

Service-Strategie für On Demand Business

Schärfen Sie mit IBM Ihr Profil als On Demand IT-Dienstleister.



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 Business?

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 als IT-Dienstleister die Rolle der IT in Ihrem Unternehmen und erlangen signifikante Wettbewerbsvorteile.

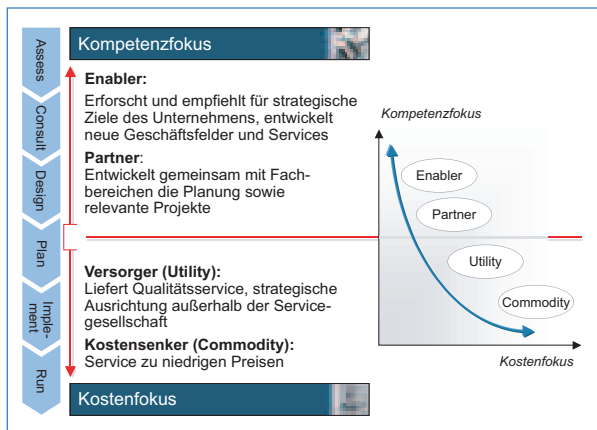
Eine eigene Strategie für On Demand Business entwickeln.

Um dies zu erreichen, ist eine Überarbeitung bzw. Neuausrichtung der gesamten IT-Dienstleisterstrategie notwendig. Denn ein On Demand Business 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 berät und betreut. Eine auf On Demand Business 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 passenden Service-Strategie ist ein wichtiger Schritt, um dies zu erreichen.

Woraus besteht eine Service-Strategie für On Demand Business?

Wenn Sie ins On Demand Business 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 Business ausgerichtet werden muss.



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, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

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.

Das bietet Ihnen die Service-Strategie für On Demand Business:

- *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.

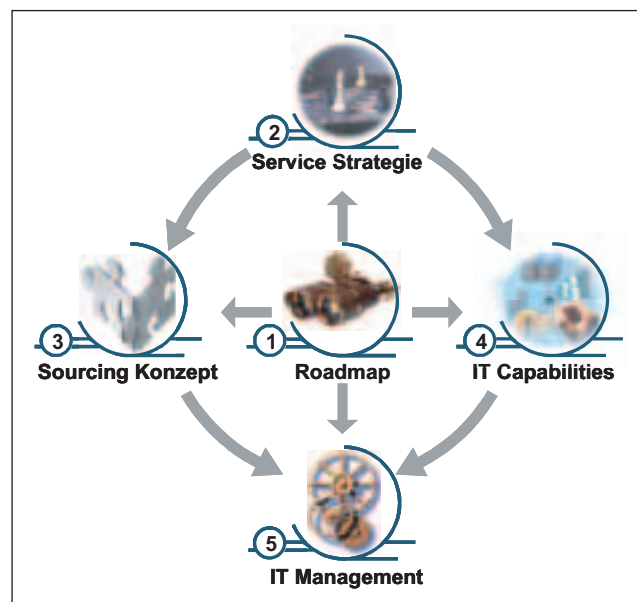
Durch die Einführung einer Service-Strategie für On Demand Business können sich Führungskräfte und Mitarbeiter auf die Stärken Ihres Unternehmens konzentrieren: Da die Qualitätsanforderungen Ihrer Kunden und Verbesserungspotenziale im Serviceportfolio transparent geworden sind, kann Ihr Unternehmen schnell 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 sowie zahlreiche Business Partner, auf deren Leistungen wir für Sie On Demand zurückgreifen. Damit sind wir in der Lage, IT-Management Beratung 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
IBM Global Services
IT Management Consulting
Tel: 0171 / 30 10 307
twh@de.ibm.com



Übersicht: Die fünf Schritte zum On Demand IT-Dienstleister.