



Highlights

- Zwei Tage in Klausur, um über die Zukunft Ihres Unternehmens nachzudenken
- Experten zu aktuellen Fokusthemen diskutieren mit Ihnen über die Relevanz dieser Themen für Ihr Geschäft
- Ihre spezifische Wachstumsstrategie wird mit bewährten Methoden entwickelt
- Ein Maßnahmenplan zeigt Ihnen den Weg, wie Sie die Strategie erfolgreich umsetzen
- Partizipieren Sie an IBM Erkenntnissen über zukünftige Entwicklungen der Märkte und Technologien

Strategieklausur

Wie sieht Ihre Wachstumsstrategie bis 2015 aus?

Die Herausforderungen

Ein altes lateinisches Sprichwort lautet: „Jeder ist seines eigenen Glückes Schmied“. Stimmt sicherlich, wenn nicht die Marktbedingungen oder die neuen Technologien wären, die sich ändern und auf die Sie wenig Einfluß haben. Das Sprichwort meint im Kern: Befinden Sie sich in einer schlechten Situation, können Sie versuchen, aus ihr herauszukommen. Tun Sie nichts, wird sich vielleicht nichts ändern.

Um das zukünftige Glück Ihres Unternehmens zu schmieden, ist mitunter eine neue strategische Ausrichtung erforderlich. Wie sollen Ihre Ziele und Ihre Wachstumsstrategie für die nächsten 3 Jahre aussehen? Wie erfolgreich sind Sie eigentlich heute? Was hindert Sie erfolgreicher zu sein? Wo liegen Ihre Stärken? Und welche Trends werden Ihr zukünftiges Geschäft beeinflussen? Haben Sie die nötige Zeit, über diese Fragen nachzudenken, im Kreise Ihrer klügsten Köpfe?

Unser Angebot

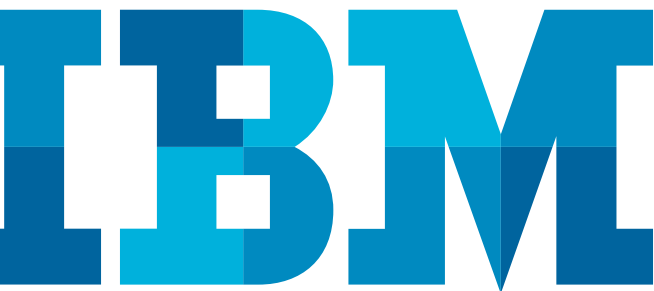
Zwei Tage nachdenken. Und am Ende bekommen Sie eine klare Sicht auf die Zukunft und wie Sie diese Zukunft gestalten wollen.

Speziell für Sie als IBM Kunde bieten wir eine strukturierte Vorgehensweise, die Ihnen hilft, Ihre Wachstumsstrategie zu entwickeln. Dabei werden Sie von Experten mit dem erforderlichen Wissen über Markt- und Technologietrends „versorgt“ und durch die zwei Tage Strategieklausur geführt.

Gemeinsam bestimmen wir Ihre heutige Situation. Jedes Unternehmen befindet sich in einem bestimmten Stadium des Strategy-Life-Cycles:

- Wie lange sind Sie schon im Geschäft?
- Haben Sie Potential zu wachsen, indem Sie sich neue Märkte und Kundensegmente erschließen oder neue Services anbieten?
- Können Sie organisch wachsen oder Defizite in Ihrem Portfolio durch Akquisitionen schließen?
- Eventuell möchten Sie sogar über ein neues Geschäftsmodell nachdenken?

Als nächstes vertiefen wir mit Ihnen die aktuellen Trends für Ihre Märkte. Welches sind die Megatrends 2015? Marketing und Vertrieb findet über „Soziale Medien“ statt; Cloud Computing verändert die Grundstruktur von IT-Services; Kompetenzen im Business Analytics-Bereich werden zu zentralen Wettbewerbsfaktoren - um nur ein paar Beispiele zu nennen.





Weitere Informationen

Wenn Sie mehr über die Strategieklausur erfahren möchten, wenden Sie sich an Ihren IBM Vertriebsbeauftragten oder an:

Dr. Ikbal Percin-Lüben
Strategieberaterin
Telefon: +49-171-5561985
e-mail: ikbal.percin-lueben@de.ibm.com

Unsere Experten diskutieren mit Ihnen auch Markt- und Technologietrends aus Sicht führender Analysten. Damit schaffen wir die Grundlagen für Kreativität; denn Kreativität besteht in der Neukombination von Informationen.

Für die Entwicklung Ihrer Wachstumsstrategie wenden wir bewährte Methoden an. Mit Hilfe der Strategic Opportunity Map identifizieren und priorisieren wir gemeinsam die für Sie zukünftig wichtigen Themen. Wir analysieren die Strategien von erfolgreichen Unternehmen, die IBM in einer groß angelegten Studie ermittelt hat. Unter Berücksichtigung Ihrer heutigen Strategie, Ihrer Stärken und Schwächen und der SMART* Methode definieren wir Ihre Ziele für 2015.

Abgerundet wird Ihre neu definierte Wachstumsstrategie durch einen Maßnahmenplan. Vereinfacht gesagt, ist eine Strategie nichts anderes als die Zusammenfassung eines Plans, der die notwendigen Aktionen festlegt. „Jeder ist seines eigenen Glückes Schmied“. Doch auch ein Schmied hat einen Plan, wie er aus einem Stück Metall ein Schwert schmiedet.

Unsere Vorgehensweise

IBM bietet einen zweitägigen Strategieworkshop mit aufeinander aufbauenden Ergebnissen. Am ersten Tag werden wir

1. Trends innerhalb der Industrie identifizieren und
2. Themen und Ansatzpunkte priorisieren. Mit einem gemeinsamen Abendessen werden wir den Tag abrunden und die Ergebnisse des Tages reflektieren.

Am zweiten Tag konzentrieren wir uns darauf, die

3. Ziele und die Wachstumstrategie zu entwickeln
4. und den Maßnahmenplan festzulegen.

„Wer den Erfolg sucht, findet einen Weg; wer ihn nicht sucht, findet eine Entschuldigung“

- IBM hilft Ihnen, den Weg zu finden.

SMART* = *Specific, Measurable, Attainable, Realistic and Timely*



IBM Deutschland GmbH
71139 Ehningen
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.com/services/de
© Copyright IBM Corporation 2012

IBM Global Services
Route 100
Somers, NY 10589
U.S.A.

Produced in the United States of America
January 2012
All Rights Reserved

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter ibm.com/legal/copytrade.shtml

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.



Bitte der Wiederverwertung zuführen