

# Business Development & IT

Kontexte zum Erfolg

Prof. Dr. Josef Herget, Excellence-Institute

Wien, 28. November 2012

*Informationen  
sind das Öl des  
21. Jahrhunderts*

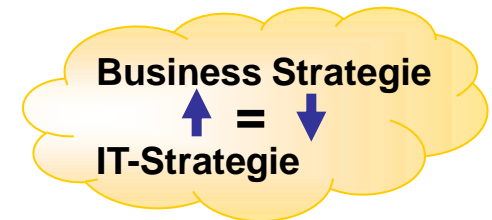
1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg

# IT und Business - Paradigmen-Wandel im Fokus

**Phase I: IT-Strategie aus Business Strategie abgeleitet**  
- 2000



**Phase II: IT-Strategie und Business Strategie Alignment**  
- 2008

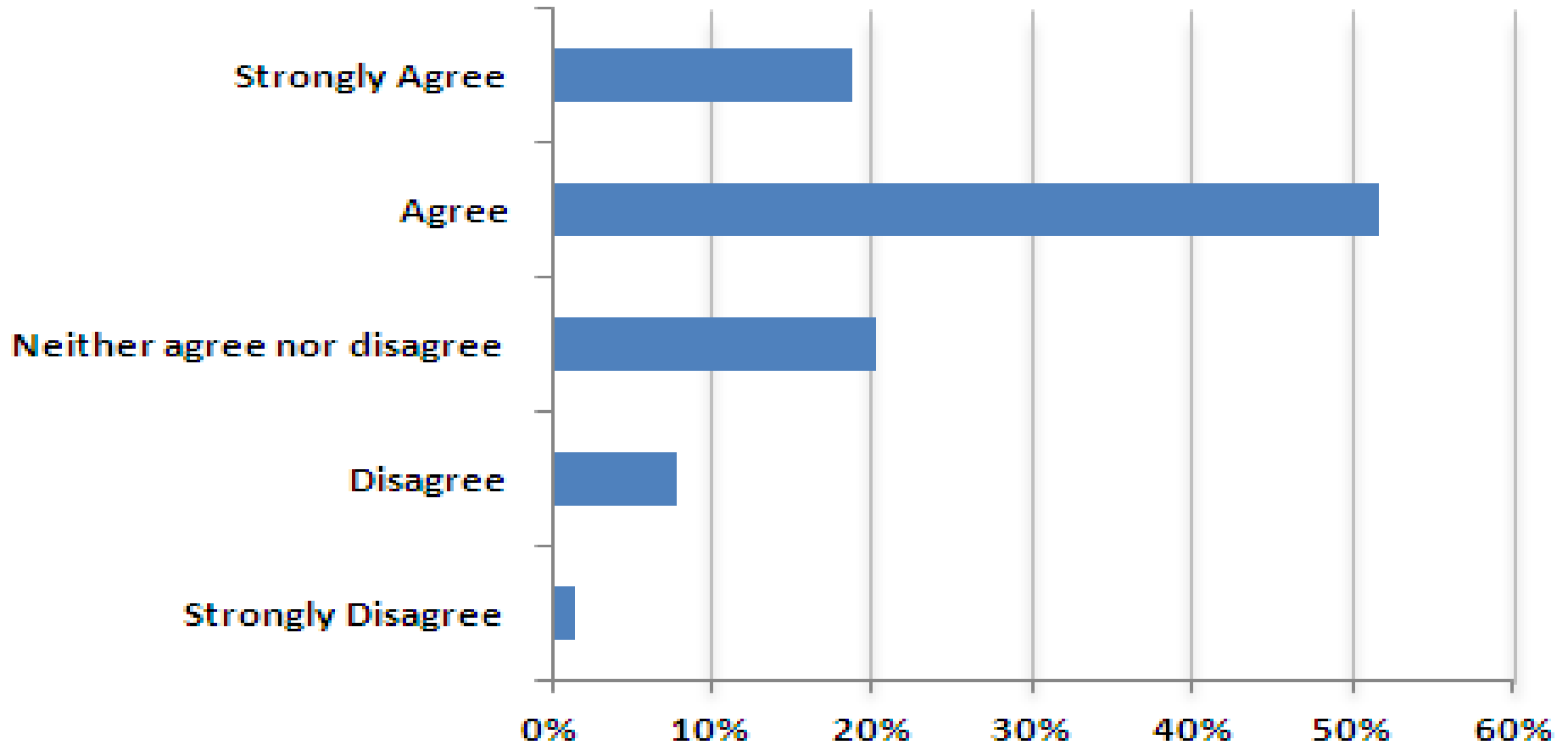


**Phase III: IT als Business Innovator**  
seit 2009



# CIOs As Innovators

“I see the role of CIO evolving to be Chief Innovation Officer”

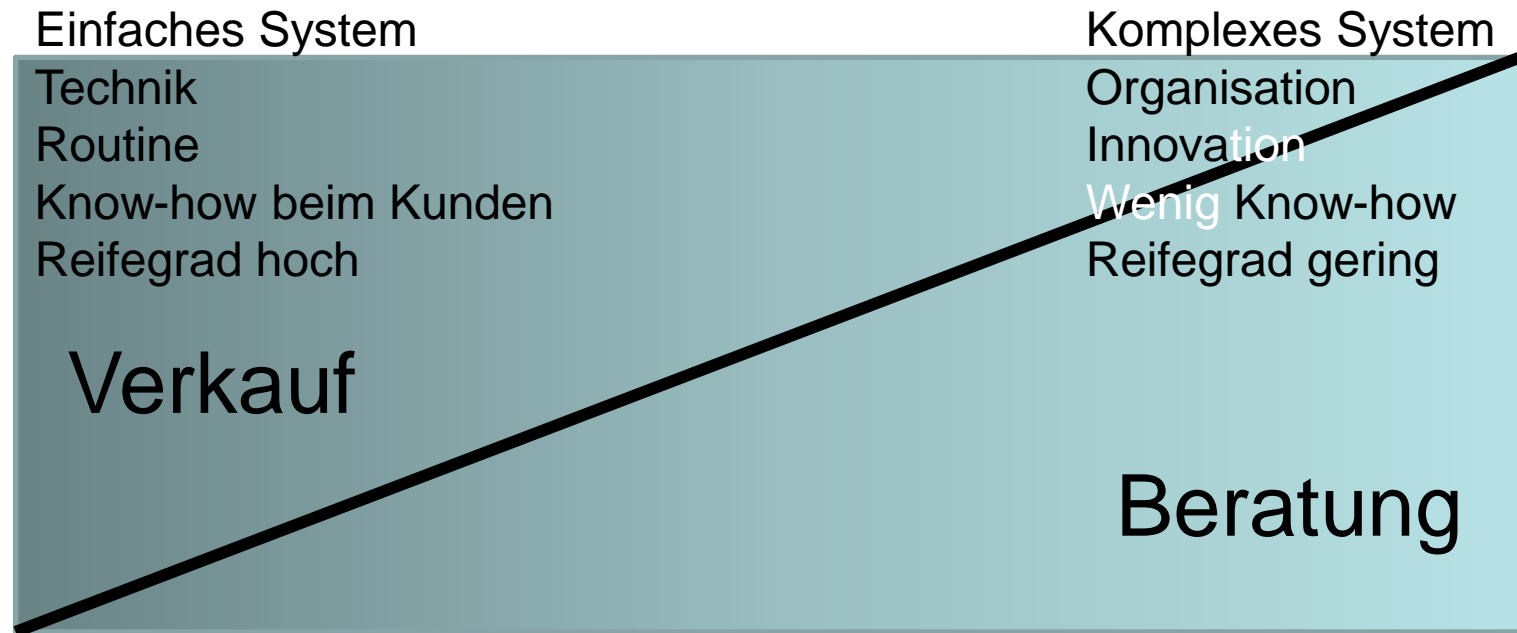


# Inhalt

---

1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg

# IT zwischen Beratung und Verkauf



# IT durchdringt sämtliche Elemente des Geschäftsmodells - IT als Business Enabler



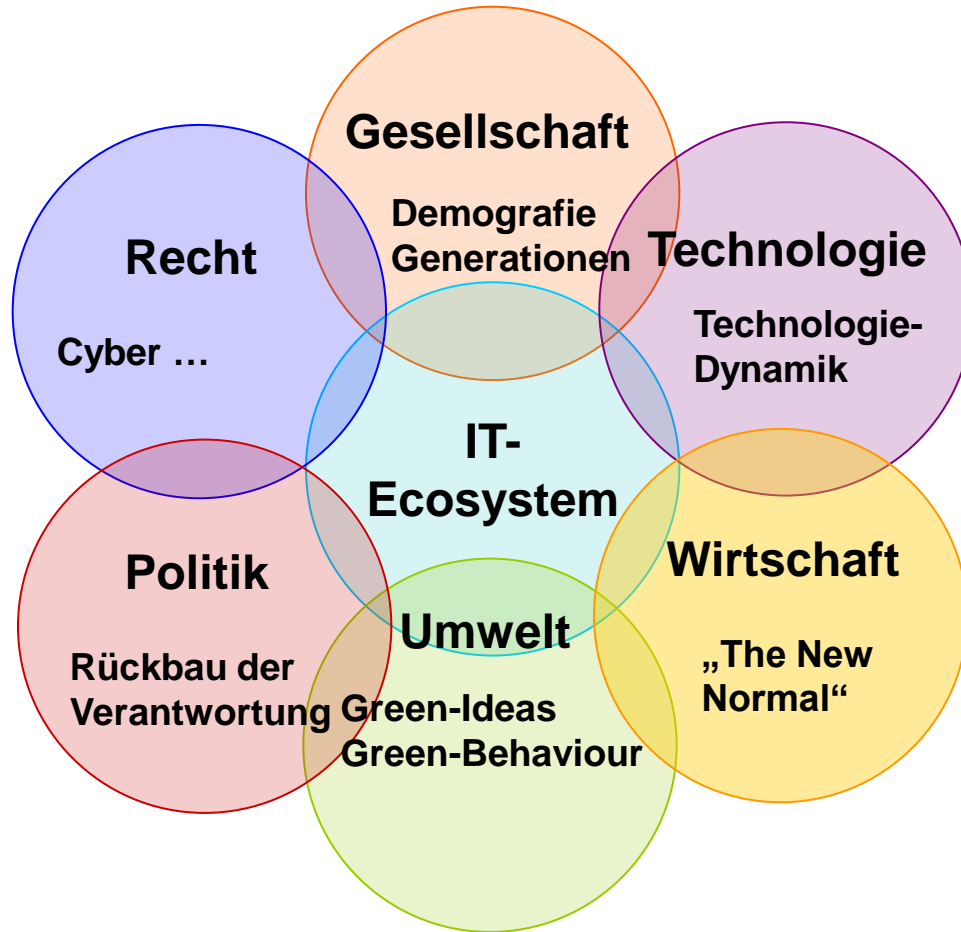
# Inhalt

---

1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg



# PESTEL-Analyse - Kontext des Kunden verstehen



# Business expectations for IT call for greater productivity and continued cost-efficiencies

## Business expectations

Ranking of business priorities CIOs selected as one of their top 5 priorities in 2010, and projected for 2013

Ranking	2010		2009	2008	2007	2013
Improving business processes	1	↔	1	1	1	2
Reducing enterprise costs	2	↔	2	5	2	8
Increasing the use of information/analytics	3	↑	5	8	7	5
Improving enterprise workforce effectiveness	4	↓	3	6	4	7
Attracting and retaining new customers	5	↓	4	2	3	3
Managing change initiatives	6	↑	8	3	10	1
Creating new products or services (innovation)	7	↓	6	12	*	12
Targeting customers and markets more effectively	8	↓	7	9	*	9
Consolidating business operations	9	↑	11	13	*	16
Expanding current customer relationships	10	↓	9	7	*	10
Supporting regulation, reporting and compliance	11	↑	12	14	13	15
Creating new sources of competitive advantage	12	↑	13	11	8	4
Expanding into new markets and geographies	13	↓	10	4	*	6

\* New question for that year

Quelle: Gartner

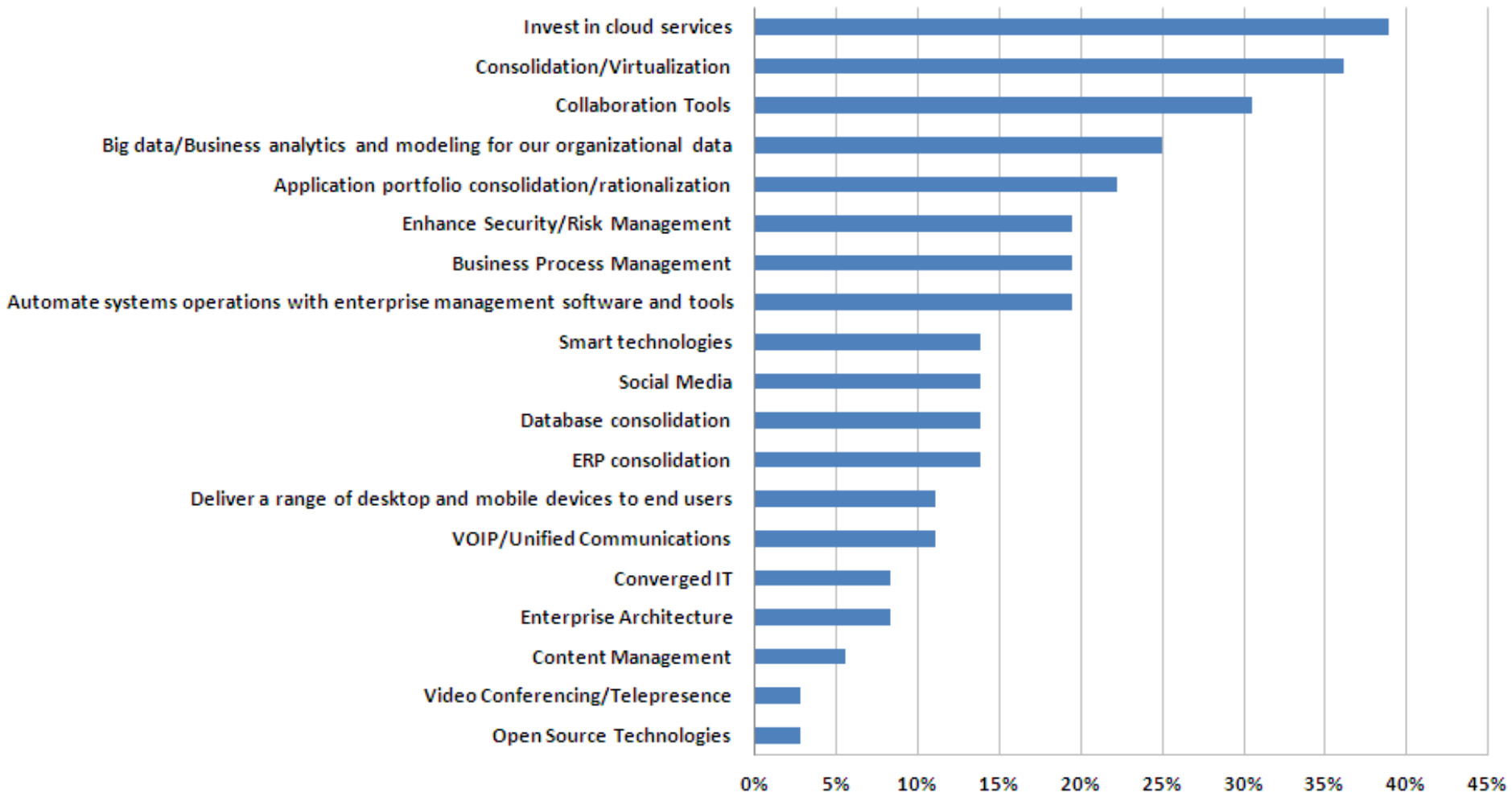
# Top Business Initiatives for 2012

In 2012, which of the following business initiatives will be significant in driving IT investments at your organization? Please select the top 3 initiatives.



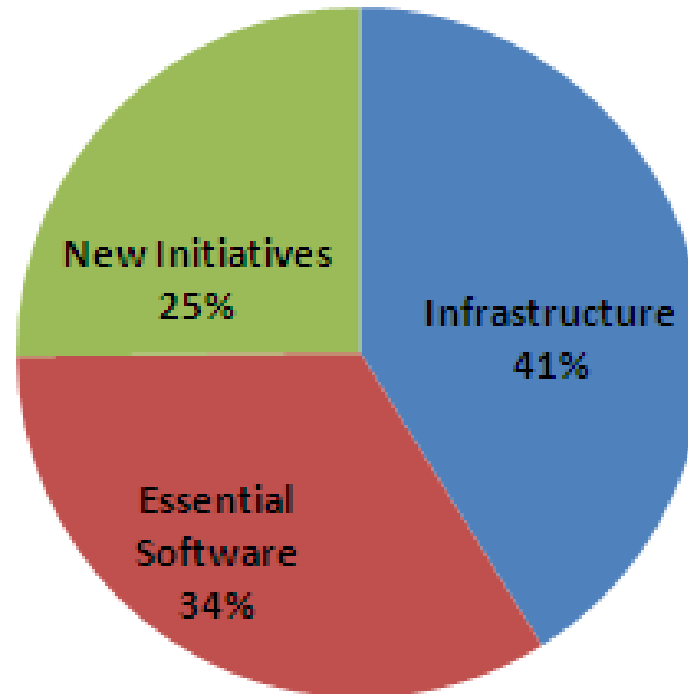
# Top IT Initiatives for 2012

In 2012, which of the following will be the top 3 IT initiatives at your organization?



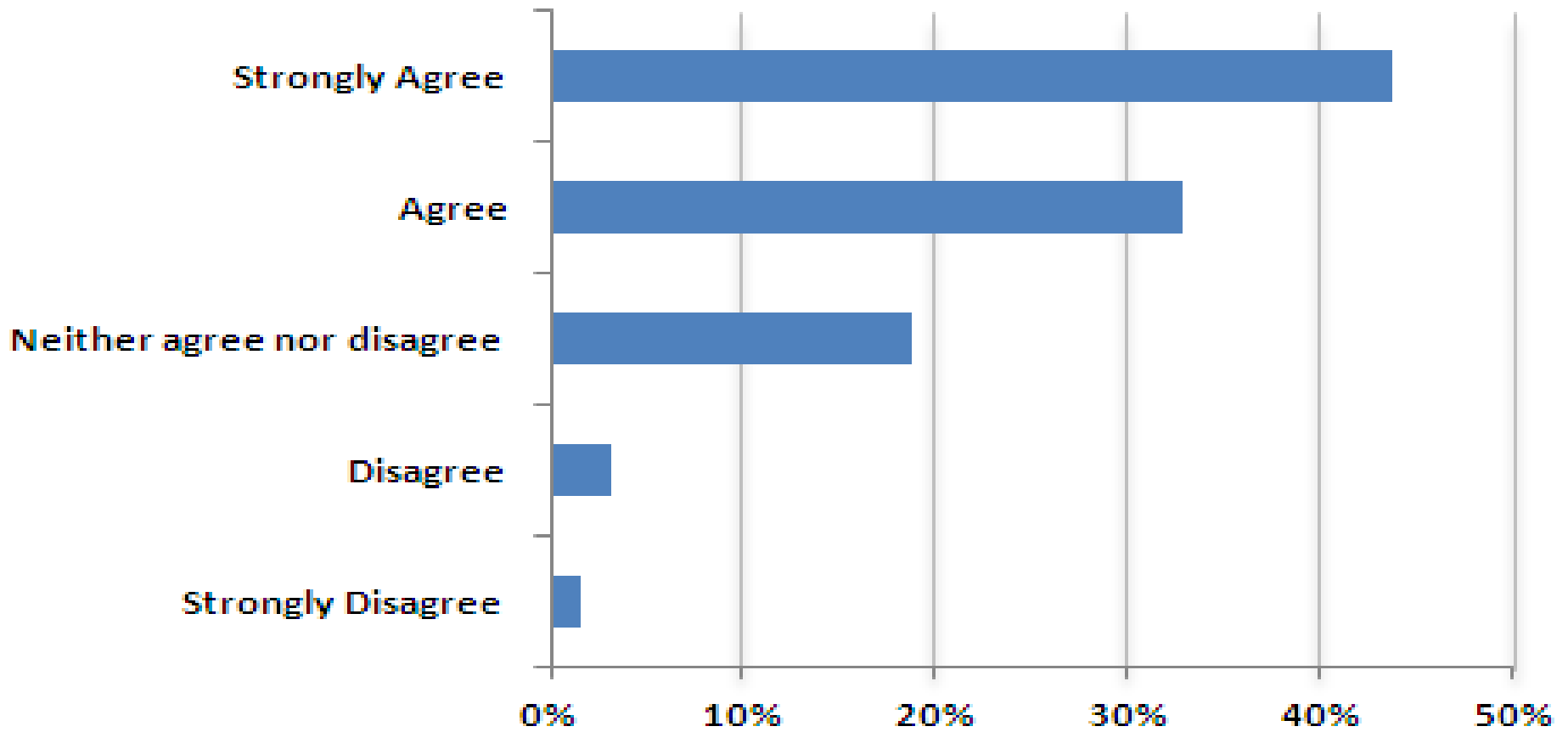
# IT Budget for New IT Initiatives v. Lights On Investments in 2012

**What percent of your organization's total 2012 IT spending will be allocated to the following types of IT investments?**



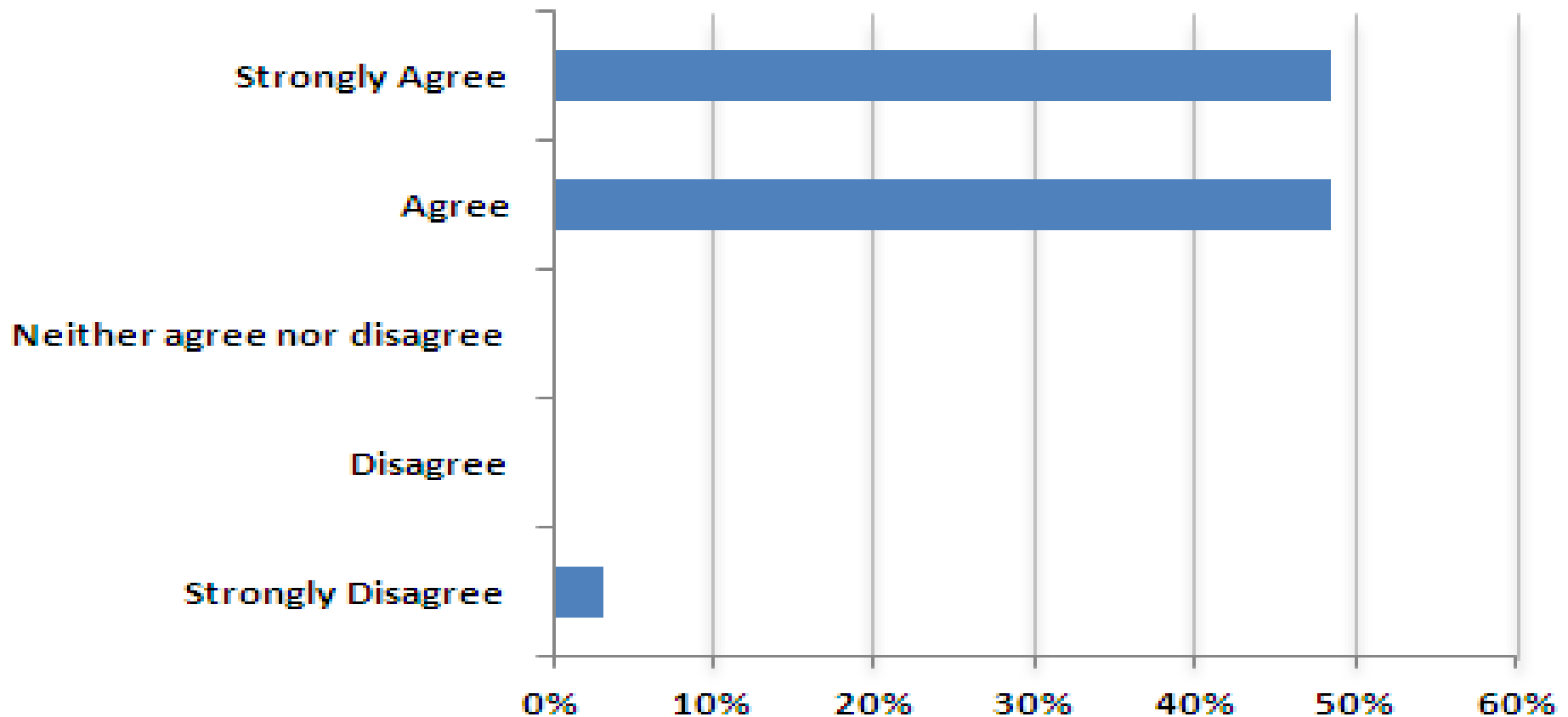
# How CIOs Are Aligning with the Business

“As CIO I should spend at least 2/3<sup>rd</sup> of my time working with the business”



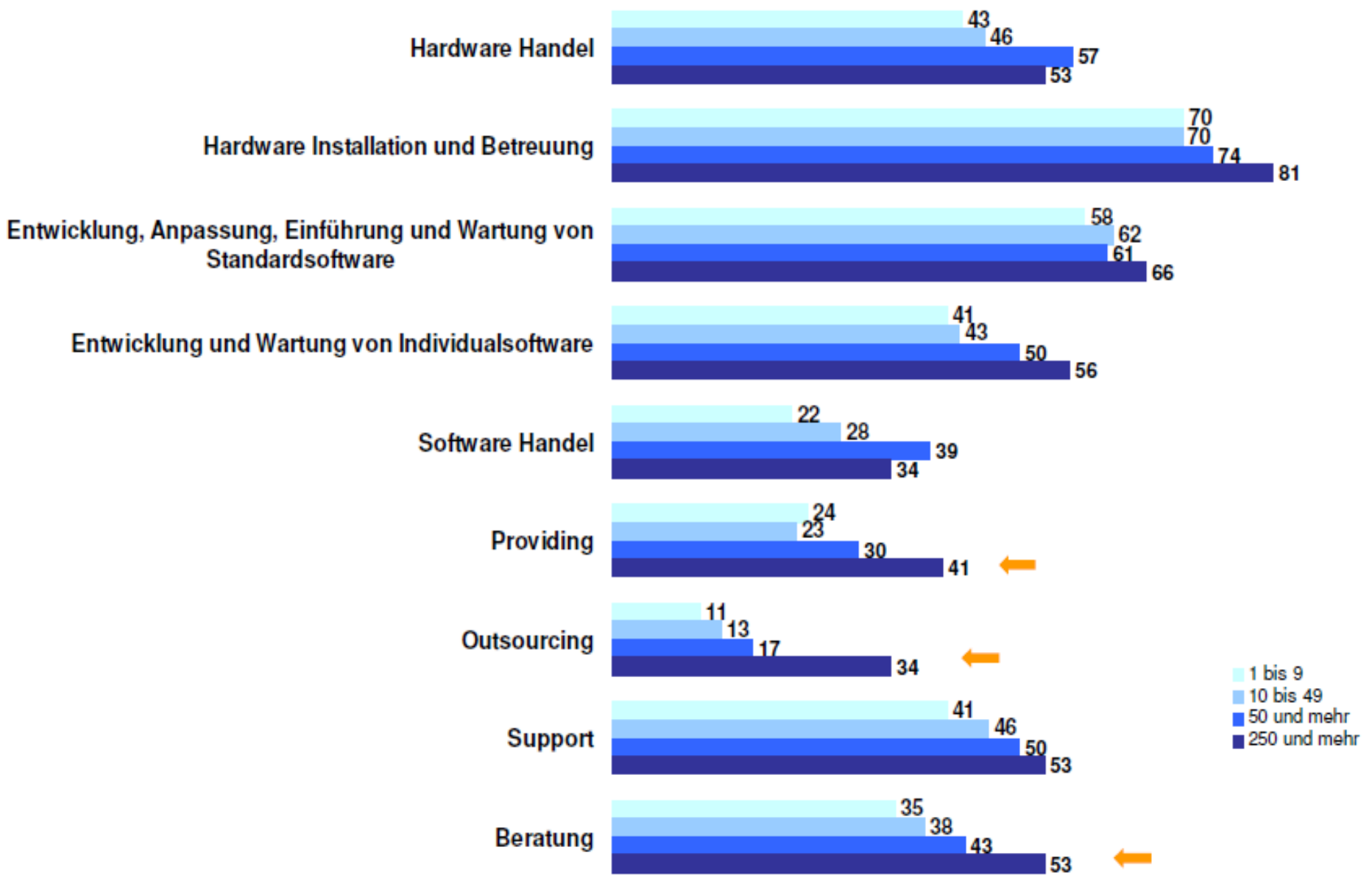
# Information Technology and Process (IT&P)

“The IT department's responsibility spans both information technology and process”



# In Anspruch genommene Leistungen

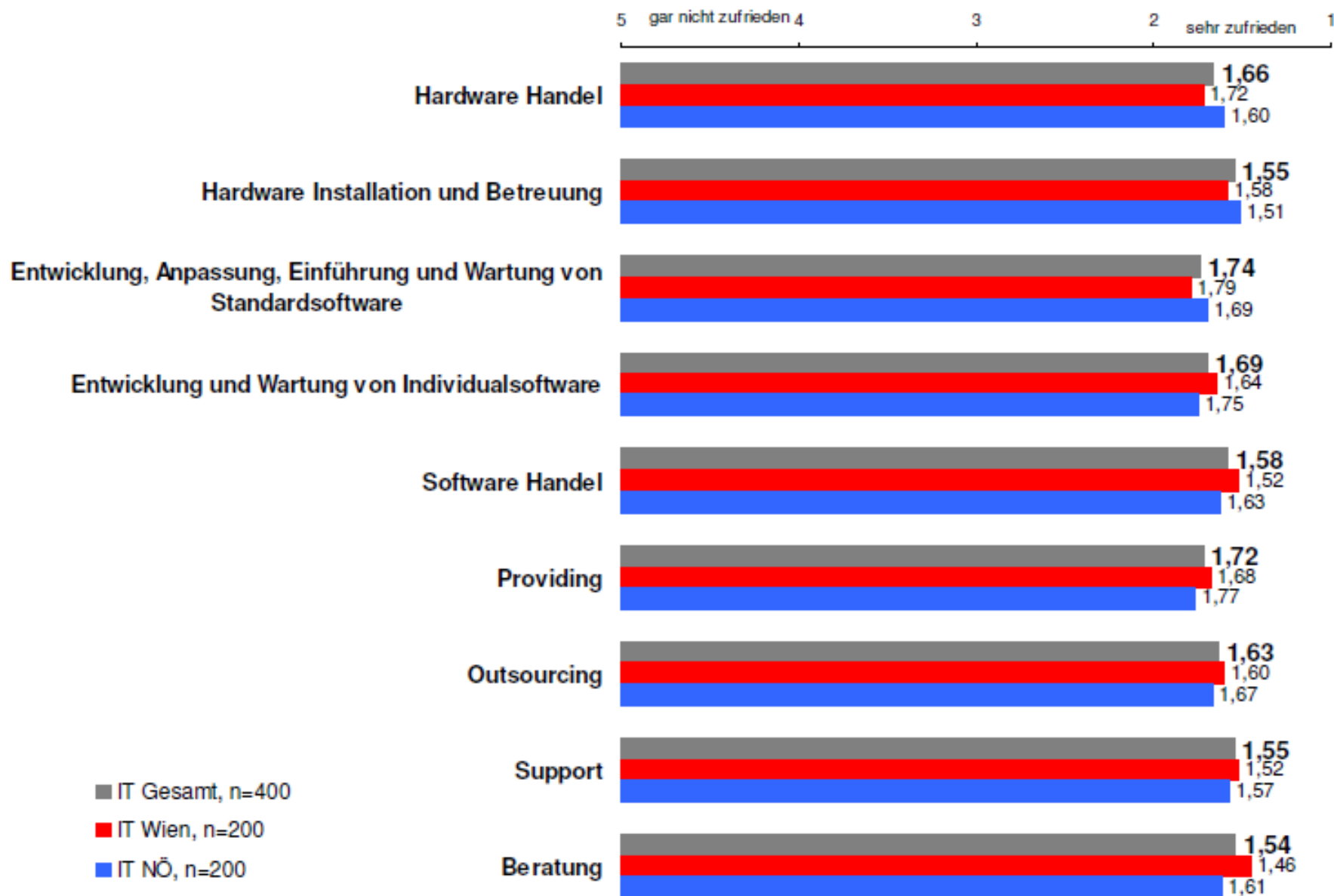
- nach Anzahl der Mitarbeiter



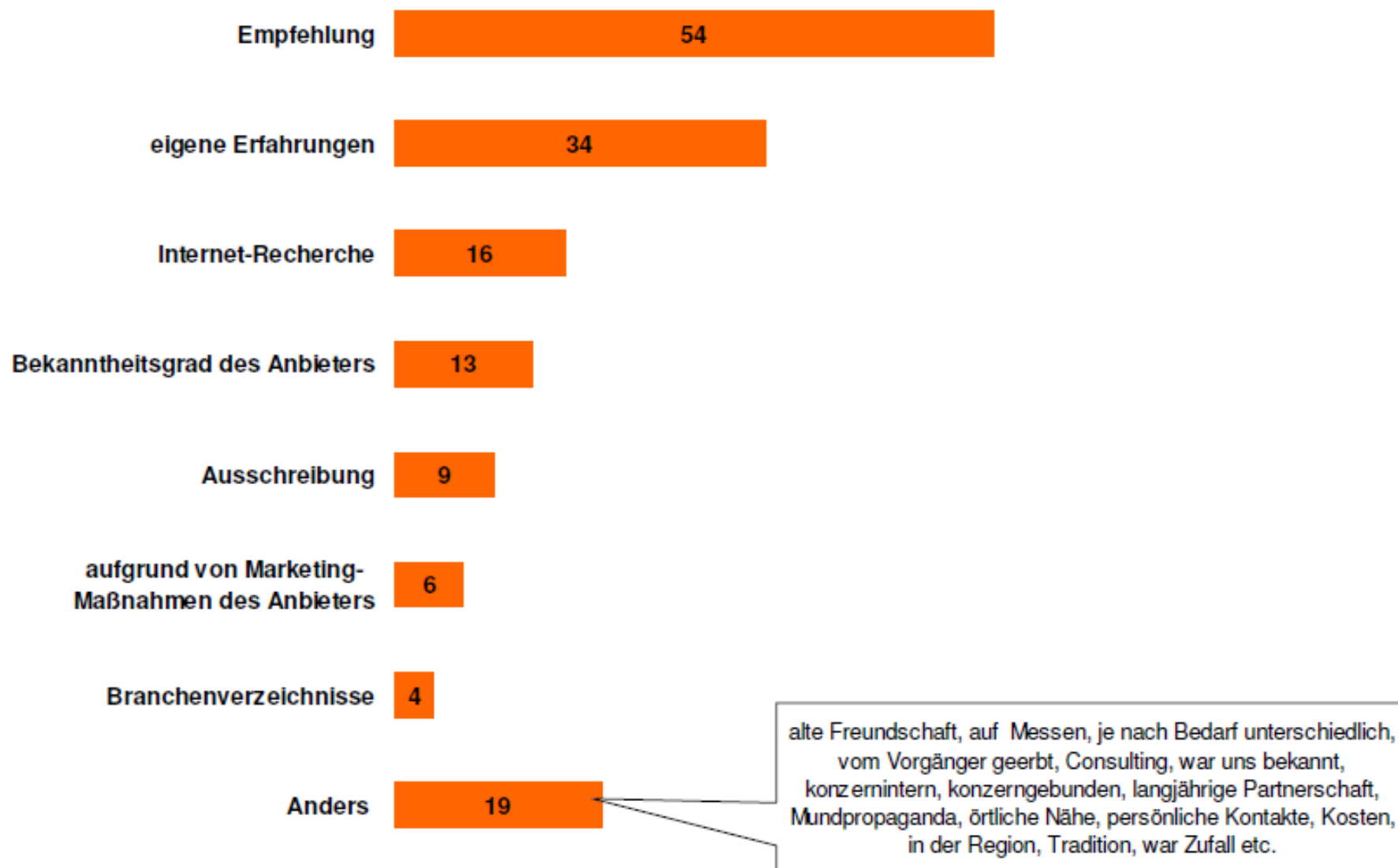


# Zufriedenheit mit beanspruchter Leistung

Mittelwerte



## Wie suchen Sie einen IT-Dienstleister aus?



## Wer trifft in Ihrem Unternehmen die Kaufentscheidungen bei IT Dienstleistungen?

Geschäftsführung /  
Unternehmer(in)

87

Abteilungsleitung/Leitung der  
betroffenen Abteilung

13

Finanzabteilung / Buchhaltung

6

Einkauf

2

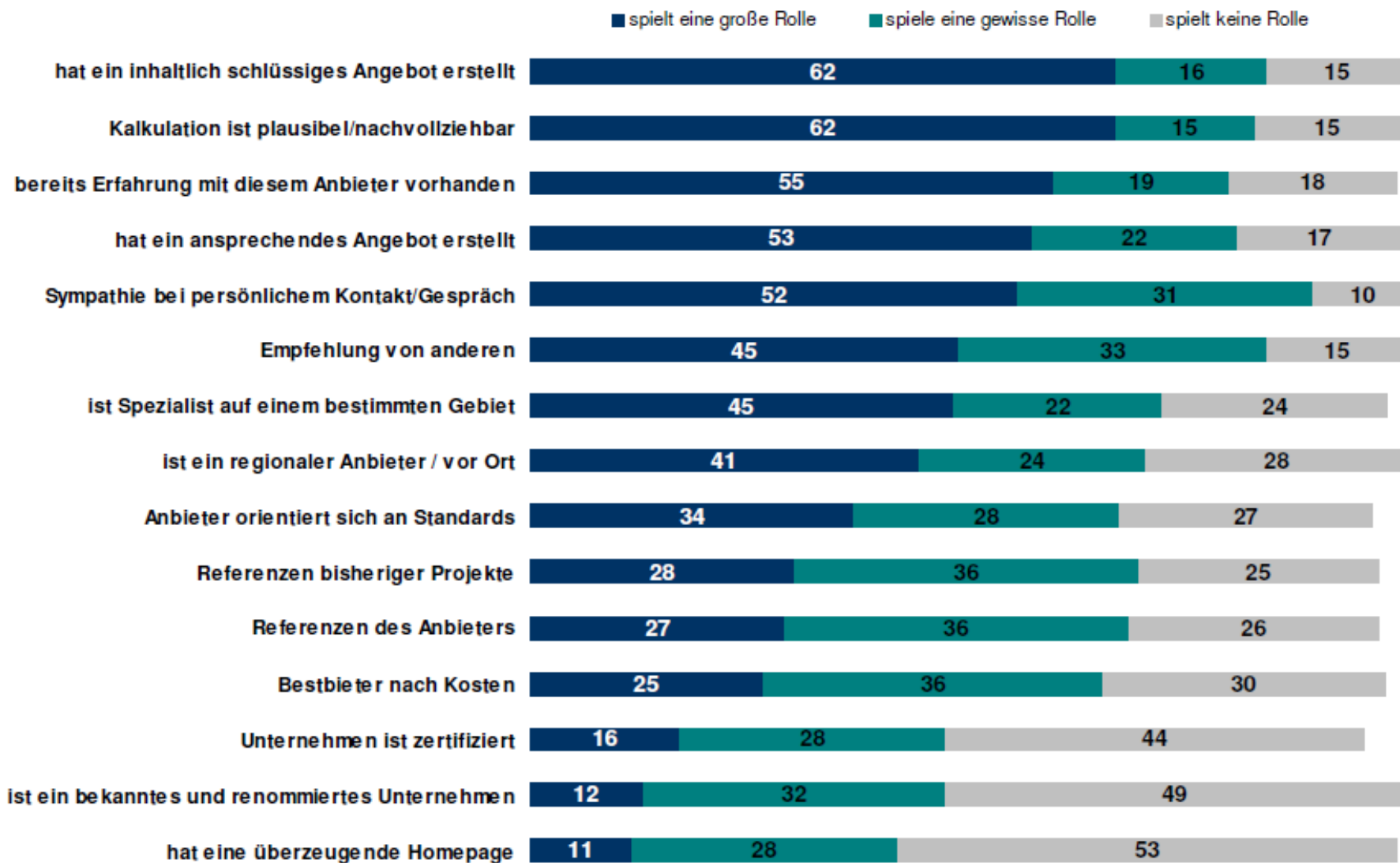
Andere

7

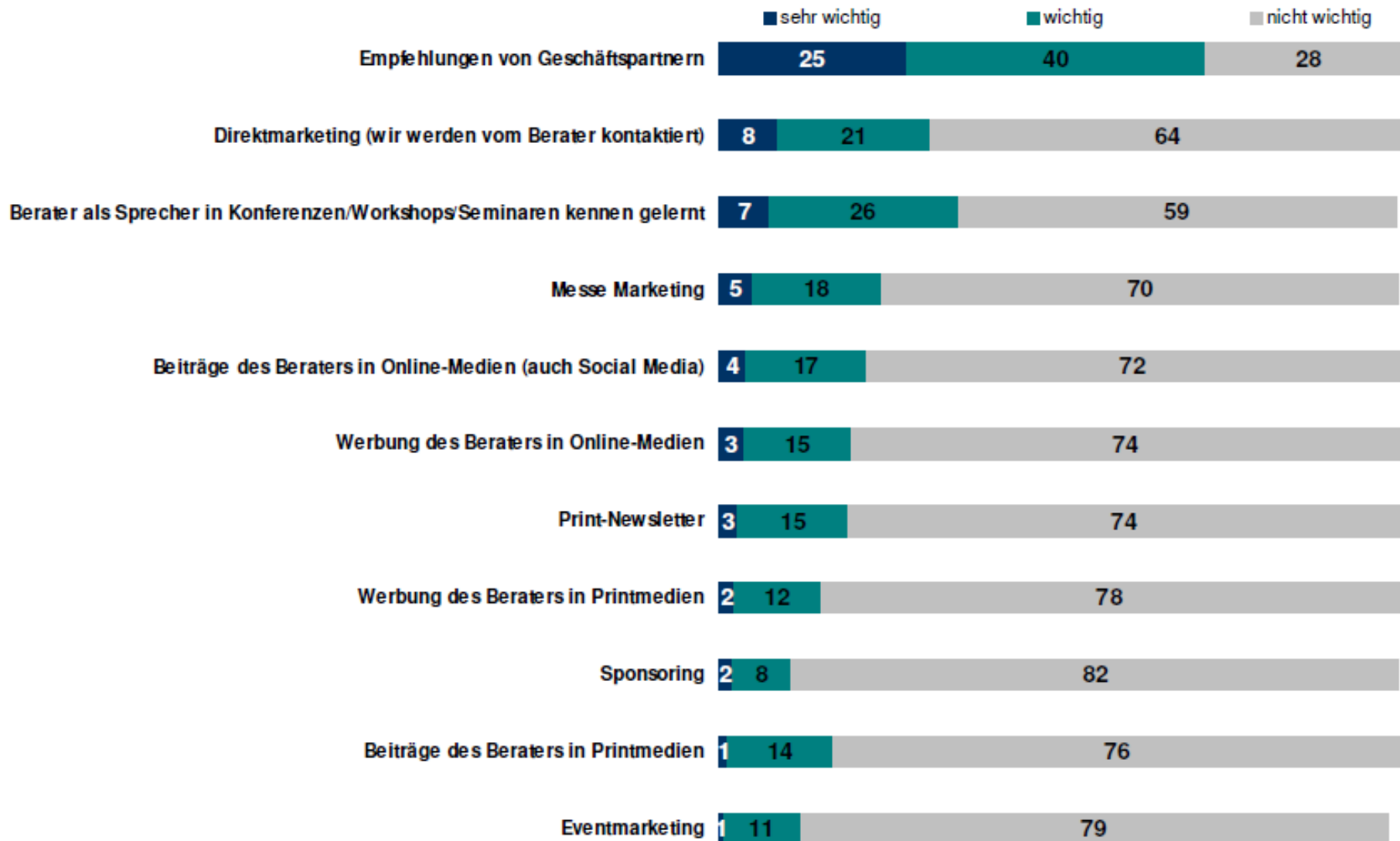
alle gemeinsam, sind vorgegeben, Gremien, IT, Institutsleiter, Konzern etc.

Frage 10  
Basis: Total, n=400  
Angaben in %

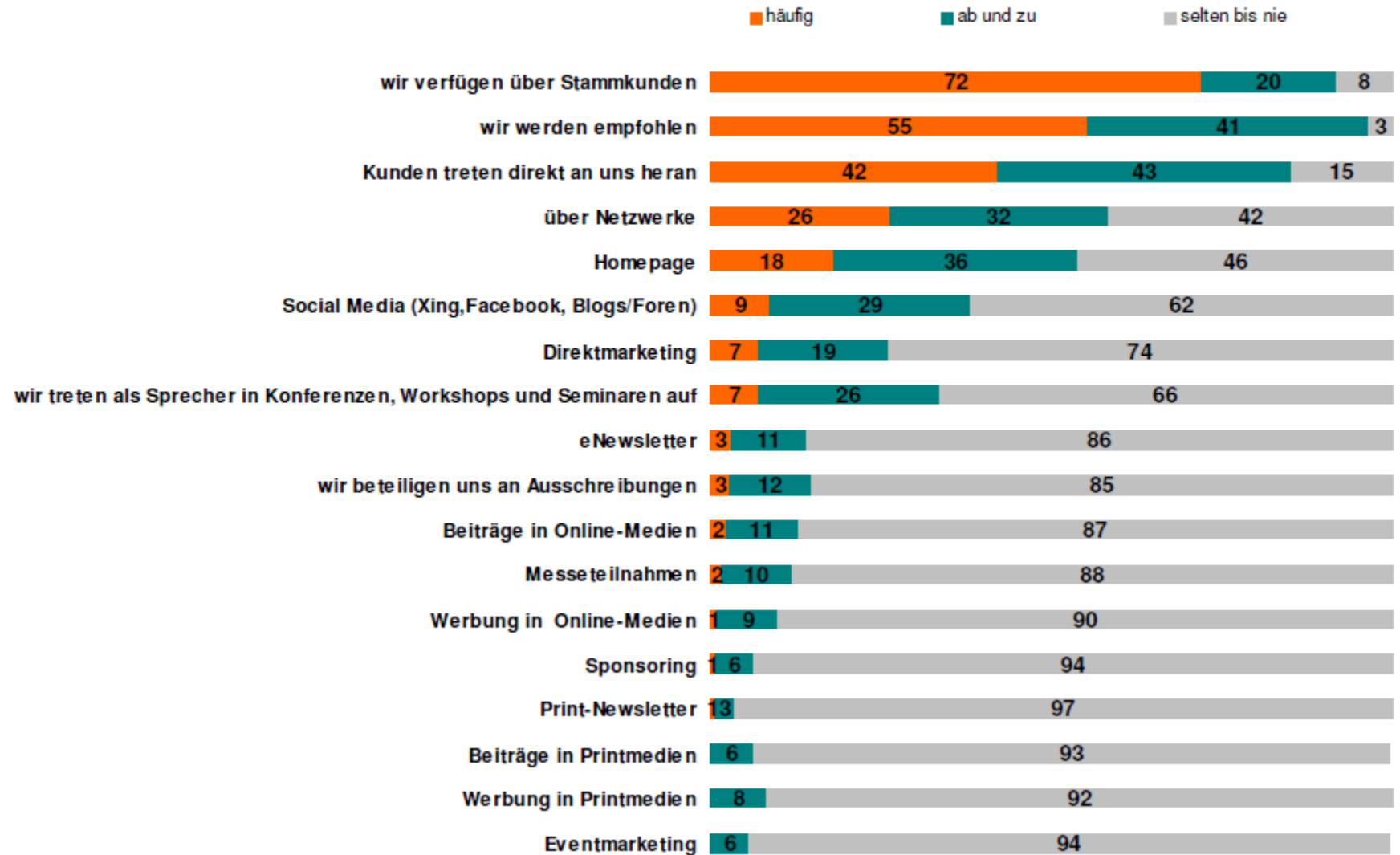
## Wichtigste Kriterien für Kaufentscheidungen



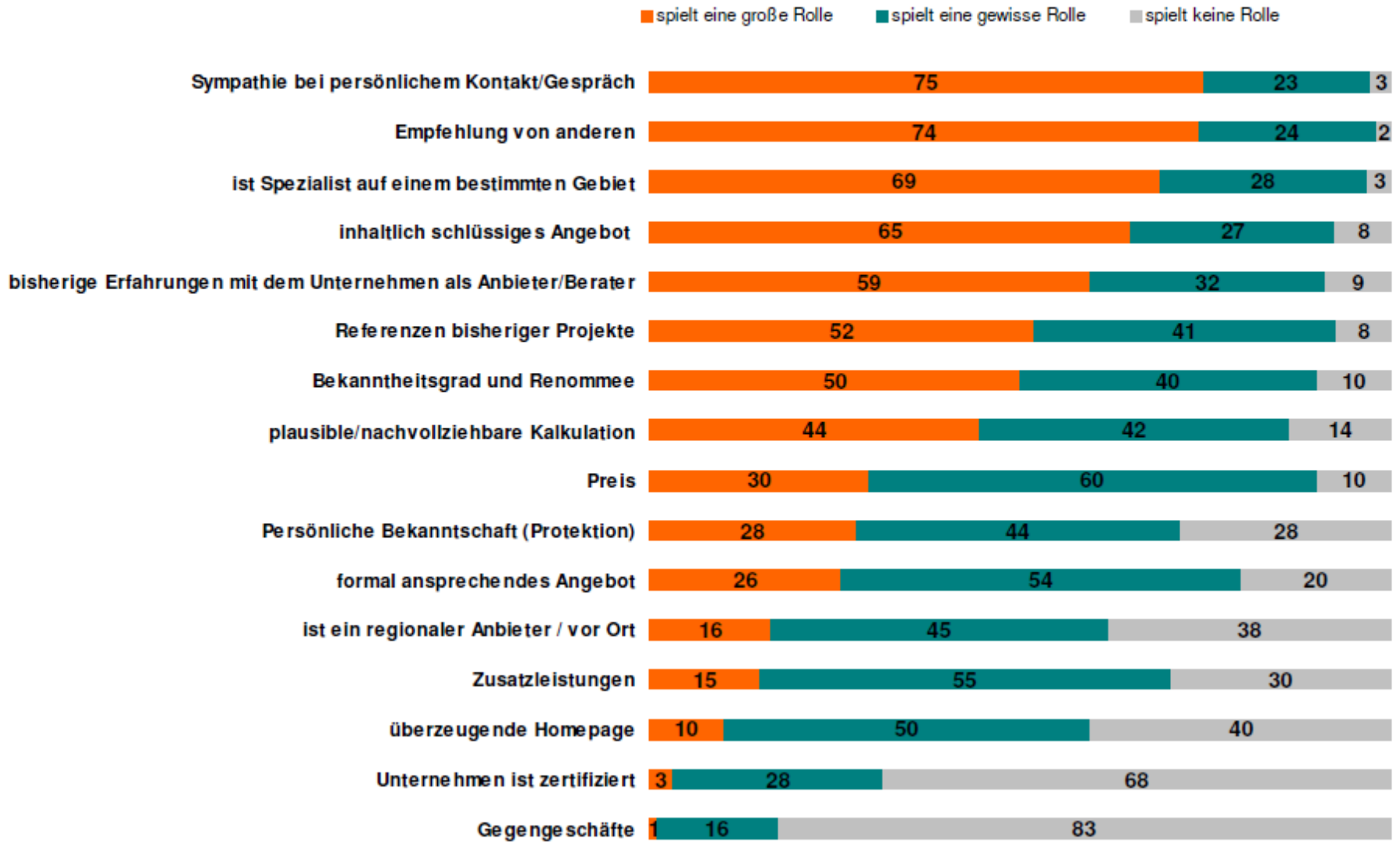
## Bewertung der Marketinginstrumente von IT-Dienstleistungen/Unternehmensberatung



## Wie kommen Sie zu Ihren Kunden - IT



## Kaufentscheidungen für IT/UB/BH-Dienstleistungen



# Inhalt

---

1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg



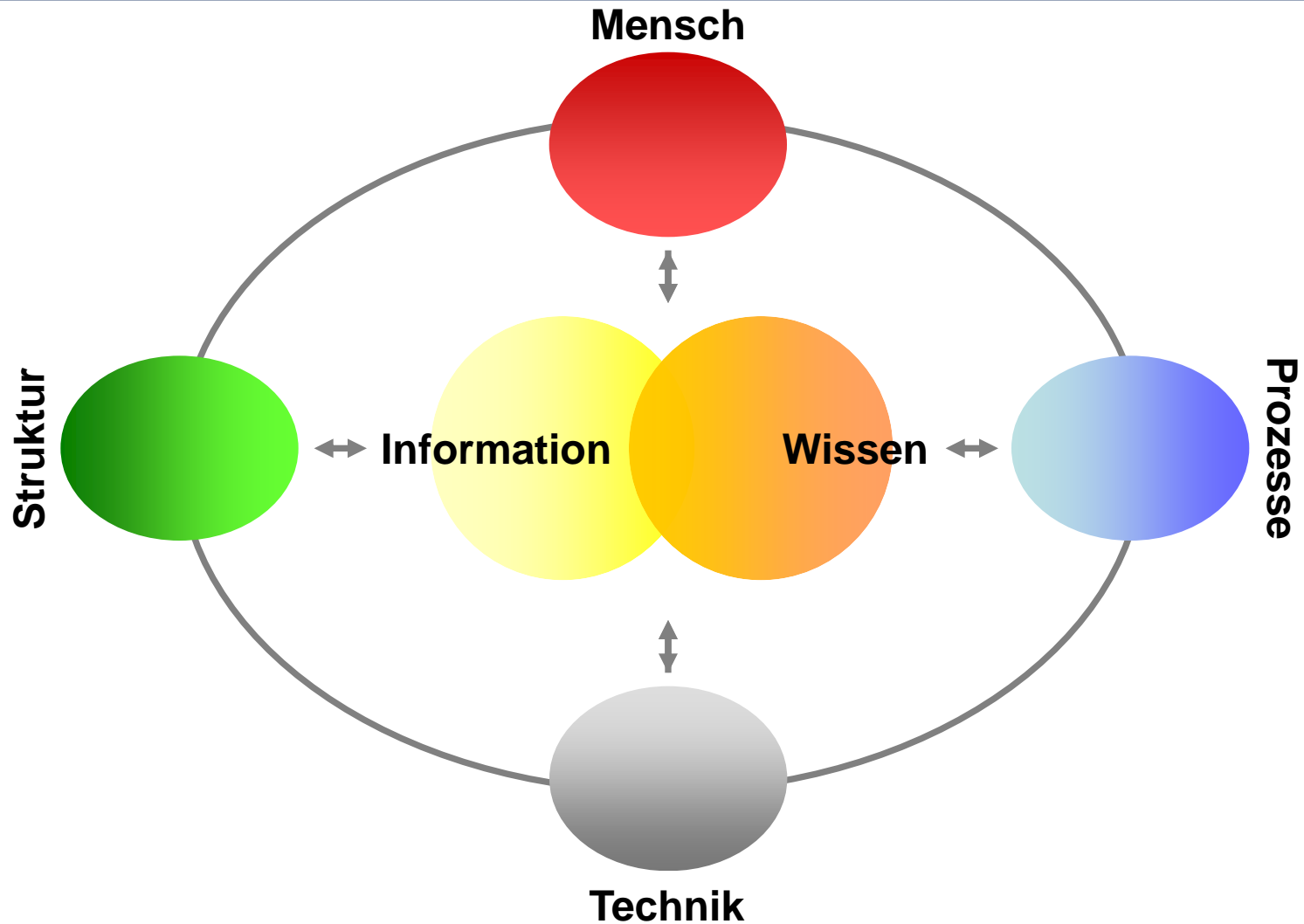
# Erfolgreiche Projekte?

---

60 – 80 % aller IT Projekte scheitern\*

\* Erreichen nicht die vorgesehenen Projektziele

# Information und Wissen im Unternehmenskontext



# Reifegrad-Modell für Informationsmanagement

	<b>Nicht-existent</b> Ad-hoc	<b>Initial</b> Grundlagen	<b>Entwickelt</b> Governance	<b>Definiert</b> konsolidiert & integriert	<b>Managed</b> Gemeinsame Vision	<b>Optimiert</b> Strategische Nutzung
<b>Definierte IT-Rolle</b>						
<b>Business Development - IT</b>						
<b>Strategie für Informations- management</b>						
<b>Strategie für Wissens- management</b>						
<b>Information Governance</b>						

# Take aways

---

- ✓ Stellenwert der IT beim Kunden bestimmen
- ✓ Kunden und sein System verstehen / PESTEL
- ✓ Business Development als Anknüpfungspunkt - Beim Kunden und bei sich selbst
- ✓ Verkaufs-/und Beratungsprozesse optimieren: Einsatz von CRM, Debriefing nach jeder Kaufentscheidung / Projekt
- ✓ Reifegradkonform agieren - weder über- noch unterfordern

## Kontakt:



**Prof. Dr. Josef Herget**  
**[josef.herget@excellence-institute.at](mailto:josef.herget@excellence-institute.at)**

[www.xing.com/profile/Josef\\_Herget](http://www.xing.com/profile/Josef_Herget)

## Danke!