

Schärfen Sie Ihr Profil als on demand IT-Dienstleister – Mit einer on demand Service Strategie



Highlights

- **Analyse Ihrer Kundensegmente und deren Anforderungen**
- **Entwicklung einer individuellen Dienstleister-Strategie**
- **Ausarbeitung eines passenden Service-Portfolios**
- **Auswahl geeigneter Verrechnungsmodelle**
- **Fokussierung auf die Stärken Ihres Unternehmens**

Was ist on demand?

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 Ihre Services effizienter und flexibler bereitstellen und Ihren Kunden zu attraktiven Konditionen on demand anbieten. Dadurch stärken Sie Ihre Rolle als IT-Dienstleister und erlangen signifikante Wettbewerbsvorteile.

Eine eigene on demand Strategie entwickeln

Um dies zu erreichen, ist eine Überarbeitung bzw. Neuausrichtung der gesamten IT Dienstleisterstrategie notwendig. Denn e-business on demand ist immer eine Ko-Evolution

aus IT und Geschäftsstrategie. Mit IBM steht Ihnen ein Partner zur Seite, der nicht nur 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 gegen Marktschwankungen und hilft Ihnen, sich auf Ihre Stärken zu fokussieren und Ihre Geschäftsprozesse variabel zu gestalten. Eine umfassende Beratung und Planung Ihrer Positionierung als on demand Dienstleister mit der on demand Service Strategie ist ein wichtiger Schritt, um dies zu erreichen.

Woraus besteht eine on demand Service-Strategie?

Wenn Sie ins e-business on demand einsteigen wollen, muss zunächst die Frage geklärt sein, womit Sie sich als IT-Dienstleister profilieren wollen und was Sie on demand anbieten möchten. Dazu ist es erforderlich, Ihre Kundensegmente und deren Anforderungen genau zu kennen. Ebenfalls von entscheidender Bedeutung für Ihr Profil als on demand Dienstleister ist die Wahl eines geeigneten Verrechnungsmodells. Diese Überlegungen und Analysen sind die strategische Basis, an der die Umstrukturierung Ihres Unternehmens zum on demand Unternehmen ausgerichtet werden muss.

Das bietet Ihnen das on demand

Service Strategie Offering:

- *Analyse von Unternehmen, Wettbewerb, Markt und Technologietrends*
- *Formulierung von Vision, Mission und strategischen Zielen*
- *Ausrichtung der Geschäftsfelder und Abbildung der Services auf Ihre Kunden*
- *Festlegung der benötigten Servicequalitäten*
- *Entwicklung und Einführung eines Value Pricing Modells*

Transparenz und Effizienz

Durch die Einführung einer on demand Servicestrategie können sich Führungskräfte und Mitarbeiter auf die Stärken Ihres Unternehmens konzentrieren: Da die Qualitätsanforderungen Ihrer Kunden und Verbesserungspotenziale im Serviceportfolio transparent geworden sind, kann Ihr Unternehmen schnell reagieren und die richtigen Maßnahmen in die Wege leiten. Ein redundanzfreies Serviceportfolio als Grundlage für Portfoliomanagement ermöglicht eine fokussierte Ausrichtung Ihrer Lieferprozesse. Dazu kommt, dass sich on demand Dienstleistungen von Anfang an rentieren, da Ihre IT-Leistungen aufwands- und nutzungsgerecht mit IT- oder Business-Metriken verrechnet werden.

Warum IBM?

IBM verfügt über langjährige Erfahrung, ein weltweites Netzwerk von Niederlassungen mit rund 60 000 Spezialisten sowie zahlreiche Businesspartner, 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 technologischer, finanzierungstechnischer, funktionaler und geschäftsstrategischer Expertise, die Sie für die spezielle Konstellation des Serviceportfolios in Ihrem Unternehmen brauchen.

Interessiert?

Bitte kontaktieren Sie persönlich

Thomas Wenzel-Haberstock

Tel: 0171 / 30 10 307

twh@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.