



Business Development & IT

Kontexte zum Erfolg

Prof. Dr. Josef Herget, Excellence-Institute

Wien, 28. November 2012

*Informationen
sind das Öl des
21. Jahrhunderts*

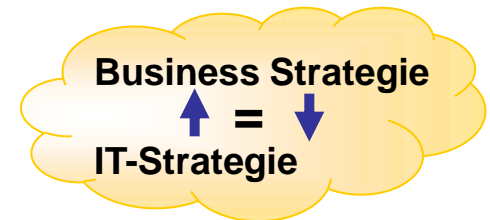
1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg

IT und Business - Paradigmen-Wandel im Fokus

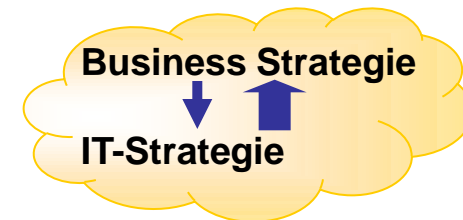
Phase I: IT-Strategie aus Business Strategie abgeleitet
- 2000



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

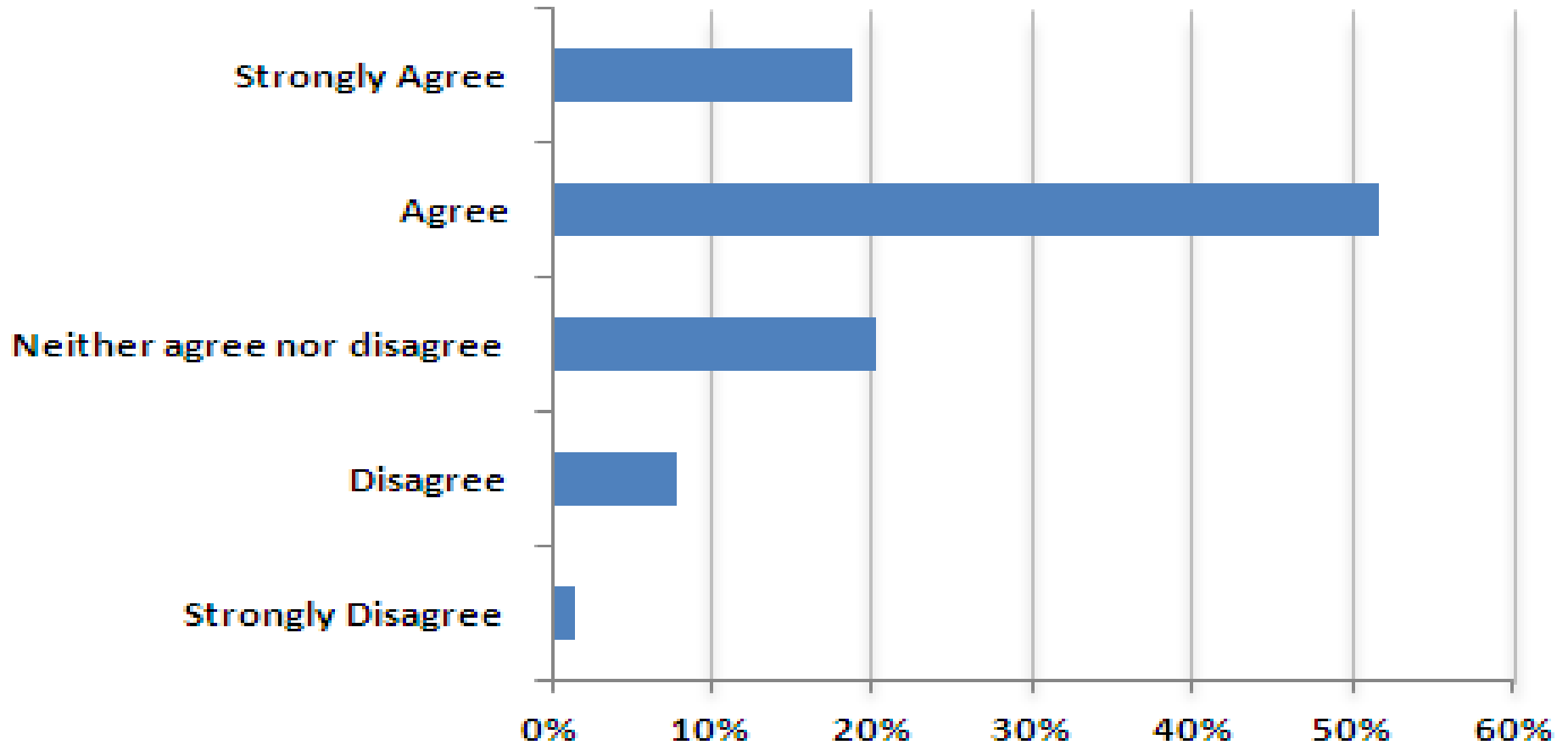


Phase III: IT als Business Innovator
seit 2009



CIOs As Innovators

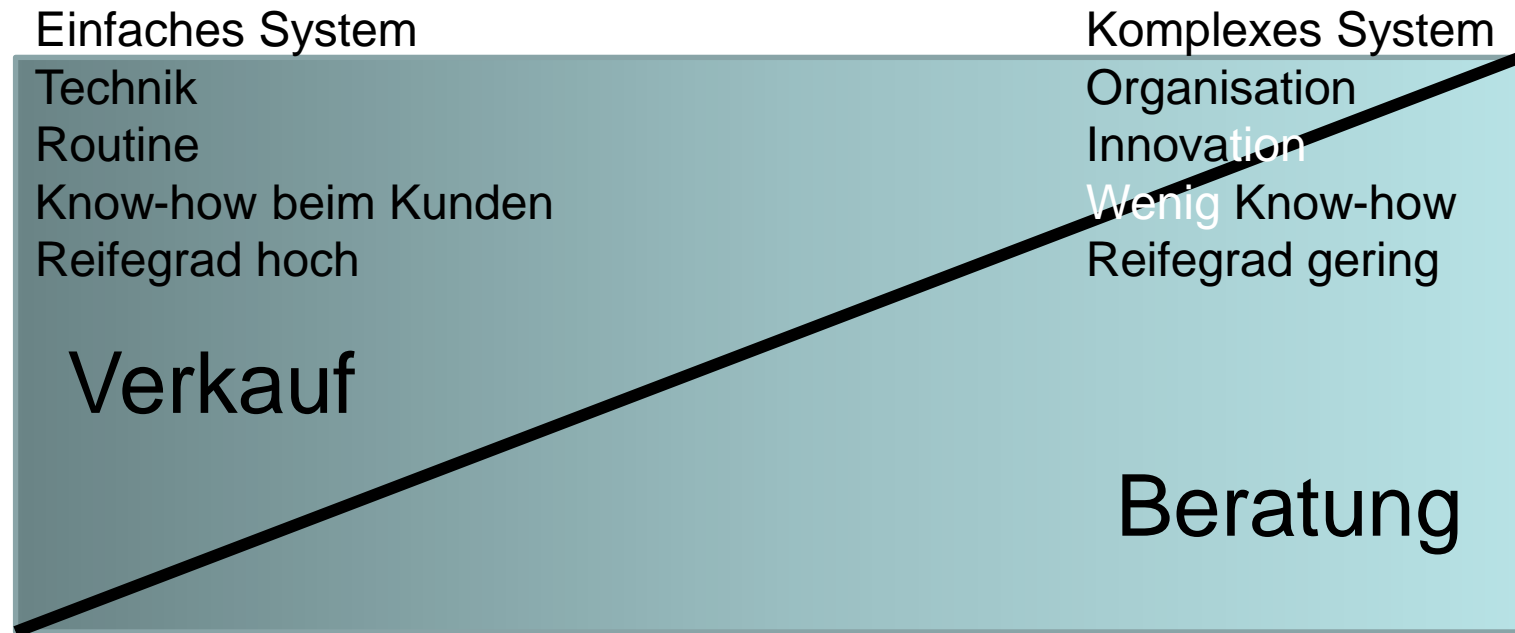
“I see the role of CIO evolving to be Chief Innovation Officer”



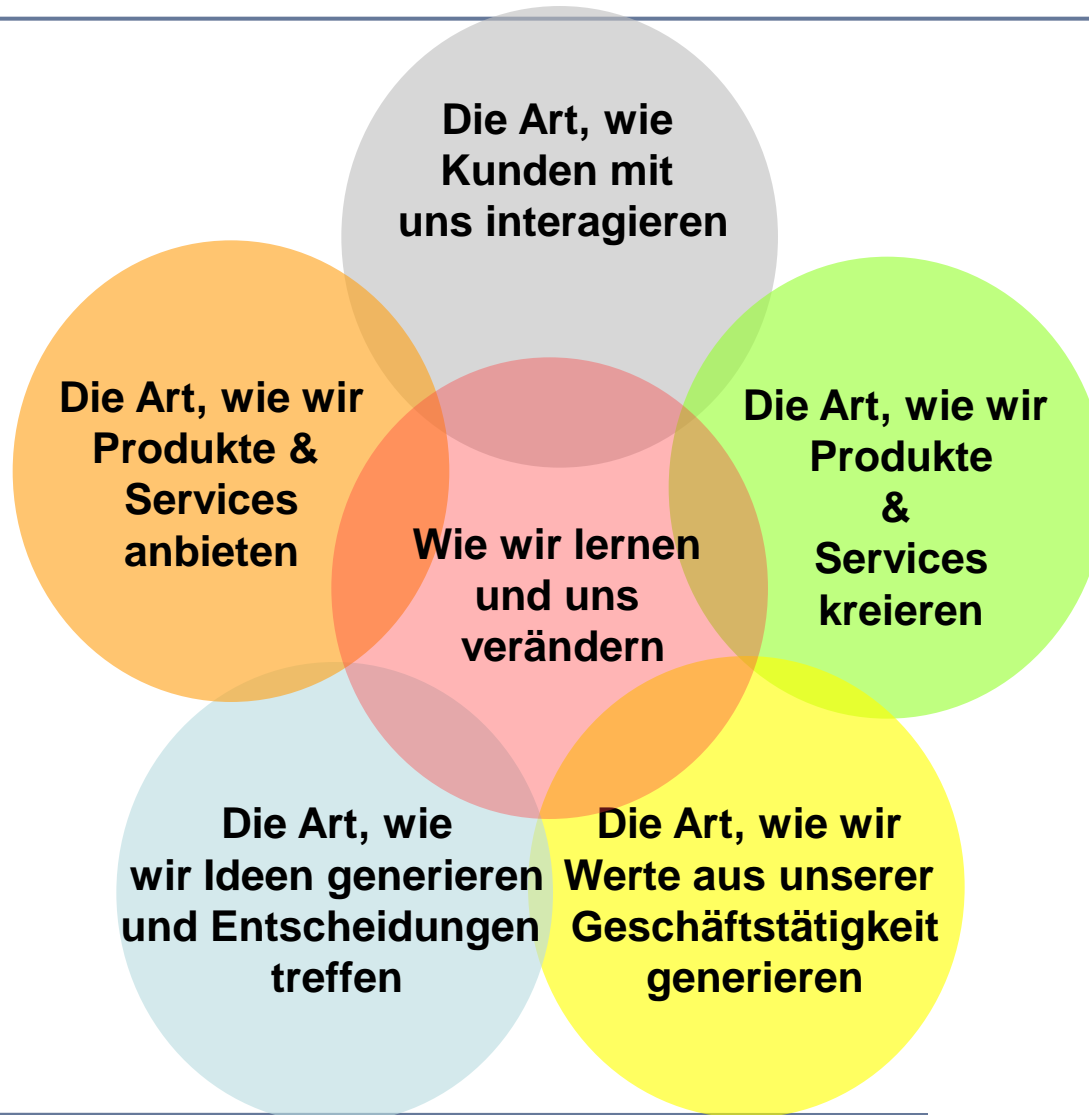
Inhalt

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



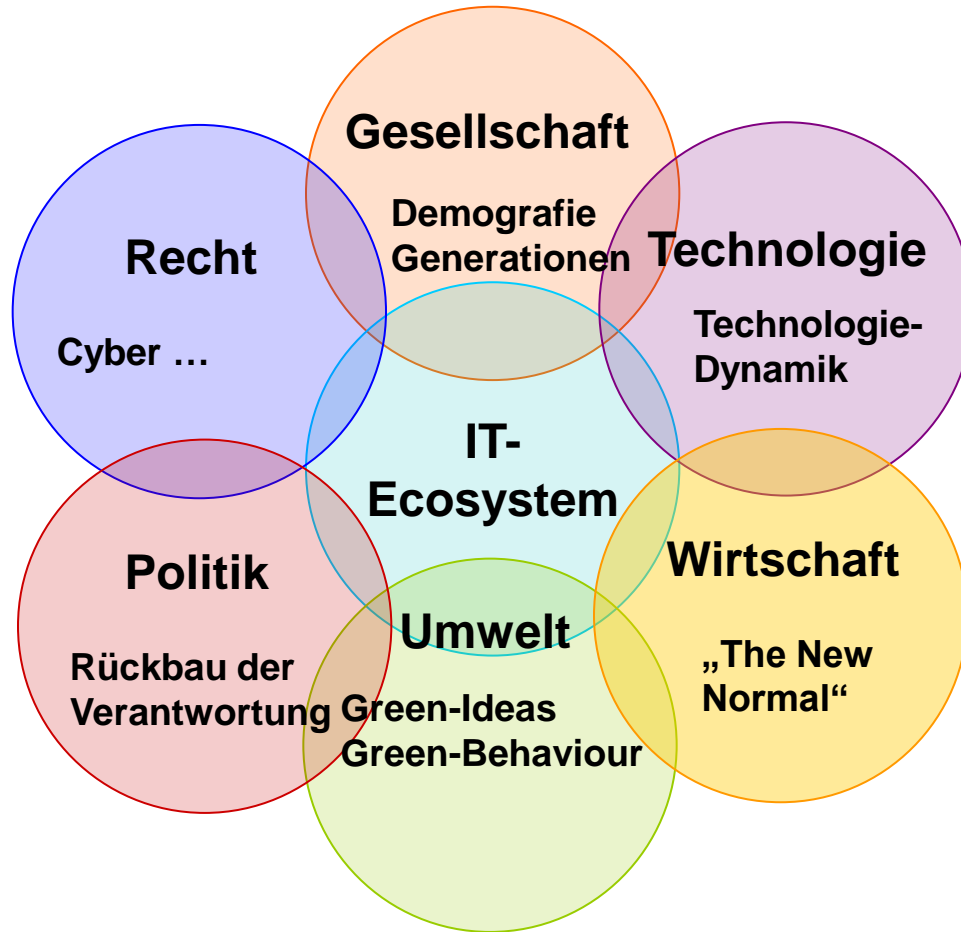
IT durchdringt sämtliche Elemente des Geschäftsmodells - IT als Business Enabler



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

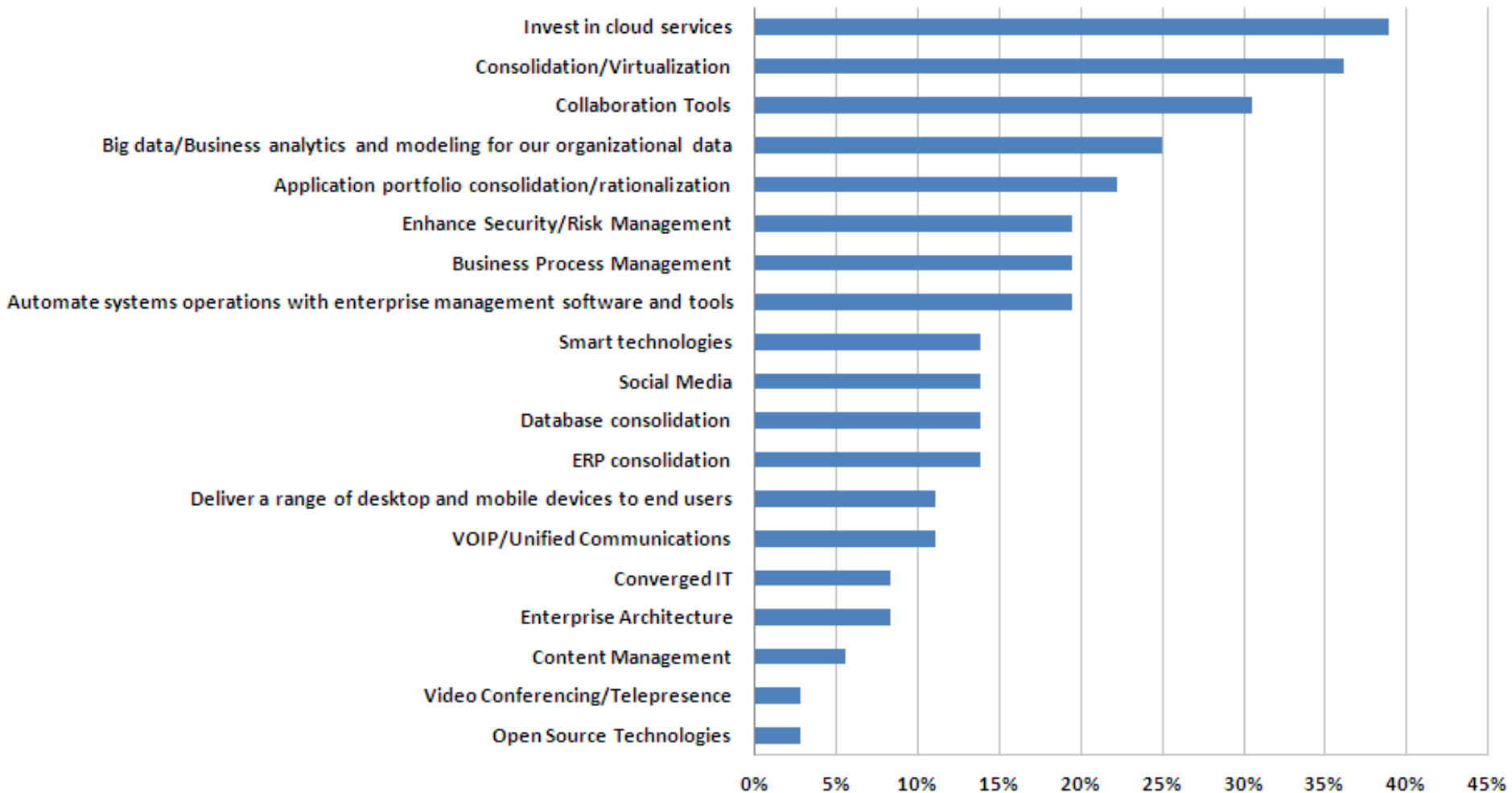
Top Business Initiatives for 2012

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



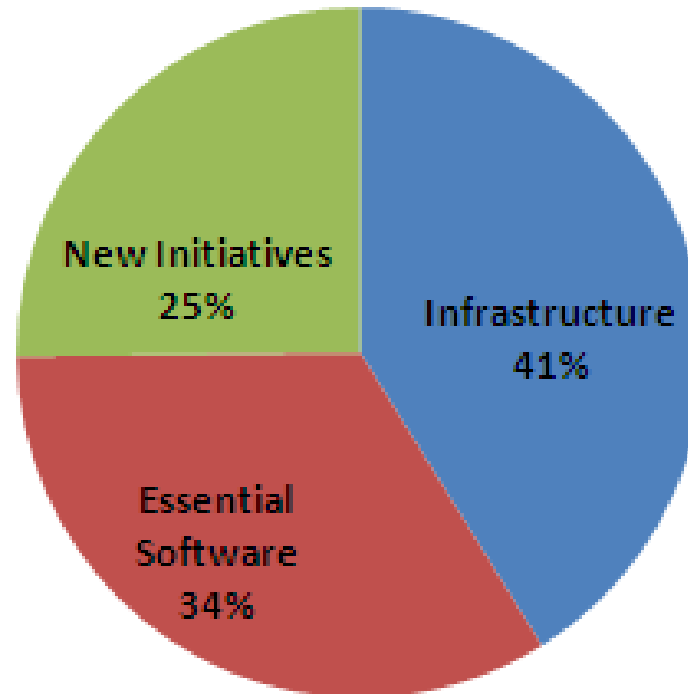
Top IT Initiatives for 2012

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



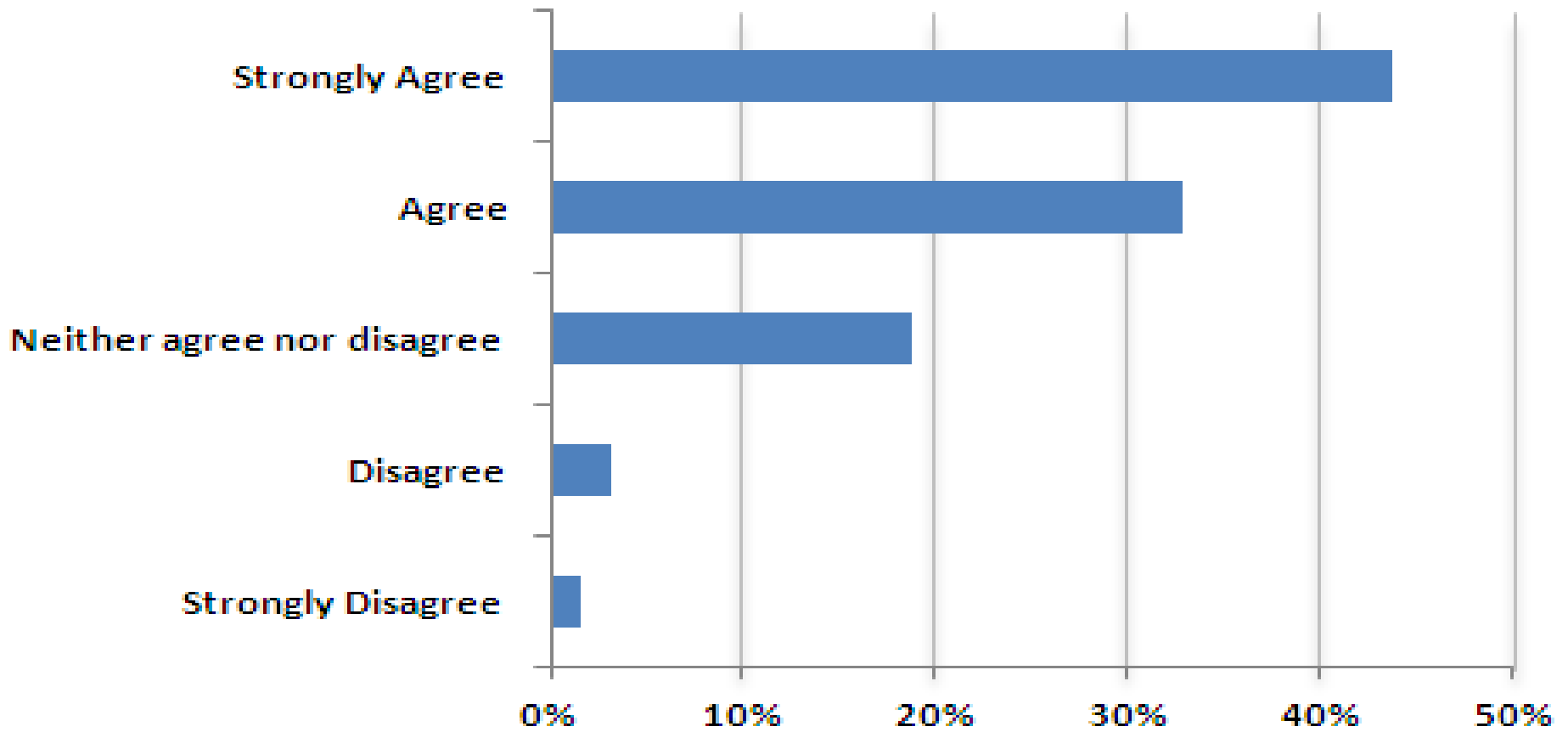
IT Budget for New IT Initiatives v. Lights On Investments in 2012

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



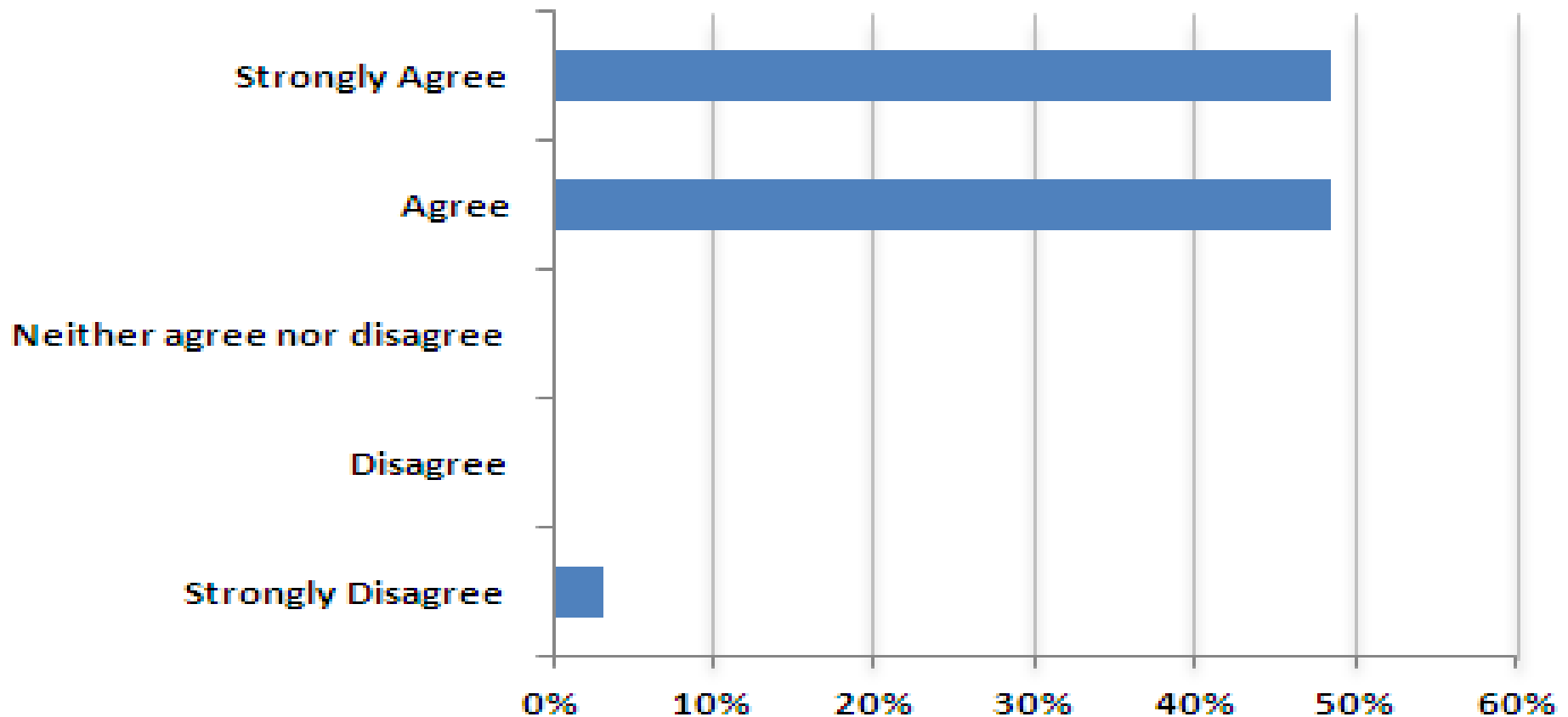
How CIOs Are Aligning with the Business

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



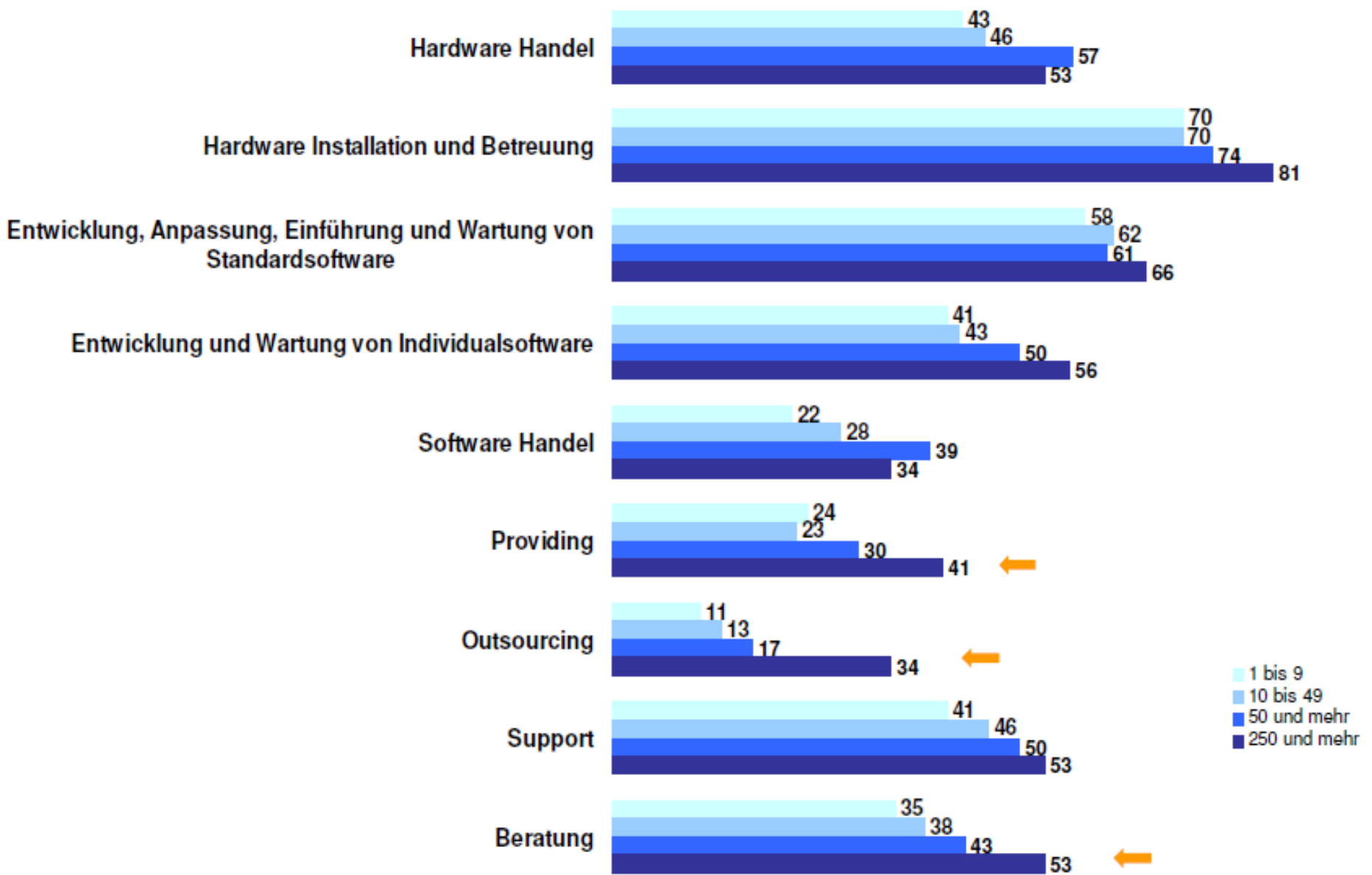
Information Technology and Process (IT&P)

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



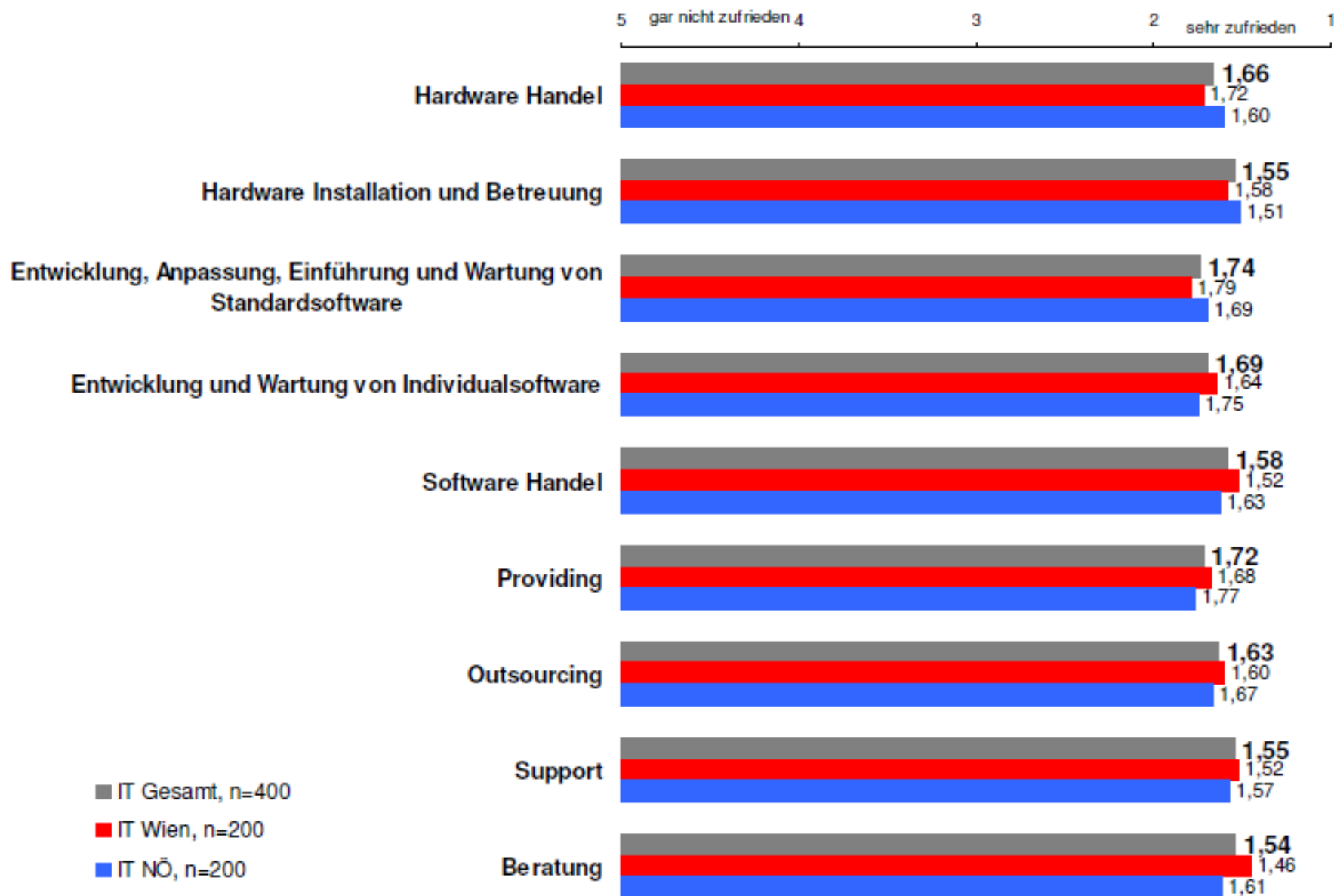
In Anspruch genommene Leistungen

- nach Anzahl der Mitarbeiter

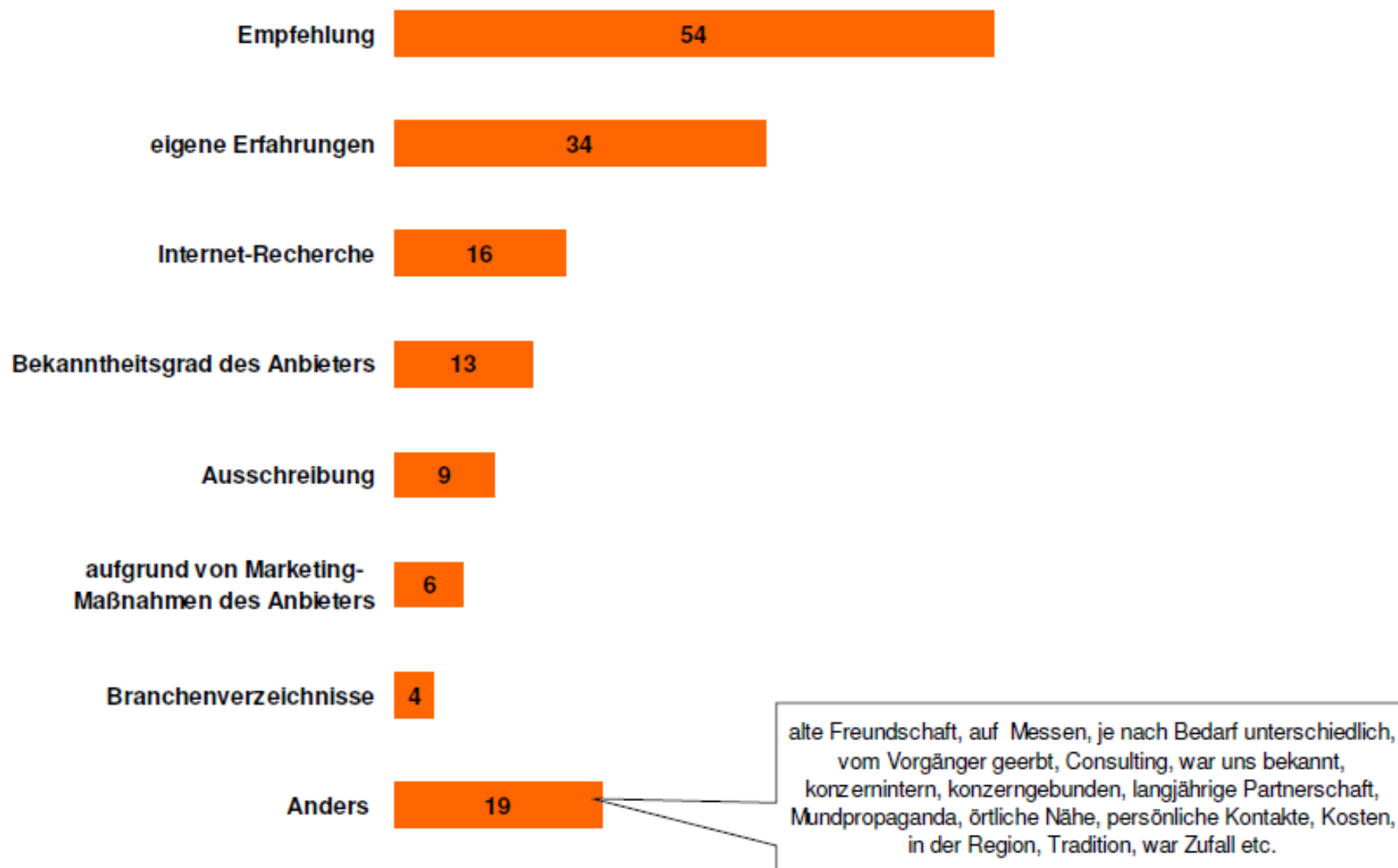


Zufriedenheit mit beanspruchter Leistung

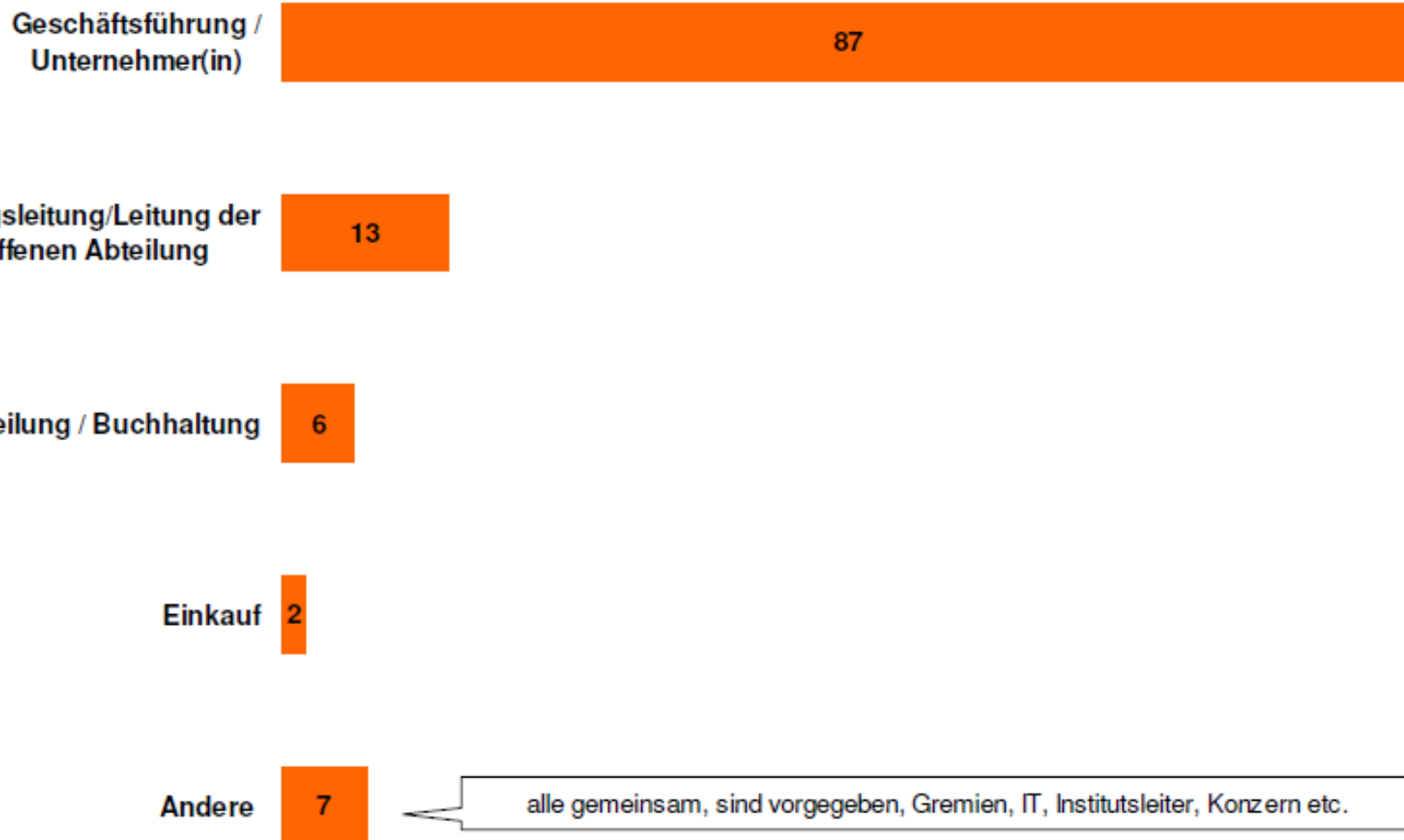
Mittelwerte



Wie suchen Sie einen IT-Dienstleister aus?

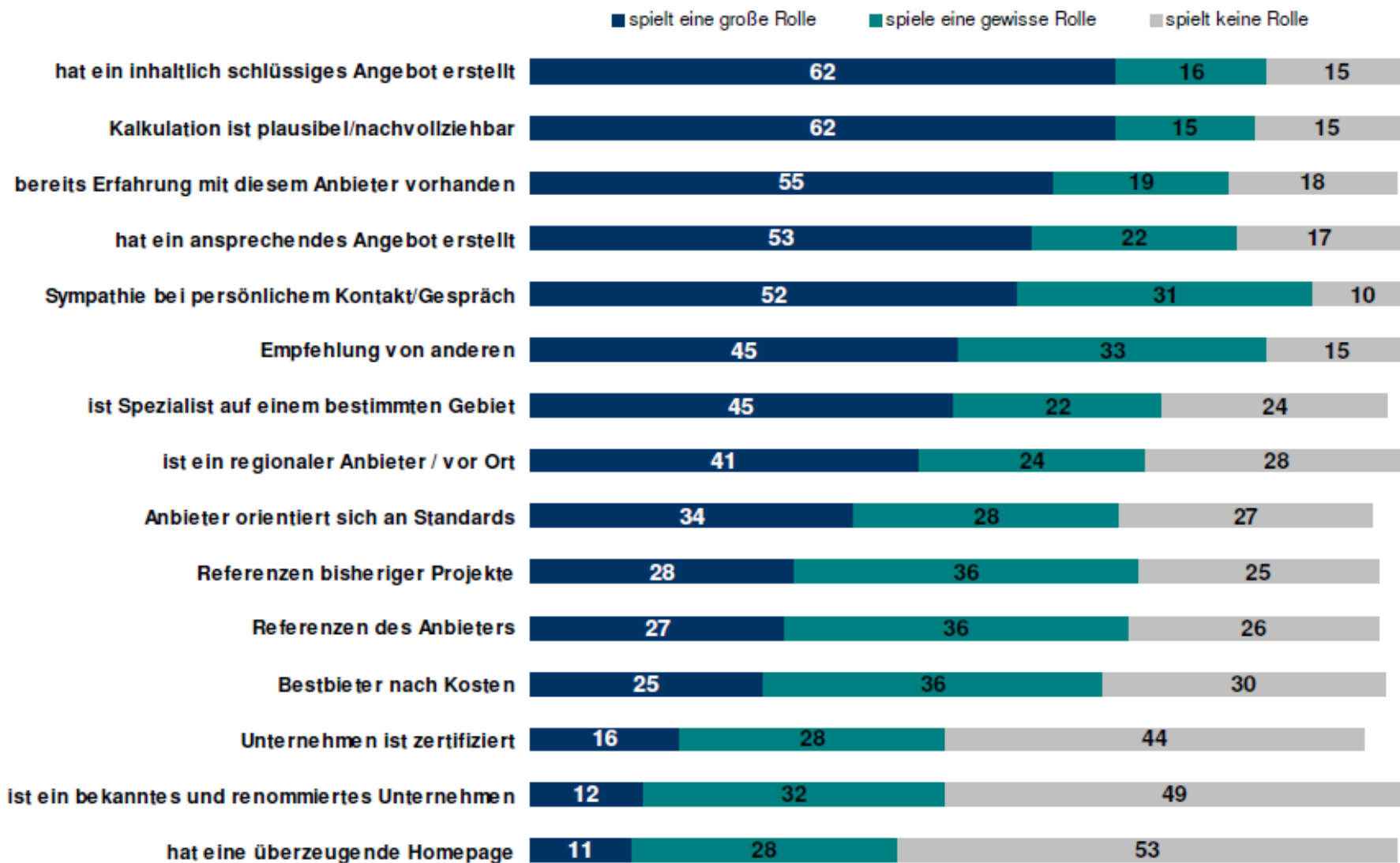


Wer trifft in Ihrem Unternehmen die Kaufentscheidungen bei IT Dienstleistungen?

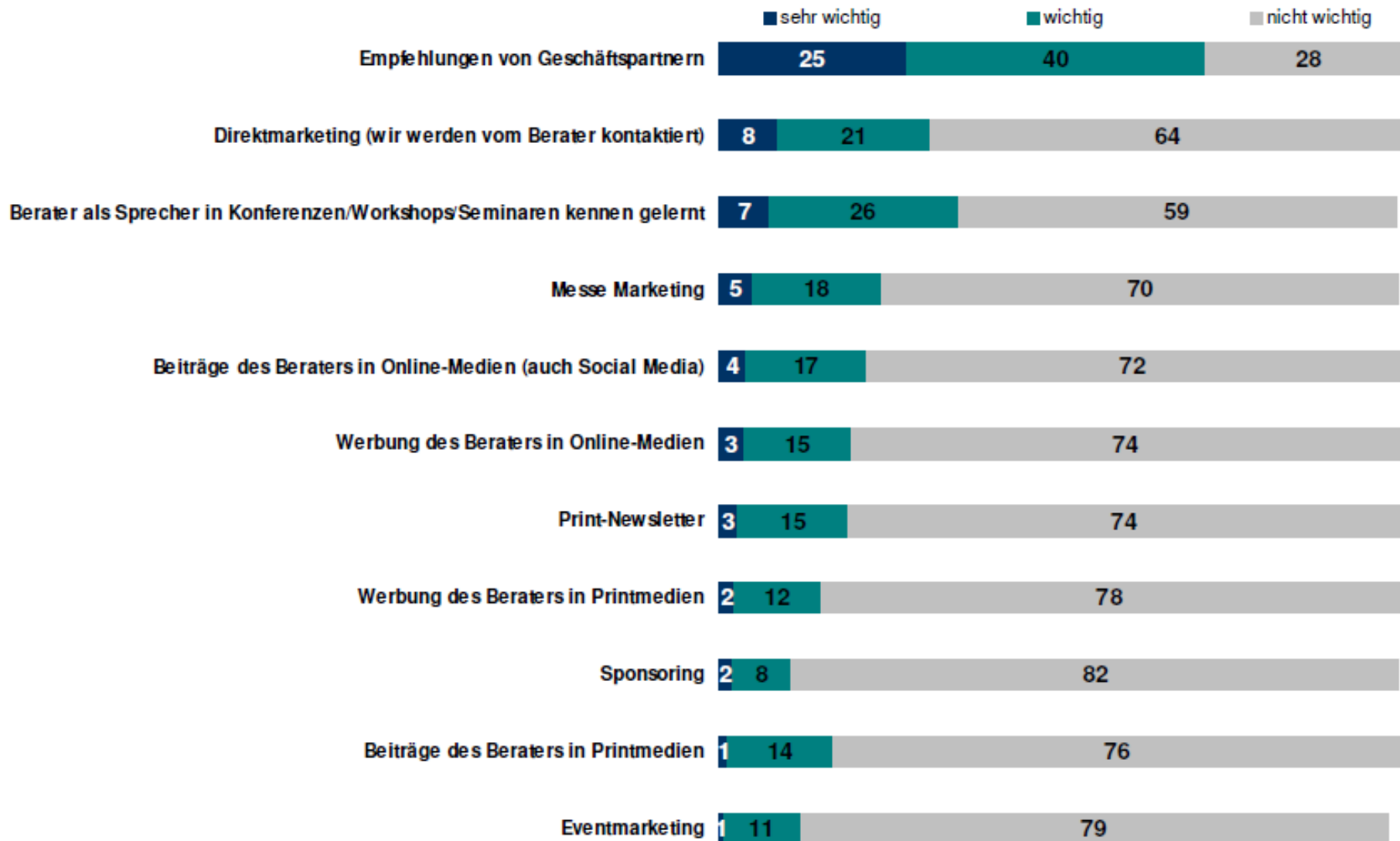


Frage 10
Basis: Total, n=400
Angaben in %

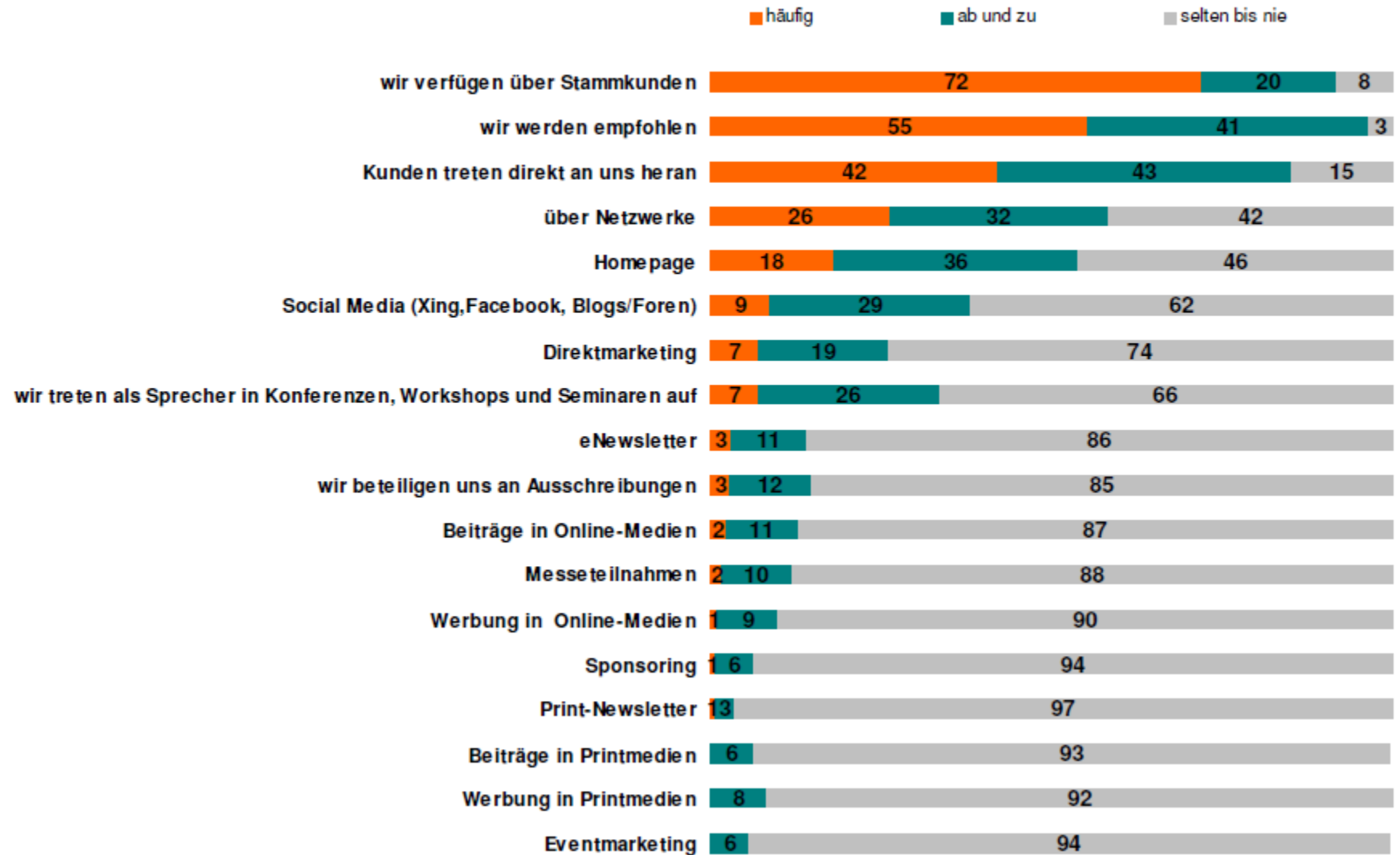
Wichtigste Kriterien für Kaufentscheidungen



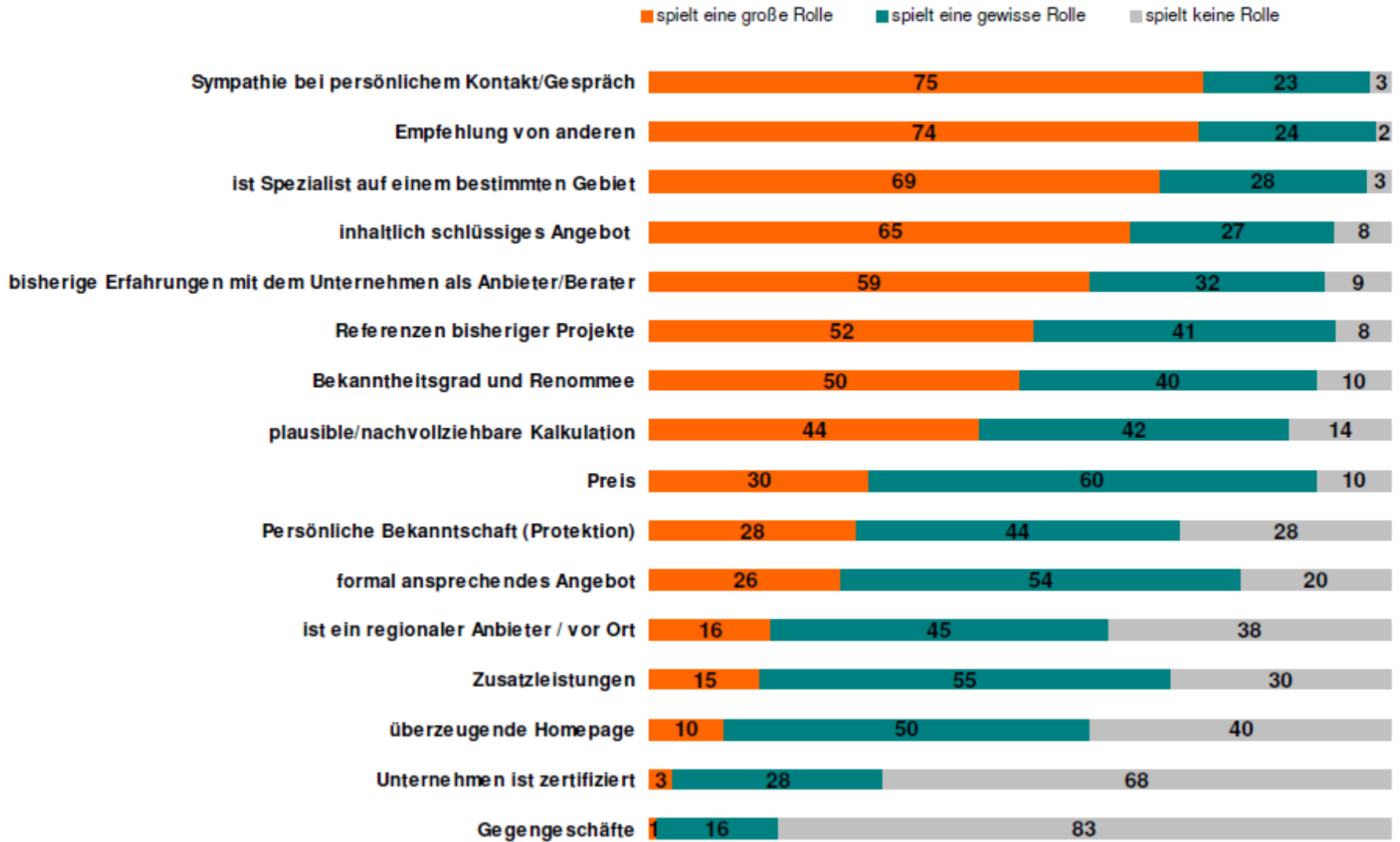
Bewertung der Marketinginstrumente von IT-Dienstleistungen/Unternehmensberatung



Wie kommen Sie zu Ihren Kunden - IT



Kaufentscheidungen für IT/UB/BH-Dienstleistungen



Inhalt

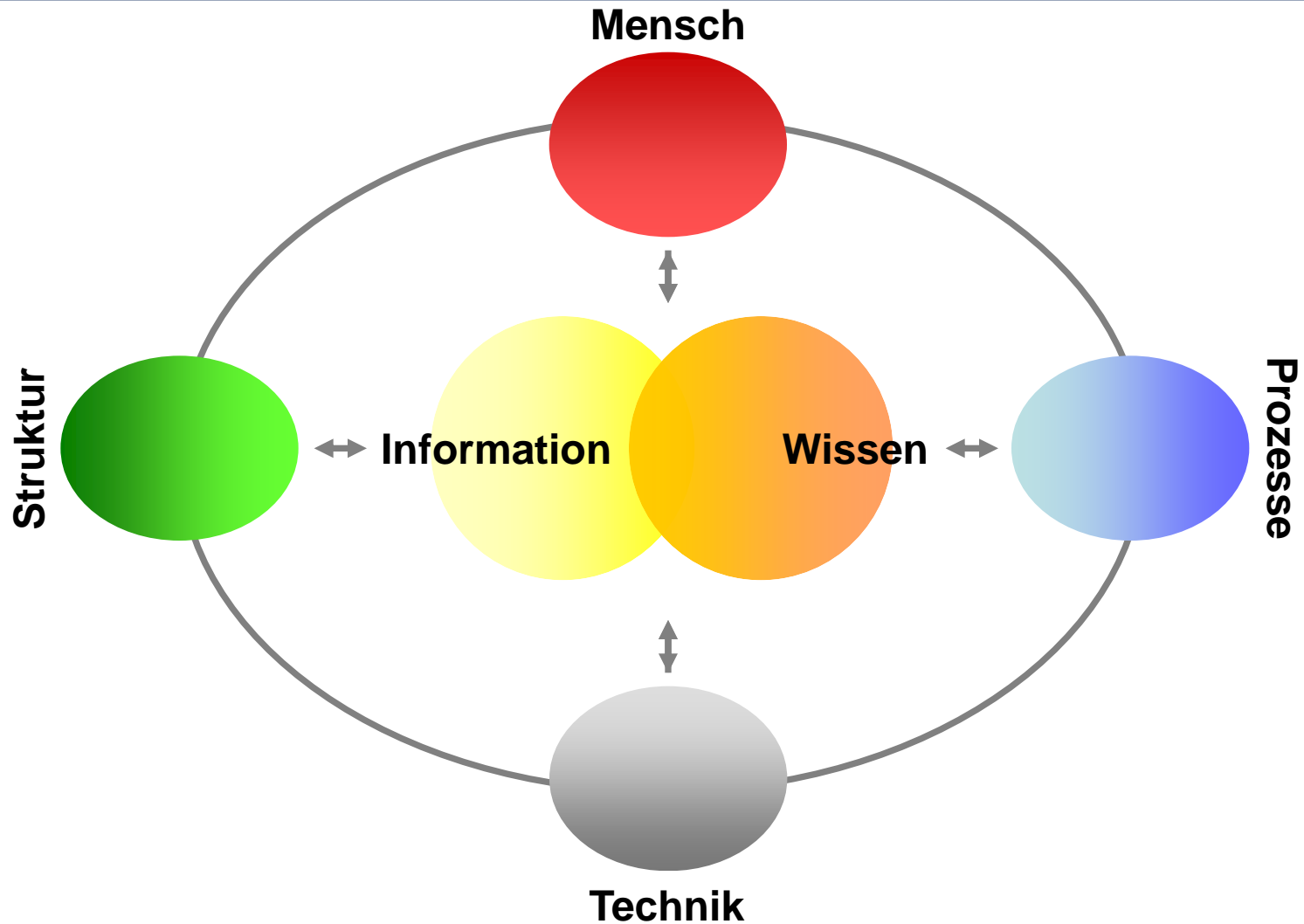
1. IT und Business - eine Symbiose im Wandel
2. Business Development - eine Medaille, zwei Perspektiven
3. Herausforderungen des Kunden - Verständnis als Grundlage des Geschäftserfolgs
4. Durch Strategie zum Erfolg

Erfolgreiche Projekte?

60 – 80 % aller IT Projekte scheitern*

* Erreichen nicht die vorgesehenen Projektziele

Information und Wissen im Unternehmenskontext



Reifegrad-Modell für Informationsmanagement

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

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

www.xing.com/profile/Josef_Herget

Danke!