

In drei Schritten zum on demand Unternehmen – IBM Component Business Modelling



Highlights

- **Transformation des Geschäftsmodells als Voraussetzung für ein on demand Business**
- **Ganzheitliche strategische Ausrichtung von Geschäftsprozessen und IT**
- **Identifizierung und Beschreibung von Komponenten als Ansatzpunkt für die Transformation**
- **Methodisches Vorgehen in drei Schritten in allen Branchen anwendbar**

Was ist on demand?

Die Internettechnologie hat sich inzwischen so weit entwickelt, dass eine IT-gestützte Geschäftsprozessintegration über die Unternehmensgrenzen hinaus 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 beziehen. Die so gewonnene Flexibilität befähigt Sie, Ihrerseits Ihre Kunden on demand zu betreuen.

Eine eigene on demand Strategie entwickeln.

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 Geschäftsstrate-

gie auf on demand beraten und betreuen kann. Eine solche 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 variabel zu gestalten.

Den Wandel einleiten – aber wie?

Fragen Sie sich, welche Teile Ihres Geschäfts den Kern ausmachen und welche nicht? Wie Sie bei Veränderungen Ihre Prioritäten setzen? Ferner gilt es, Ihr Unternehmen so aufzubauen, dass Sie Ihren Kunden, Lieferanten und sonstigen Partnern sozusagen auf Zuruf alle relevanten Leistungen anbieten können. Wie leicht sind Ihre Geschäfts- und Ihre Betriebskosten skalierbar? Und kennen Sie mögliche Geschäftsrisiken und effiziente Entschärfungsmaßnahmen? Die Methode des Component Business Modelling von IBM hilft Ihnen in drei methodischen Schritten, die Kernfragen zu Ihrer Vision eines on demand Unternehmens umfassend zu klären, sowohl aus der Geschäfts- als auch aus der IT-Perspektive.

So funktioniert Component Business Modelling:

1. Schritt: Insight – Ermittlung und Festlegung der Strategie

- *Formulierung der on demand Vision*

- Erstellung eines Komponentenplans, d.h. strukturierte Beschreibung der Geschäftsprozesse und IT-Bausteine
- Industrie- und Wettbewerbsbetrachtung
- Identifikation der internen Kostenverursacher sowie der Umsatzträger
- Erstellung eines priorisierten Komponentenplans, d.h. Identifikation des Handlungsbedarfs

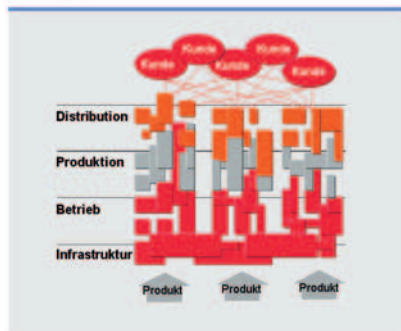
2. Schritt: Architecture – Analyse und Design aller Ebenen

- Beschreibung der Zusammenhänge zwischen Prozessen, Organisation, Anwendungsportfolio und Infrastruktur
- Festlegung der fachlichen und technischen Funktionalität der einzelnen Komponenten
- Ermittlung des notwendigen Maßnahmenumfangs

3. Schritt: Investment – Kosten-Nutzen-Betrachtung

- Entwicklung eines Bündels strategischer Initiativen
- Ermittlung der Initiativen mit dem höchsten Nutzenpotenzial
- Erstellung eines Investitionsplans zur Umsetzung der Initiativen
- Erarbeitung eines Modells zur kontinuierlichen Erfolgskontrolle
- Erstellung eines stufenweisen Umsetzungsplans einschließlich eines darauf abgestimmten Modells der Unternehmensführung

Die Realität



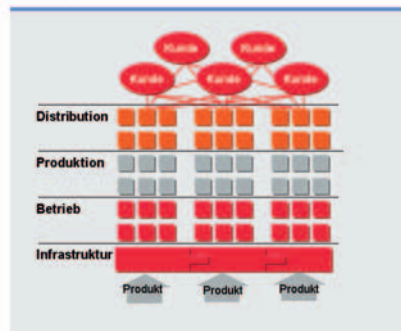
Transparenz von Anfang an.

Mit Component Business Modelling haben Sie optimale Chancen, dass die Transformation Ihres Unternehmens in Richtung on demand nicht an erstarrten gewachsenen Strukturen scheitern wird. Der spezielle Analyseansatz, jede einzelne Komponente in Relation zu allen darauf einwirkenden Faktoren zu betrachten, ermöglicht ein präzises Modellieren, ohne den Gesamtzusammenhang aus den Augen zu verlieren. Dadurch werden die Ergebnisse über alle Ermittlungsstufen hinweg nachvollziehbar und überzeugend.

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

Die Vision



funktionaler Expertise, die Sie für die spezielle Konstellation in Ihrem Unternehmen brauchen.

Interessiert?

Bitte kontaktieren Sie persönlich

Dr. Ulrich Herrmann
Wilhelm-Fay-Str. 30 – 34
65936 Frankfurt
+49 171 333-6920
ulrich.herrmann@de.ibm.com



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

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

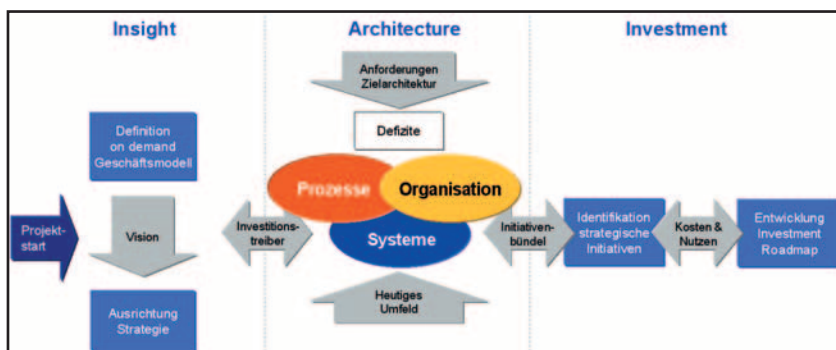
IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

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 GT12-6366-00 (03/2004)