

Strategie und Technologie im Einklang – IBM Business Value Offering



Highlights

- **Identifikation von Branchentrends**
- **Untersuchung der Wechselwirkungen von Geschäftsfeldern, Geschäftsstrategie und Technologie**
- **Auslotung von Anwendungsmöglichkeiten neuer Technologien**
- **Wettbewerbsvorteile durch effizienten Technologieeinsatz**
- **Neue Technologien zur Senkung von Prozess- und Infrastrukturkosten**

Was ist on demand?

Das e-business und die Internettechnologie haben sich inzwischen so weit entwickelt, dass eine IT-gestützte Geschäftsprozessintegration über die Unternehmensgrenzen hinaus übergangslos und ohne 'Reibungsverluste' realisiert werden kann. Daraus ergeben sich neue Perspektiven für die Geschäftsstrategie: Sie können sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren und die weniger rentablen Leistungen on demand – nach Bedarf – von externen Dienstleistern oder Lieferanten beziehen. Die so gewonnene Flexibilität befähigt Sie, Ihrerseits Ihre Kunden on demand zu betreuen und zu beliefern – was eine signifikante Effizienzsteigerung und damit beträchtliche Wettbewerbsvorteile bewirkt.

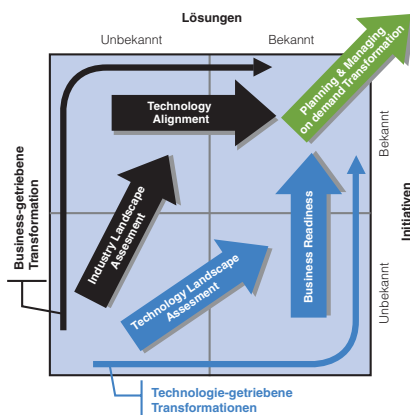
Eine eigene on demand Strategie entwickeln.

Allerdings bringt eine solche Umschichtung von Geschäftsbereichen und Aufgaben mit sich, dass die gesamte Geschäftsstrategie überdacht und überarbeitet bzw. neu ausgerichtet werden muss. Denn on demand Business ist immer eine Ko-Evolution von IT und Geschäftsstrategie. Mit IBM steht Ihnen ein Partner zur Seite, der nicht nur die IT im Blickfeld hat, sondern Sie auch bei der Umstellung Ihrer Geschäftsstrategie auf on demand berät und betreut. Eine auf on demand ausgerichtete Geschäftsstrategie macht Ihr Unternehmen reaktionsfähig und widerstandsfähig in Bezug auf Marktveränderungen. Darüber hinaus unterstützt sie Sie dabei, sich auf Ihre Stärken zu konzentrieren und Ihre Geschäftsprozesse und Kosten variabel zu gestalten. Bei der Entwicklung einer Erfolg versprechenden Geschäftsstrategie gilt es, eine optimale Synergie mit den derzeit verfügbaren Technologien zu schaffen. Beim Business Value Offering von IBM Business Consulting Services werden diese beiden Bereiche in ihren möglichen Wechselwirkungen untersucht und aufeinander abgestimmt.

Wie lässt sich der Wert eines Unternehmens halten bzw. steigern?

Fragen Sie sich angesichts der immer schnelleren Umwälzungen in Märkten und Wirtschaftsstrukturen, wie Sie es schaffen können, nicht nur Schritt zu halten, sondern vorn dran zu sein?

Wie neue Technologien Sie dabei unterstützen können? Welche Trends Ihre Branche in Zukunft beeinflussen? Welche Wechselwirkungen neue Technologien mit Produkten, Prozessen und Organisation haben? Tatsache ist: Durch neue Technologien kann mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Effizienz bewirkt werden – wenn sie zu Ihrer Geschäftsstrategie passt wie ein Schlüssel zum Schloss. Die Zusammenführung und Feinabstimmung dieser beiden Bereiche aufeinander ist Aufgabe und Leistung des Business Value Offerings.



Das ist im Business Value Offering enthalten ...

Auf dem Weg zum on demand Unternehmen unterstützt IBM Business Consulting Services Sie mit dem Ansatz 'Business Value from Technology', der optimalen Abstimmung von Business- und Technologiestrategie aufeinander. Dabei gehen wir folgendermaßen vor:

- Identifikation von Trends in der Branche
- Identifikation von Anwendungsmöglichkeiten neuer Technologien
- Ermittlung der Auswirkungen und des Nutzenumfangs
- Ermittlung des Handlungsbedarfs
- Planung der Implementierung neuer Technologien

Die Klärung dieser Punkte ermöglicht eine zielgerichtete Lenkung von Investitionen unter Abwägung des wirtschaftlichen Nutzens.

Von der Strategieentwicklung bis zur Implementierung.

Das Ergebnis ist eine ganzheitliche Sicht auf den Nutzen neuer Technologien speziell für Ihr Unternehmen und eine konkrete Handlungsempfehlung, wie IT-Strukturen implementiert werden können, die on demand ermöglichen. Das bedeutet:

- Verständnis des strategischen Umfelds
- Kenntnis des möglichen Umfangs und der Auswirkung von Technologien auf das Geschäft
- integrierte strategische Planung für Business und Technologie

Selbstverständlich können Sie auch bei der Realisation aller weiteren Schritte auf IBM zählen: Die Beratungsdienstleistungen reichen von der Strategieentwicklung über die Transformation von Organisationen und Prozessen bis hin zur Konzeption und Implementierung wettbewerbsgerechter IT-Lösungen.

Warum IBM?

IBM verfügt über langjährige Erfahrung, ein weltweites Netzwerk von Niederlassungen mit rund 60 000 Spezialisten sowie zahlreiche Business Partner, auf deren Leistungen wir für Sie on demand zurückgreifen. Damit sind wir in der Lage, on demand Service-Strategien und weitere ergänzende Services lückenlos und in allen Varianten abzudecken. So erhalten Sie genau die Kombination von geschäftsstrategischer, technologischer, finanzierungstechnischer und funktionaler Expertise, die Sie für die spezielle Konstellation in Ihrem Unternehmen brauchen.

Interessiert?

Bitte kontaktieren Sie uns:

Dr. Ulrich Herrmann
IBM Business Consulting Services
Wilhelm-Fay-Str. 30 – 34
65936 Frankfurt
+49 171 3336920
ulrich.herrmann@de.ibm.com



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 unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo und das e-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

© Copyright IBM Corporation 2004
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GT12-6365-00 (03/2004)