

Erfahren Sie, wie eine Business-Portal-Lösung dazu beitragen kann, on demand den vollen Nutzen aus Ihren Ressourcen zu ziehen.



Angesichts des hohen Tempos des globalen Marktes bleibt Ihnen nicht viel Zeit, Entscheidungen zu treffen und den Markt zu erreichen. Ohne einen sicheren, kontinuierlichen Informations- und Kommunikationsfluss zwischen Ihren Mitarbeitern – und von den Mitarbeitern zu Ihren Partnern, Zulieferern und Kunden – können Sie wertvolle Produktivität und Ihren Wettbewerbsvorteil verlieren. Ihre Herausforderung besteht darin, Ihre Ressourcen zu verbinden, um Kunden, Zulieferern und Mitarbeitern den schnellen Zugriff auf benötigte Informationen zu ermöglichen. Außerdem müssen Sie Business-Prozesse durchgängig im gesamten Unternehmen sowie mit wichtigen Partnern, Zulieferern und Kunden integrieren, um Kosten zu senken und neue Einnahmequellen zu erschließen. Reagieren Sie flexibel und schnell auf so gut wie alle Kundenwünsche, Marktchancen oder externen Bedrohungen. Konzentrieren Sie sich stärker auf Ihre Kernkompetenzen. Und verbessern Sie Ihre Fähigkeit, wichtige Entscheidungen schnell zu treffen. Dies ist das Zeitalter des e-business on demand.

Mit einem Portal können Sie ein Arbeitsumfeld für Ihre Kunden, Partner und Mitarbeiter schaffen, in dem Sie das Unternehmen als integriertes Ganzes sehen und verwalten können – selbst wenn Sie wichtige Aktivitäten per Outsourcing anderen überlassen – und in dem alle Beteiligten on demand auf Veränderungen reagieren können. Sie erzielen so nicht nur betriebliche Effizienz, Sie können auch das Potenzial der Systeme und Ressourcen, in die Sie im Lauf der Zeit investiert haben, in vollem Umfang nutzen. Ein wichtiges Element von IBM e-business on demand sind die IBM on demand Workplace-Lösungen, mit deren Hilfe Sie Zeit raubende Prozessredundanzen minimieren und gleichzeitig die Effizienz Ihrer gesamten Wertschöpfungskette verbessern können. IBM WebSphere Portal-Software und IBM Lotus Workplace-Software können Ihnen helfen, ein angepasstes, integriertes Arbeitsumfeld bereitzustellen, das den Zugriff auf Informationen, Personen und Prozesse vereinfacht und beschleunigt.

Die Notwendigkeit für die Implementierung eines on demand Arbeitsumfeldes zu identifizieren, ist eine Herausforderung. Herauszufinden, wo und wie Sie den Anfang machen müssen, ist eine weitere. Auf der Grundlage umfangreicher Erfahrung in der Arbeit mit Kunden bei verschiedenen Portal-Initiativen in aller Welt hat IBM ein Bewertungsverfahren für den Nutzen von Business-Portalen entwickelt. Das so genannte Business Portal Value Assessment (BPVA) soll als Leitfaden für die Strategie für Ihr Unternehmens-Portal dienen. Unabhängig von Ihrem jetzigen Stand innerhalb des Workplace-Zyklus kann Ihnen das IBM Business Portal Value Assessment die Übersicht ermöglichen, die Sie benötigen, um eine Vision zu schaffen, Erfolgskriterien zu identifizieren und eine vorläufige Kosten-Nutzen-Analyse zu erstellen. Das BPVA ist schnell, passt in Ihr Budget und stellt den ersten Schritt bei der Schaffung eines on demand Arbeitsumfeldes für Ihre Organisation dar.





Identifizieren Ihrer Initiativen und Festlegen von Prioritäten

Das Business Portal Value Assessment wird von IBM-Beratern aus der Perspektive des Endbenutzers geplant und ausgeführt. Dabei kommt eine erprobte Bewertungsmethodik zum Einsatz, die Ihnen hilft, maximale Vorteile und Einblicke für Ihr Unternehmen zu erzielen. Das BPVA-Angebot stellt einen Satz aus Tools bereit, mit denen Sie Prioritäten festlegen können. Außerdem können Auswirkungen der Investition in ein Business-Portal, des Austauschs eines vorhandenen Portals oder des Hinzufügens zusätzlicher Funktionen zu einem vorhandenen Portal analysiert werden. Die IBM-Berater implementieren mit Hilfe von teilweise vor Ort durchgeführten Befragungen, Workshops und E-Meetings (die normalerweise nicht mehr als zwei bis vier Tage über einen Zeitraum von zwei bis vier Wochen beanspruchen) eine bewährte modulare Drei-Schritte-Methode. Dieser Prozess besteht aus vorbereitenden Befragungen, einem Vor-Ort-Workshop und einer abschließenden Präsentation. Diese Elemente werden durch eines oder mehrere von vier verfügbaren Modulen so zugeschnitten, dass genau die Fragen beantwortet werden, die für Ihre geschäftlichen Anforderungen relevant sind. Aufgrund des modularen Aufbaus dieser umfassenden Bewertung können Sie flexibel die Module auswählen, die sich mit den Anforderungen Ihres Unternehmens befassen.

Die Methodik des Business Portal Value Assessment unterstützt Sie in folgenden Bereichen:

- *Bereitstellen der Informationen, die Sie benötigen, um die richtige Investitionsentscheidung hinsichtlich eines Business-Portals für Ihr Unternehmen zu treffen*
- *Ausrichten von Sparten- und IT-Management im Hinblick auf eine gemeinsame Vision für ein Business-Portal und die dazugehörigen Bereitstellungsinitiativen*
- *Bereitstellen einer Kosten-Nutzen-Übersichtsanalyse, die den Wert einer Portal-Lösung unter finanziellen Aspekten definiert*
- *Bereitstellen der Informationen, die Sie benötigen, um das Starten einer Portal-Initiative in Ihrem Unternehmen zu rechtfertigen*

Lotus® software

WebSphere® software

In WebSphere Portal-Software sind branchenführende Technologien aus dem gesamten IBM-Softwareportfolio vorintegriert, um sicherzustellen, dass Sie mit einer einzigen, vollständigen Workplace-Lösung die benötigte Funktionalität erhalten.

- *Geben Sie Mitarbeitern die Möglichkeit zu kommunizieren und zu interagieren, zu lernen und ihr kollektives Wissen durch die Zusammenarbeits- und Content Management-Funktionen der Lotus-Software nutzbringend einzusetzen.*
- *Verwalten Sie die in Ihrem on demand Arbeitsumfeld angesammelten Informationsmengen über eine Enterprise Content Management-Infrastruktur, die von IBM DB2 Information Management-Software oder eine Vielzahl von marktführenden Datenbank- und Content Management-Softwareanbietern bereitgestellt wird.*
- *Schützen Sie Ihr on demand Arbeitsumfeld vor unbefugtem Zugriff, und verbessern Sie die Verfügbarkeit geschäftskritischer Informationen durch die intelligente Managementsoftware IBM Tivoli oder durch die Verknüpfung mit vorhandenen Sicherheitsfunktionen.*
- *Erweitern Sie durch IBM WebSphere Everyplace-Software den Zugriff auf drahtlose und Remote-Endgeräte.*
- *Ermöglichen Sie Ihren Kunden Geschäftstransaktionen, bei denen Informationen verwendet werden, die mit IBM WebSphere Commerce-Software über das Portal gesammelt wurden.*

Mit diesem umfassenden personalisierten Arbeitsumfeld können Sie eine Kosten- und Prozesseffizienz schaffen, die einen schnellen, quantifizierbaren ROI (Return on Investment, Kapitalrendite) ermöglicht.



Modul 1 - Ermittlung des geschäftlichen Nutzens

„Was soll unsere Organisation mit einem Portal anfangen?“

Zur Erleichterung des Bewertungsprozesses arbeiten die IBM-Berater eng mit Ihren Sparten-Managern zusammen, um zu ermitteln, auf welche Weise Sie den größten Vorteil mit einer Business-Portal-Lösung erzielen. Ein Vor-Ort-Workshop und telefonische Befragungen ermöglichen es Ihnen, Portal-Initiativen im Hinblick auf messbare Vorteile im Vergleich zur leichten Implementierung zu bewerten. Durch diese Gespräche können die IBM-Berater den von dem Projekt betroffenen Gruppen helfen, die verschiedenen Vorteile und Risiken der Portal-Investition zu verstehen und Einigkeit hinsichtlich der weiteren Vorgehensweise zu erzielen.

Modul 2 - Veranschaulichung des geschäftlichen Nutzens

„Welche Erfahrungen werden wir mit dem Portal machen?“

Nach Abschluss der anfänglichen Ermittlung des geschäftlichen Nutzens helfen die IBM-Berater Ihnen beim Erstellen eines Arbeitsmodells, das die Möglichkeiten Ihres Portals und dessen potenzielle Auswirkungen auf Ihr Unternehmen darstellt. Die Ergebnisse des Moduls für die Ermittlung des geschäftlichen Nutzens werden zum Erstellen des Modells verwendet. Anhand dieses Szenarios für eine Alltagslösung können Sie sich vorstellen, welchen Wert eine vorgeschlagene Portal-Lösung liefern kann. Mit Hilfe des Moduls können Sie wiederum einem größeren Personenkreis in Ihrer gesamten Wertschöpfungskette den Wert und die Funktionen des Business-Portals veranschaulichen. Die Ergebnisse dieses Moduls werden für die ROI-Analyse und als Hilfe bei der Implementierung verwendet.

Modul 3 - Bewertung des geschäftlichen Nutzens (ROI)

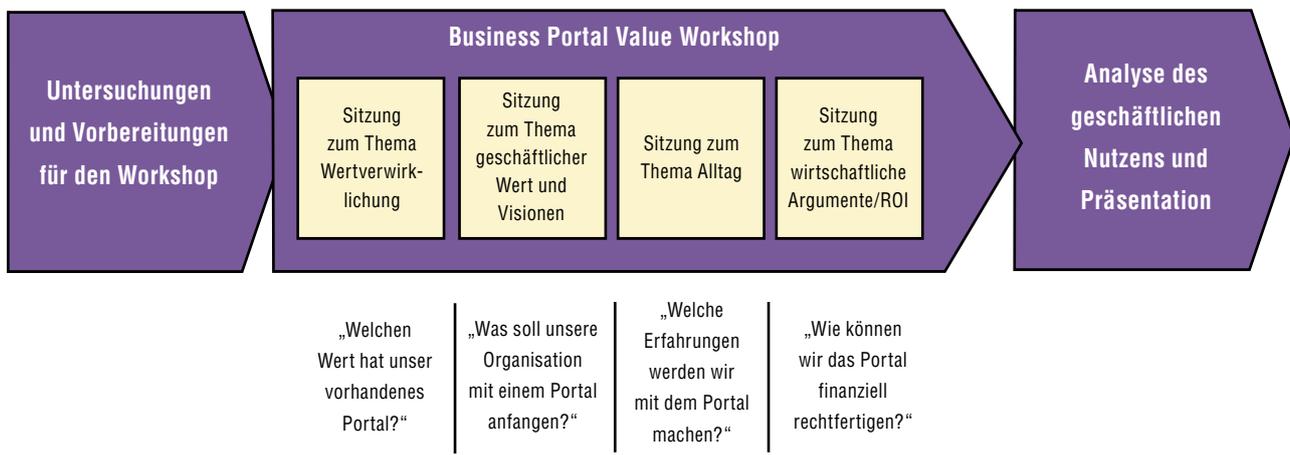
„Wie können wir das Portal finanziell rechtfertigen?“

IBM kann gemeinsam mit den Mitgliedern Ihrer Teams aus dem finanziellen und technischen Bereich die potenziellen Kosten identifizieren, die für die Mitarbeiter und die IT-Infrastruktur beim Implementieren einer Business-Portal-Lösung anfallen. Tools für die Datenanalyse und das Erstellen von Modellen nutzen IDC- und Kundendaten aus WebSphere Portal-Softwarebereitstellungen, die das Erstellen von Makroschätzungen der Kosten und Vorteile erleichtern. Die letzte Phase des Bewertungsprozesses schließt mit Ergebnissen und Empfehlungen, die Ihnen helfen, die nächsten Schritte Ihrer Business-Portal-Initiativen zu definieren. Zu den maßgeschneiderten bereitgestellten Komponenten dieses Moduls gehören ein schriftlicher Bericht, der den ROI und die Kosten-Nutzen-Analyse beschreibt.

Optional: Modul 4 - Verwirklichung des geschäftlichen Nutzens

„Wir haben bereits ein Portal, erzielen wir dadurch Vorteile?“

Dieses Modul ist für Situationen gedacht, in denen bereits ein Portal vorhanden ist. Während dieses Bewertungsprozesses beurteilen IBM-Berater Ihr vorhandenes Portal. Ihre Ergebnisse dienen als Ausgangspunkt für eine ROI-Analyse der Erweiterung der vorhandenen WebSphere Portal-Softwarelösung oder des Austauschs eines derzeitigen Portals gegen eine WebSphere Portal-Softwarelösung.





Profitieren Sie von der Erfahrung von IBM

IBM verfügt über umfassendes und tiefgehendes Know-how, das Sie bei Ihren on demand Workplace-Projekten anleiten kann. Berater und technische Fachleute von IBM können Ihnen mit umfangreichem Wissen und umfassenden Ressourcen zum Thema Portal-Lösungen – und der Fähigkeit, ein strategisches Geschäftskonzept bereitzustellen – helfen, eine on demand Workplace-Lösung zu entwickeln und bereitzustellen, die für Ihr Unternehmen maximalen geschäftlichen Nutzen bieten kann.

Das BPVA dient als erster Schritt, indem es Ihnen hilft, die allgemeine Vision und die wirtschaftlichen Argumente für Ihr on demand Arbeitsumfeld zu schaffen.

Beispiele für die allgemeinen Vorteile eines IBM Business Portal Value Assessment:

- *Ein schneller Start, der die geschäftlichen Argumente für weitere Investitionen liefert*
- *Geringeres Risiko und beschleunigte Übernahme Ihrer on demand Workplace-Lösung*
- *Ein Portal-Projekt, das Ihren geschäftlichen Anforderungen heute und in Zukunft gerecht wird*
- *Potenzielle Beschleunigung des ROI und unmittelbare Verwirklichung des geschäftlichen Nutzens*
- *Know-how-Transfer und praktische Unterstützung für Ihr Personal*

Weitere Informationen

Wenn Sie mehr erfahren möchten über das IBM Business Portal Value Assessment, wenden Sie sich an Ihren zuständigen IBM-Softwarevertreter, oder besuchen Sie:

ibm.com/software/websphere

ibm.com/software/lotus

Mit einer on demand Workplace-Lösung kann Ihr Unternehmen folgende Ziele erreichen:

- *Verbesserungen beim Abrufen von Informationen und beim Informationsfluss zwischen Geschäftsbereichen, um die Produktivität zu steigern und die Effizienz zu erhöhen*
- *Beschleunigen der Entscheidungsfindung durch Nutzen konsistenter, integrierter Informationen im gesamten Unternehmen*
- *Senken Ihrer Gesamtkosten durch erhöhte Effizienz der Mitarbeiter und der Organisation*
- *Bereitstellen einer einheitlichen webbasierten Umgebung, über die Sie die Beziehungen zu Mitarbeitern, Partnern, Kunden und Zulieferern verwalten können*





© Copyright IBM Corporation 2003

IBM Deutschland GmbH
Pascalstraße 100
70569 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Produced in the United States of America
10-03

Alle Rechte vorbehalten

DB2, das e-business-Zeichen, e-business on demand, die Verankerung von e-business on demand, IBM, das IBM-Zeichen, Lotus, Tivoli und WebSphere sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Firmen-, Produkt- und Dienstleistungsmarken anderer Unternehmen werden anerkannt.

* Preis auf Anfrage. Wenden Sie sich an Ihren IBM-Verkaufsvertreter.

Hinweise auf IBM-Produkte, -Programme und -Dienstleistungen in dieser Veröffentlichung bedeuten nicht, dass IBM diese in allen Ländern, in denen IBM vertreten ist, anbietet.

Verweise auf IBM-Produkte, -Programme oder -Dienstleistungen sollen nicht implizieren, dass nur IBM-Produkte, -Programme oder -Dienstleistungen verwendet werden können. Stattdessen können alle von der Funktionalität her gleichwertigen Produkte, Programme oder Dienstleistungen verwendet werden.