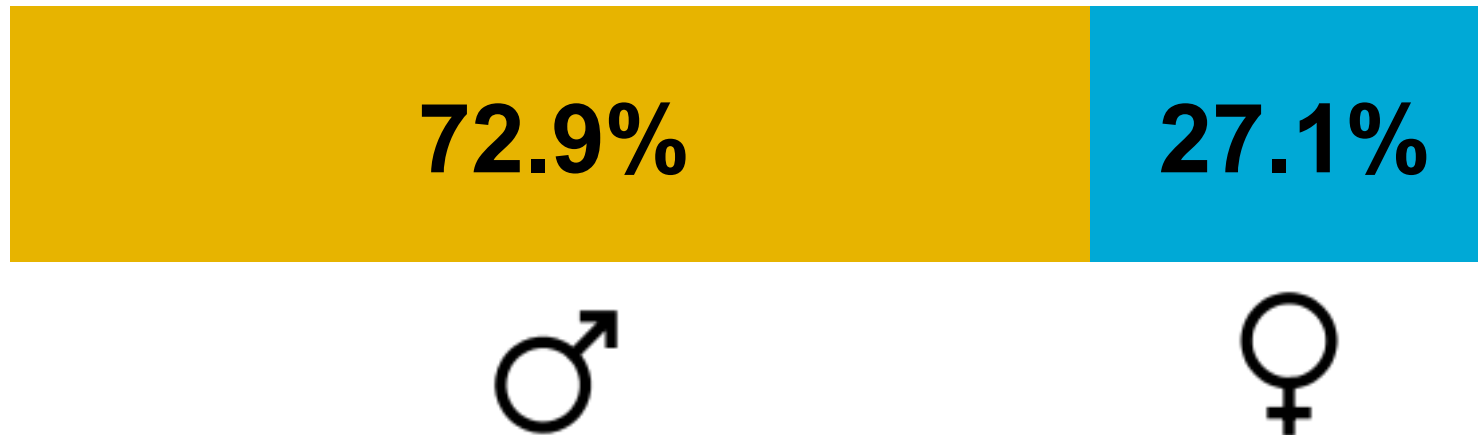


Umsatz- und Mitarbeiterwachstum 2005-2014e

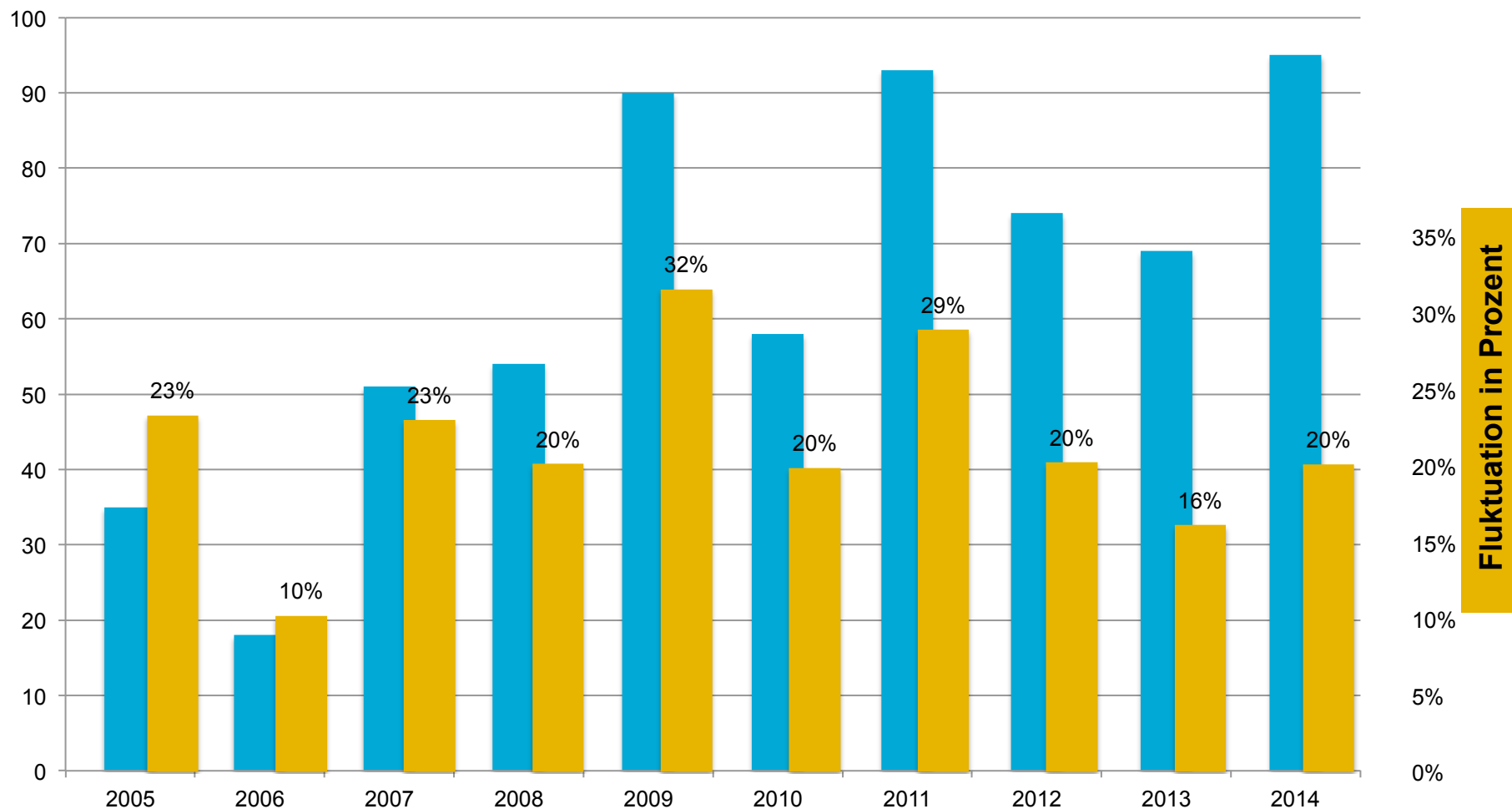


Blick auf unsere Mitarbeiter (Januar 2015)

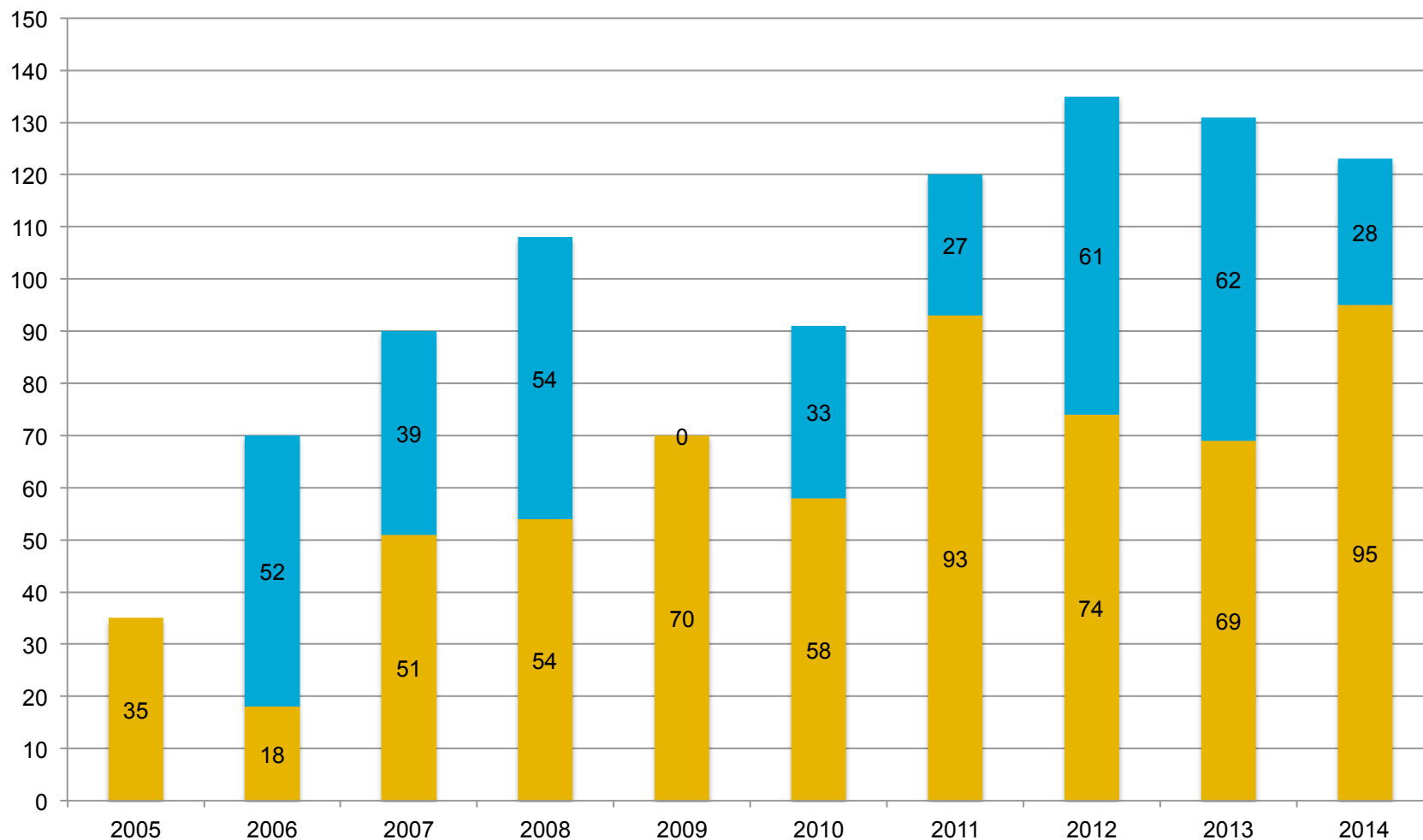
Durchschnittsalter = 32 Jahre



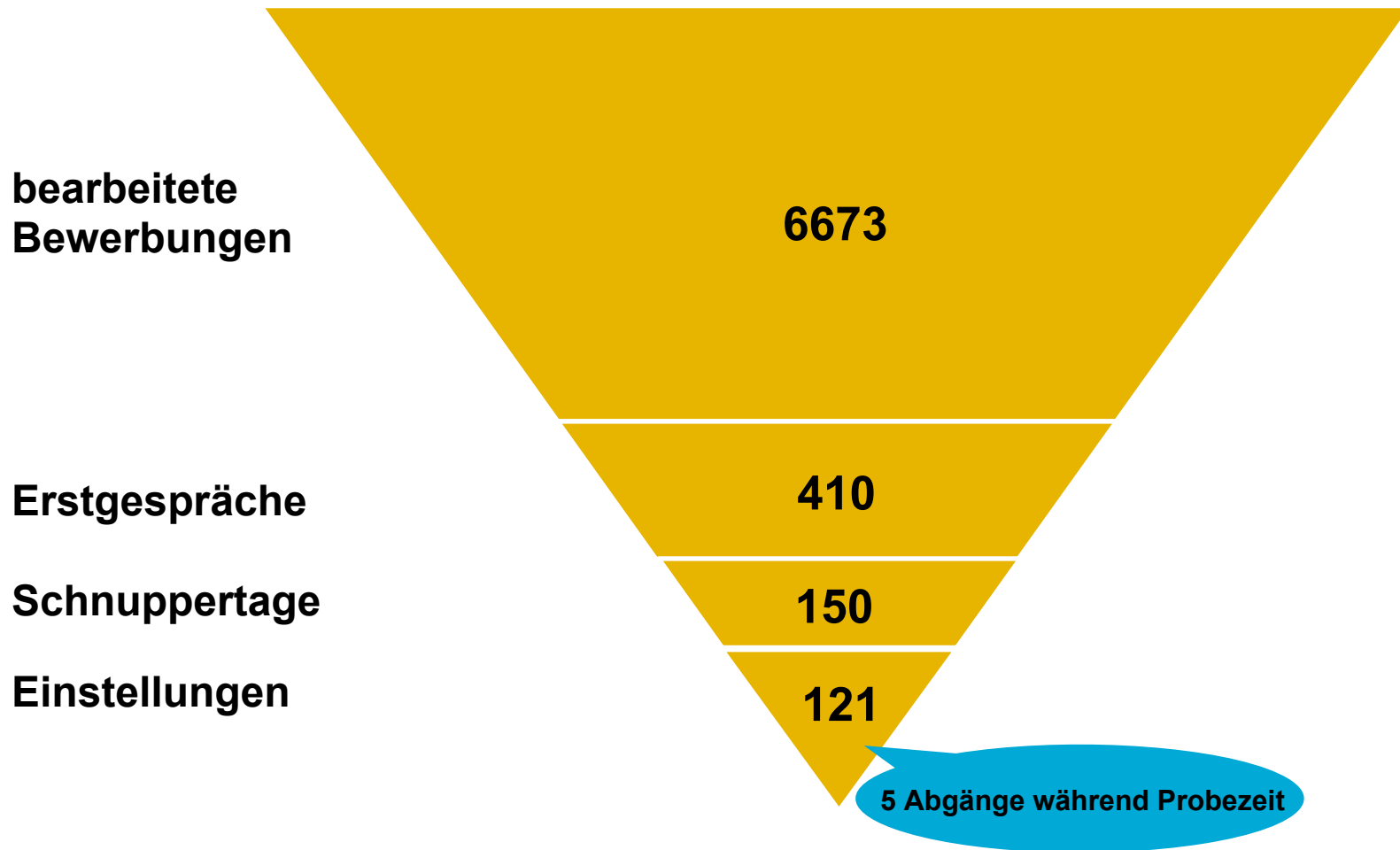
Fluktuation 2005-2014



Personalgewinnung 2005-2014



Personalgewinnung 2014



Diskussion

Gedanke 1

- **Namics als Dienstleistungsunternehmen ist „nur“ die Summe der Menschen, die bei uns arbeiten**
- ich habe mich für diese Branche entschieden
 - worauf soll mein Augenmerk liegen, wenn nicht auf ebendiese Menschen?
 - (und genau wegen diesen Menschen bin ich bei Namics!)

Gedanke 2

→ **Das Ertragsmodell eines Dienstleistungsunternehmens funktioniert über eine Erfahrungspyramide**

- als Unternehmen stellt man anteilmässig viele junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an
- junge Menschen wollen und sollen auf die Walz
- Trennungskultur ist sehr wichtig

Gedanke 3

→ **Man ist, wen man einstellt**

- Qualität bei der Personalgewinnung ist essenziell wichtig
- Fairness bei der Beurteilung und der Incentivierung
- Beurteilung sowohl Top Down wie auch Bottom Up

Gedanke 4

→ **Grösse ist für uns ein Wettbewerbsvorteil**

- um Dienstleistungstiefe bieten zu können
- um Dienstleistungsbreite bieten zu können
- um im Markt Bekanntheit zu erlangen

Übersicht über meine Gedanken

Namics als DL ist „nur“ die Summe der Menschen, die bei uns arbeiten

Das Ertragsmodell eines DL funktioniert über eine Erfahrungspyramide

Man ist, wen man einstellt

Grösse ist für uns ein Wettbewerbsvorteil

Kurzportrait Namics

Profil

Fokus

- Hochwertige und professionelle E-Business Dienstleistungen

Qualität

- Führend, auch bei anspruchsvollen Grossprojekten

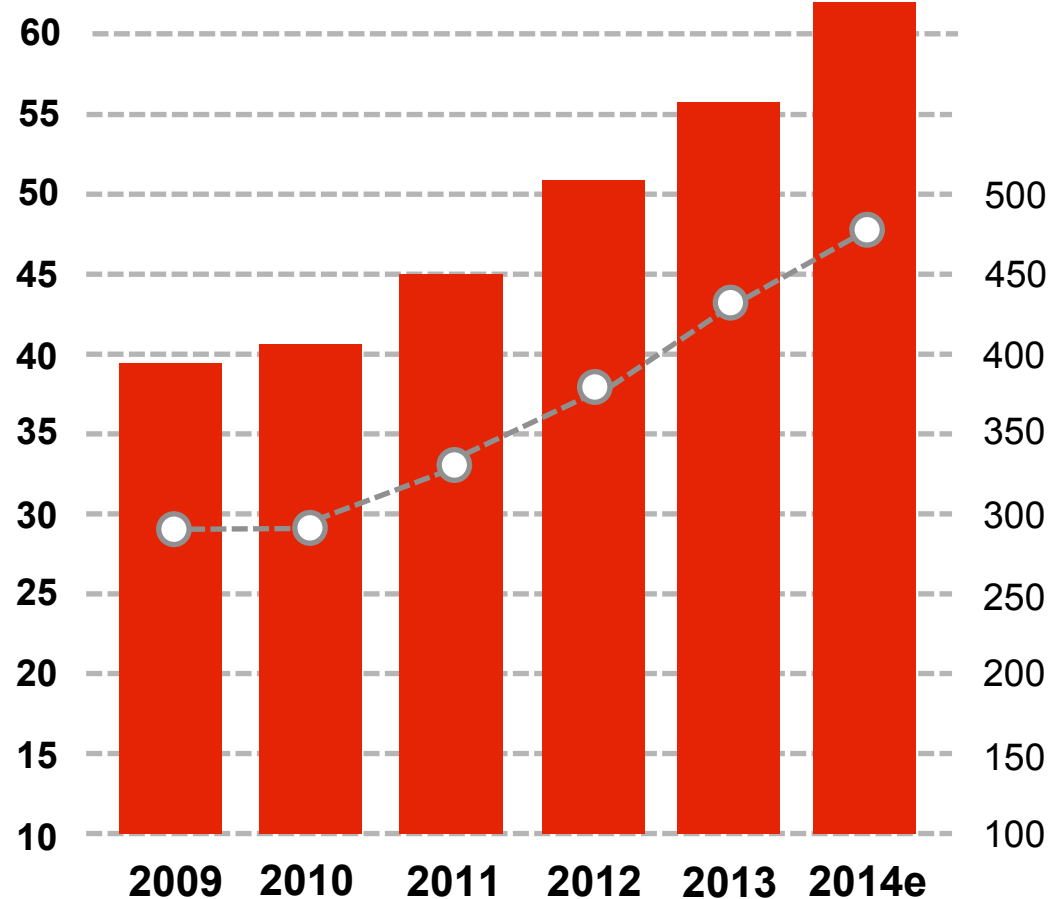
Partnerschaft

- Langjährige Kundenbeziehung und stabile Organisation



Wachstum und Stabilität

Umsatz (Mio. CHF) & Mitarbeiter



Erfolge und Ziele

Menschen

- Langfristige Investition in eigene Mitarbeitende

Zielgruppe

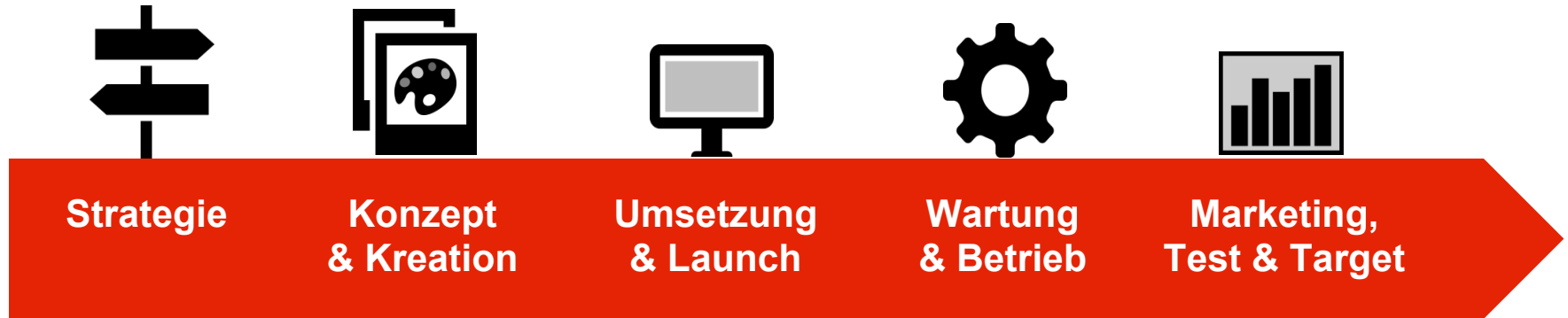
- Fokus auf Grosskunden und grosse KMU

Qualität

- Erfolgreichste Digitalagentur der Schweiz 2013 & 2014



Full-Service als Philosophie



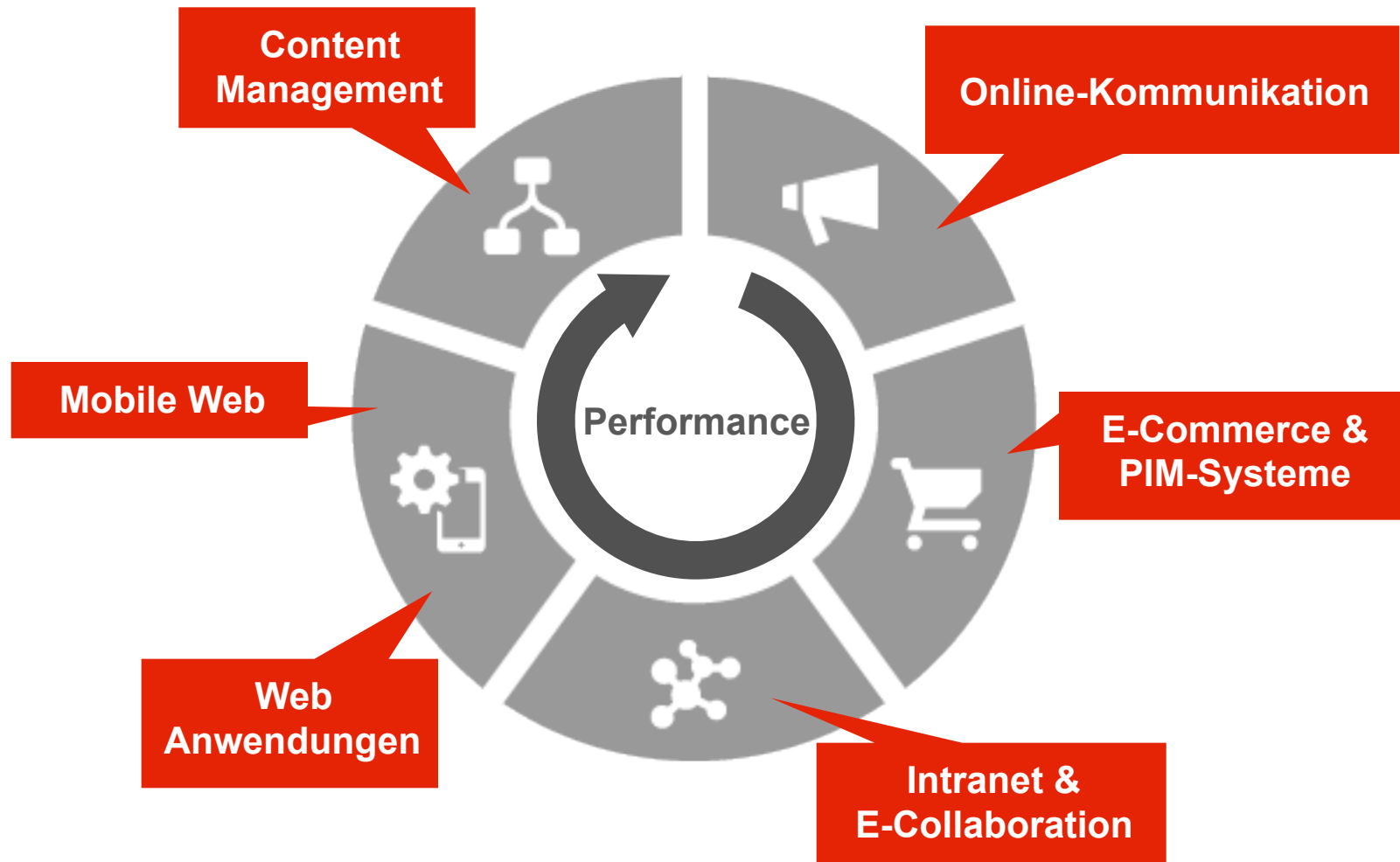
Durchgängigkeit der Leistung

- Langfristige Zielerreichung über ein Projekt hinaus

Integrationsfähigkeit bei Teilleistung

- Verständnis der umliegenden Phasen garantiert Beherrschung der Schnittstellen

Unsere Spezialisierungen



Ausgewählte Referenzkunden



→ www.namics.com/referenzen



**EcoOst. Symposium. Kann Wachstum Sünde sein?
Die digitale Welt. Namics.**

juerg.stuker@namics.com
079 / 252 67 01

St. Gallen, 9. Februar 2015