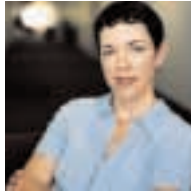


IBM YourWorkShop
Neue Ideen für profitables Business.

*YourWorkShop zeigt Ihnen erste und nächste Schritte
für Ihre individuellen Geschäftsschwerpunkte und Pläne.*



Es sind Ihre Erfolgchancen

Sie werden an Ihrem Beitrag zum Erfolg Ihres Unternehmens gemessen. Gerade in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld werden Ihre Investitionen überwiegend nach kurzfristigem Return on Investment bewertet:

Wie erhöhen Sie Ihren Umsatz durch CRM-Lösungen? Wie reduzieren Sie Kosten mit E-Procurement Lösungen und Lieferantenintegration? Wie gestalten Sie Prozesse messbar effizienter durch integrierte Anwendungslösungen? Wie straffen Sie Ihre IT-Infrastruktur durch Konsolidierung und Outsourcing? Wie informieren und schulen Sie Ihre Mitarbeiter und Partner schnell, umfassend und kostengünstig?

Mit unserem individuellen YourWorkShop-Konzept erarbeiten wir mit Ihnen zusammen erste Antworten und nächste Schritte auf diese Fragen. Dabei fließen Erfahrungen aus Tausenden von Projekten in nahezu allen Branchen ein, aber auch unsere eigenen Erfahrungen. Denn obwohl externe Experten und Analysten die Transformation der IBM in ein e-business als das erfolgreichste Beispiel weltweit sehen: auch wir stellen uns jeden Tag von neuem die obigen Fragen. Und das unterscheidet uns vielleicht von anderen Anbietern.

„Wo beginnen wir mit e-business?“

Und wie und wo sollen wir nach unseren ersten Schritten weitermachen? Mit einem YourWorkShop erhalten Sie konkrete Empfehlungen in Sachen e-business für Ihre Geschäftsschwerpunkte und Pläne. Und Sie erhalten eine Roadmap, die Ihnen die Vorteile elektronisch gestützter Geschäftsprozesse in Ihrem Unternehmen, für Ihre Branche und für Ihre Ressourcen aufzeigt.

Wählen Sie Ihren e-business Bereich

e-business geht alle organisatorischen Bereiche Ihres Unternehmens an. Deshalb konzentrieren Sie sich auf einzelne Schwerpunkte. Das kann das Management der Lieferanten- und Kundenbeziehungen, das Personalmanagement, oder das elektronisch gestützte Management von Lernen und Wissen sein.

Im Vordergrund von YWS steht die Frage nach der Situation und den Zielen Ihres Unternehmens – eine individuelle Bestandsaufnahme Ihrer Geschäftsabläufe.

Auch wenn Sie sich in einem YourWorkShop auf einen bestimmten e-business Bereich konzentrieren verlieren Sie dennoch nicht die Schnittstellen zu anderen e-business Themen aus den Augen.



Erster Schritt:

Das kostenlose Vorbereitungsgespräch

Mit Ihnen zusammen bereiten wir die Themen des Workshops vor. Weitere Informationen erarbeiten wir anhand von Checklisten.

Dieses Vorbereitungsgespräch ist für Ihr Unternehmen kostenlos und verpflichtet Sie, ebenso wie der gesamte Workshop, zu nichts.

Zweiter Schritt:

Der ein- bis zweitägige Workshop

Sie und andere Vertreter Ihres Unternehmens diskutieren gemeinsam mit den IBM Beratern die Bedingungen und das Potenzial für Ihr e-business. Wir erarbeiten zusammen mit Ihnen, unter Berücksichtigung Ihrer e-business Strategie, den Einsatz von e-business Komponenten. Die Themenschwerpunkte bestimmen Sie.

Dritter Schritt:

Die Analyse

Die Berater von IBM Global Services werten alle Daten und Informationen aus und erstellen einen Plan, abgestimmt auf Ihr Unternehmen und Ihre Ziele. Er zeigt Ihnen, wie und wo Sie mit e-business Initiativen starten können bzw. wo Optimierungspotenzial für Ihr Unternehmen liegt.

Vierter Schritt:

Die Präsentation

Die Ergebnisse der Analyse werden Ihnen präsentiert und erläutert. Sie erhalten fundierte Entscheidungsgrundlagen für Ihre e-business Initiative.

Mit dem Abschluss von YourWorkShop, wissen Sie wie Sie die nächsten Schritte angehen – wenn Sie wollen, mit IBM Global Services. Es liegt an Ihnen.

ibm.com/services/de/yws



Chancen erkennen, Perspektiven schaffen

Im ersten Teil des Workshops steht das Thema E-Strategy im Mittelpunkt. Diese grundsätzlichen Überlegungen sind notwendig, um die weiteren Schritte zu planen.

- Sie erkennen Ihre Chancen.
- Sie können Schwerpunkte setzen.
- Sie wissen um die Besonderheiten Ihres Unternehmens.
- Sie wissen, welche Maßnahmen und Aktivitäten als nächste folgen sollten.
- Sie können beurteilen, wie Sie in kurzer Zeit erste Erfolge erzielen – und damit den Return on Investment beschleunigen.
- Sie wissen, ob Sie die richtigen Mitarbeiter an Bord haben und welche Qualifikationen erforderlich sein werden.

Dazu erstellen wir gemeinsam mit Ihnen eine Nutzungsbetrachtung und legen die Prioritäten für Ihre e-business Initiative fest. Als Ergebnis erhalten Sie Ihre e-business Roadmap.

Diese Roadmap bildet eine erste Richtschnur für den erfolgreichen Start oder die Weiterentwicklung Ihrer e-business Initiative – unabhängig davon, für welche Themenschwerpunkte Sie sich entschieden haben.

Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick über den Projektumfang und die empfohlene Vorgehensweise, eine Zusammenstellung der Nutzenaspekte und einen Projektplan für die nächste Phase.

Projekte entwerfen, planen und initiieren

- E-Customer Relationship Management bedeutet intensive, Gewinn bringende Kundenbeziehungen. Wo liegt das Potenzial für Neukundenakquise und engere Kundenbindungen?
- E-Commerce heisst Geschäfte über das Internet abwickeln. Ein Online-Shop ist da nur Anfang. Wie müssen E-Commerce-Strategien für welche Produkte aussehen?
- E-Supply Chain Management optimiert Ihre Logistik. Wie binden Sie Ihre Geschäftspartner, Zulieferer und Händler am besten ein?
- E-Marketplaces schaffen elektronische Marktplätze. Wie gewinnen Sie Geschäftspartner und Kunden für die Teilnahme an der gemeinsamen Plattform?
- E-Portal ist das richtige Webfenster nach außen. Welche Informationen und Werkzeuge müssen Sie bereitstellen?



- E-Infrastructure ist die Basis für jegliches e-business. Abläufe und Prozesse Ihrer IT-Umgebung müssen auch künftiges Wachstum verkraften. Was ist beim Aufbau und der Erweiterung zu beachten?
- E-Collaboration ist das Herz einer e-business Infrastruktur. Wie binden Sie die Funktionen in Ihre wichtigsten Unternehmensprozesse ein?
- E-Security schützt Ihre Systeme und Ihre Technologien wenn Sie mit dem Internet arbeiten. Welche Risiken gibt es und wie schirmen Sie Ihre IT wirkungsvoll dagegen ab?
- E-Solutions Management bedeutet, eine e-business Lösung das ganze Jahr rund um die Uhr und mit der geplanten Leistung zur Verfügung zu halten. Wie schützen Sie Ihre Systeme vor Ausfällen?
- E-Windows 2000/XP hat sich als kommerzielle Plattform für viele Aufgaben bewährt. Wie setzen Sie das System optimal für Ihre e-business Initiativen ein?

- E-Learning steht für Schnelligkeit, Lernerfolg und Zielgenauigkeit in der betrieblichen Aus- und Weiterbildung. Wie können Sie die Qualität der Ausbildung verbessern? Wie können Sie bei der Schulung von Mitarbeitern und Kunden Kosten sparen?
- E-Human Resources Management kann zu einem neuen Werkzeug Ihrer Personalabteilung werden. Wie setzen Sie es am besten ein, um die richtigen Mitarbeiter an den richtigen Plätzen zu wissen?
- Mobile e-business lässt Mitarbeiter und Geschäftspartner von überall auf Ihre e-business Anwendungen zugreifen. Welche Zielgruppen sollen in welcher Kommunikationstechnologien eingebunden werden?
- E-Integration (Enterprise Application Integration, EAI) bedeutet, bei der Anpassung von Unternehmenstrukturen für sichere, durchgängige Prozesse zu sorgen. Wie können Front-end- und Back-end-Systeme aufeinander abgestimmt werden?

ibm.com/services/de/yws



Ein gutes Gefühl, das Richtige zu tun

In einem YourWorkShop lernen Sie Ihr Unternehmen vielleicht von einer ganz neuen Seite kennen. Professionelle Beratung schafft die Grundlagen für Ihre weiteren Entscheidungen.

- Sie können Ihre Geschäftschancen und Ihre Positionierung im Wettbewerb mit anderen e-business Unternehmen besser einschätzen.
- Sie kennen die kritischen Erfolgsfaktoren und die Auswirkungen auf Ihre Geschäftsprozesse.
- Sie erfahren, welche Hauptgeschäftsprozesse mit e-business Anwendungen besser organisiert werden können.
- Sie erhalten Vorschläge, wie Sie Geschäftsprozesse, Organisation, Anwendungen und die IT-Umgebung optimieren.
- Sie haben eine Vorstellung, wie die empfohlene Lösung in Ihrem Unternehmen eingeführt werden kann und wie hoch der organisatorische und finanzielle Aufwand sein kann.
- Sie können Ihr gegenwärtiges Unternehmensmodell und Ihre bereits bestehenden e-business Ansätze weiter verfeinern. Sie wissen, welche Standard-Software für weitere Initiativen benötigt wird.
- Die Beratung ist herstellerunabhängig.

Beratung von IBM Global Services

IBM Global Services ist der weltweit führende Anbieter von Dienstleistungen rund um die Informations- und Kommunikationstechnologie. Außerdem ist IBM Global Services ein weltumspannendes Beratungsunternehmen für Unternehmen aller Größenordnungen. Wir kennen auch Ihre Branche und verfügen über Erfahrung aus über 26.000 e-business Projekten.

Wir setzen in vielen e-business Praxisprojekten ausgefeilte, standardisierte Analyse-Werkzeuge ein. Damit lassen sich der Ausgangspunkt, die Bedingungen, die Ziele und die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen innerhalb kürzester Zeit systematisch erfassen und definieren. Dies ist die Basis, dass YourWorkShop mit einem überschaubaren Aufwand zu handfesten Resultaten führt.

Wer sollte an YourWorkShop teilnehmen?

Idealerweise nehmen drei bis acht leitende Mitarbeiter Ihres Unternehmens am YourWorkShop teil. Entsprechend Ihrem gewählten Schwerpunktthema, sollten die Teilnehmer aus den Bereichen Geschäftsleitung, Marketing, Vertrieb, Logistik, Personal, Einkauf, Produktion und IT stammen. Besonders Projektleiter sind willkommen.

Erfahrene IBM Berater leiten den Workshop. Bei Bedarf ziehen wir weitere Spezialisten hinzu.



Wieviel müssen Sie investieren?

YourWorkShop ist ein kompaktes Consulting-Angebot, das innerhalb eines festen Zeitrahmens zu konkreten und verwertbaren Ergebnissen führt. Dafür berechnen wir Ihnen einen attraktiven Festpreis, unabhängig von der Teilnehmerzahl, zuzüglich eventuell anfallender Reisekosten. Den in Ihrem Land geltenden Endpreis nennen wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Wo findet YourWorkShop statt?

Den Ort Ihres YourWorkShop bestimmen Sie. Es sollte sichergestellt sein, dass eine ungestörte Arbeit abseits des Tagesgeschäfts möglich ist. YourWorkShop kann vor Ort in Ihrem Unternehmen stattfinden, in einem Seminarhotel oder in einer der IBM Lokationen in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz. Besonders attraktiv sind das IBM e-business Innovation Center in der Hamburger Speicherstadt, das IBM Forum in Stuttgart oder Wien und das IBM Forschungslabor in Rüschlikon. Sie haben die Wahl.

Ihr schnellster Weg zu den richtigen Fachleuten

Wir freuen uns, wenn Sie sich für einen IBM YourWorkShop entscheiden. Und wir möchten Sie sofort mit den richtigen IBM Fachleuten in Verbindung bringen, die Ihr Anliegen richtig und gut verstehen. Dazu benötigen wir für den ersten Kontakt einige Angaben: die Zahl der beschäftigten Mitarbeiter, Ihre Branche, der Unternehmensbereich, in dem Sie tätig sind, sowie Ihre Funktion im Unternehmen. Selbstverständlich werden Ihre Angaben vertraulich behandelt und geschützt übermittelt.

Am einfachsten ist es, wenn Sie über das Internet Kontakt mit uns aufnehmen. Auf unserer Webseite steht ein Formular für Sie bereit. Wir freuen uns auf Ihr Interesse!

- In Deutschland:
Internet: **ibm.com/services/de/yws**
E-Mail: yws@de.ibm.com
- In Österreich:
Internet: **ibm.com/services/at/yws**
E-Mail: yws@at.ibm.com
- In der Schweiz:
Internet: **ibm.com/ch/yourworkshop**
E-Mail: yourworkshop@ch.ibm.com

Ergänzend zu YourWorkShop bieten wir Unternehmen der Branchen Handel und Fertigung eine erste Basisanalyse des e-business Potenzials mit IT21 und e-biz21 an.

ibm.com/services/de/yws



Wie andere IBM Global Services sehen

- Nummer 1 unter den führenden weltweiten Unternehmensberatungen (Management Consultant International – August 2001)
- Nummer 1 in der weltweiten IT Dienstleistungsindustrie, als der „unbestrittene Riese“ (IDC „IT Services Industry Forecast and Analysis, 2000–2005“ – Juni 2001)
- Nummer 1 unter den 50 größten Management Consulting Unternehmen der Welt (Consultants News, CN 50 Rankings – Juni 2001)
- Nummer 1 im Solution Services Markt mit der höchsten Fähigkeit, die Marktbedürfnisse mit Lösungen abzudecken (IDC „Managing the Solutions Services Portfolio: A Competitive Analysis“ – November 2001)
- Nummer 1 in e-business, basierend auf besten Beratungs- und IT-Kompetenzen, unterhalb: andere Kriterien (Dresdner Kleinwort Wasserstein, London – 2001)
- Nummer 1 in der VARBusiness 500 im sechsten aufeinander folgenden Jahr, als „das am meisten respektierte Unternehmen im heutigen Business“ ... „aufbauend auf Stärken in Bereichen wie E-Services und Outsourcing...“ (VARBusiness – 25. Juni 2001)
- Nummer 1 in Networking Dienstleistungen mit einem geschätzten Marktanteil von 18% in einem \$18-Milliarden-Markt. (IDC – „Year 2000 Top 10 Market Leaders and Winning Attributes“ – 6. Juni 2001)
- Nummer 1 in CRM (punktgleich in der Führungsposition). (IDC „Worldwide CRM Services Market Forecast and Analysis, 2000–2005“ – Juni 2001)
- IBM bewertet als weltweite Nummer 1 bei IT Training-Dienstleister. (IDC „The Top 15 Worldwide IT Training Providers in 2000“ – Juni 2001)
- IBM bewertet als Nummer 6 in „Info Tech 100“, die spitzenperformende Unternehmen, „dank der großen Nachfrage nach ihren Consultants, die die technischen Systeme entmystifizieren und so gut wie möglich nutzen“ (Business Week – 18. Juni 2001)

- Auf Platz 1 im nicht gestützten Markenbewusstsein und auf einem Spitzenrang bei Kundenpräferenzen unter professionellen Dienstleistern im e-business. (ITSMA – März 2001)

„Da B2B e-business ein entscheidender Bestandteil unserer Unternehmensstrategie ist, brauchen wir integrierte Lösungen, die uns heute schon reale Vorteile bringen. Dabei schätzen wir IBM als erfahrenen und zugleich innovativen Partner, der genauso zuverlässig arbeitet wie unsere Hausgeräte.“

Rudolf Miele



© Copyright IBM Corporation 2001

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:
ibm.com

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

Das e-business Symbol ist eine Marke der International Business Machines Corporation.

IBM Form GE12-2710-00 (12/2001)

ibm.com/services/de/yws