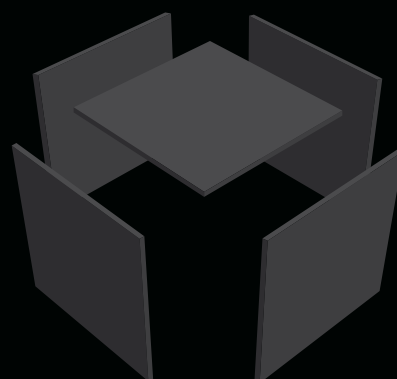




IBM GLOBAL BUSINESS SERVICES
– MED FRA STRATEGI TIL VIRKELIGHED





Hvordan ser fremtidens virksomhed ud? IBM GBS' globale CEO studie giver svar

Hvad er ligheder og forskelle for de virksomheder, som gør det godt – og mindre godt? Hvilke områder fokuserer ledelsen på? Hvad forlanger kunderne?

Hvert andet år gennemfører IBM GBS en lang række samtaler med CEOer og topledere fra hele verden. Mere end 1.100 ledere fra 40 lande og 32 brancher har fortalt os, hvordan de ser verden og ikke mindst deres virksomheder – i dag og i morgen. 19 % af lederne står i spidsen for virksomheder med mere end 50.000 ansatte, og 22 % leder virksomheder med mindre end 1.000 ansatte.

Formålet med de mange, lange og udbytterige samtaler var at kaste lys over et såre enkelt og alligevel komplekst spørgsmål; Hvordan ser fremtidens virksomhed ud?

Samtalerne sammenholdt med regnskabsmæssige fakta hjalp os til at identificere fem præcise karakteristika, som er fuldkommen afgørende for fremtidens virksomheder.

Fremtidens virksomhed er:

Sulten efter forandring

Hos fremtidens virksomhed er forandring aldrig et problem, men en mulighed. Her er forandringvillighed og -evne naturligt og et vigtigt konkurrenceparameter.

Uforudsigeligt innovativ

Fremtidens virksomhed overgår selv de mest krævende kunders stadigt stigende forventninger. Via nytænkning – og måske partnerskaber – overrasker virksomheden med tiltag, som ikke bare gavner kunderne, men også virksomheden selv.

Globalt integreret

Fremtidens virksomhed er i stand til at finde, tiltrække og fastholde de rigtige ressourcer – uanset, hvor i verden de befinder sig. Og formå at bruge ressourcerne uanset, hvor i verden virksomheden befinder sig.

Villig til at bryde ned

Fremtidens virksomhed er ikke bange for konstant at udfordre sin egen, etablerede forretningsmodel. Når man river ned, kan man bygge op. Måske endda genopfinde sig selv eller en hel branche.

Socialt ansvarlig

Filantropi og god medarbejderpleje er ikke nok. Fremtidens virksomhed agerer ansvarligt i alle beslutninger og handlinger. I særdeleshed også i forhold til omverdenen.

*Se rapporten og de
spændende konklusioner på
ibm.com/gbs/dk/ceostudy*



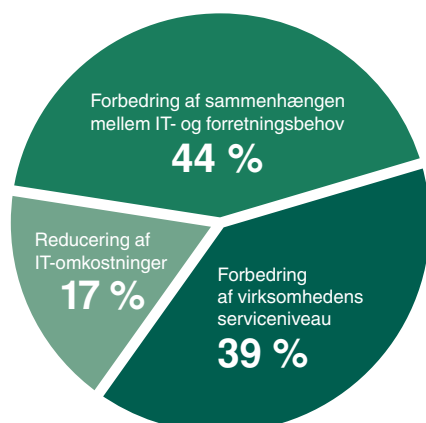
Og hvad kræver fremtidens virksomhed af fremtidens IT?

Blandt andre har det ledende analyse-institut IDC set nærmere på de strategiske udfordringer, som venter IT direktørerne, når fremtidens virksomhed skal sikres.

De tre vigtigste udfordringer for IT direktører i fremtidens virksomhed er:

- ① At integrere virksomhedens IT strategi med forretningsstrategien, så IT strukturen på alle fronter understøtter forretningen og kan følge med udviklingen
- ② Via IT at forbedre servicen for virksomhedens egne medarbejdere og for kunderne
- ③ At reducere IT udgifternes andel af omsætningen

Kort sagt, at opnå mere - via en fokuseret IT strategi.



Kilde: IDC, 2008

På baggrund af svarene fra analysen kommer IDC med tre klare anbefalinger, som gør det muligt at løse udfordringerne, da virksomhederne ikke altid vil og bør ligge inde med specifikke spidskompetencer:

- ① Brug eksterne rådgivere til at vejlede om effektiv brug af IT og teknologi
- ② Brug eksterne rådgivere i arbejdet med at optimere forretningsprocesserne
- ③ Centraliser virksomhedens basale IT services for at minimere udgifterne

“Business leaders expect IT to make the difference rather than deliver generic IT solutions – CIOs are in a strong position to lead in making the difference. In addition, more than half of the CIOs report having responsibilities outside of traditional IT, reflecting their enhanced business leadership position.”

CIO Survey* 2008, Gartner Group

* 1,450 enterprises across 33 countries and 23 industries

Forretnings- og IT strategien skal gå hånd i hånd ...

IBM Global Business Services er til for at hjælpe dig med at transformere, forny og forbedre din forretnings- og IT strategi, dine produkter og services, dine forretningsprocesser, strukturer og styringssystemer.

Vi brænder for alt det, som betyder noget for din forretning: De interne og eksterne processer, tal, forsyningskæde, mennesker, hardware og software. Vi forstår og kender forskellige industrier ud og ind og arbejder

på tværs af brancher. Dvs. for eksempel inden for det offentlige, detail, fremstillingsvirksomhed, finans og forsikring.

Du får den længste røde tråd på markedet

IBM GBS er det eneste konsulenthus, der har fat i både hardware-, software- og 'brainware'-delen af dansk erhvervsliv.

Vi er inkarnerede og entusiastiske forretningsfolk og eksperter inden for hver vores felter. Vi går op i forretningsprocesser og synes, at vores kunders forretning er spændende at arbejde med. Vi arbejder hellere end gerne med bundlinjer, komponentmodeller og IT-integration. Altid med det mål at skabe nye muligheder og økonomiske gevinster for din forretning. Men først og fremmest sætter vi pris på visioner - med kompetencerne og erfaringen til at føre dem ud i livet. Og vi er med dig hele vejen. Fra den første spæde strategi til fuldendt eksekvering og sikker drift.



IBM Global Business Services

– Transformation og partnerskab



1. Strategi

- Fra strategi til resultat
- Find og præciser de ting, som adskiller jer fra konkurrenterne



2. Specialisering

- Indsigt, gennemprøvede metoder og effektive værktøjer
- Større effektivitet og bedre præstationer i markedet
- Optimer virksomhedens samarbejde med leverandører og partnere
- Gør økonomifunktionen analytisk og strategisk stærk
- Giv og få det bedste



3. Proces

- Sådan kommer vi fra strategi til virkelighed



4. Infrastruktur

- Lad innovativ IT styrke forretningen
- Frigør kræfter og driv virksomheden fremad
- Lad din IT følge med forretningen
- Stærke partnere optimerer din virksomhed



5. Drift

- Effektiv håndtering af virksomhedens applikationer

*Få en dynamisk
forretningsløsning,
baseret på en
gennemtestet proces,
hvor alt fra strategi til
endelig drift hænger
sammen.*





Strategy & Change

Fra strategi til resultat

Den som tør tænke nyt skiller sig ud fra sine konkurrenter. Men ofte kræver det både mod og erfaring at gå nye veje, når forandringens vinde samtidig blæser fra alle verdenshjørner. Hos IBM Global Business Services finder du dyb forretningsforståelse kombineret med en indgående viden om den nyeste teknologi.

Det betyder, at du hos os får både værktøjerne og erfaringen til at hjælpe dig og din virksomhed sikkert igennem en forandring. Lige fra de første strategiske overvejelser til løsningen er færdig og vel implementeret, kan vi hjælpe dig med at opdage nye muligheder, redefinere forretningsstrategien og forfølge de seneste målsætninger. Vores strategiske og operationelle kompetencer spænder vidt og dækker flere områder:

Forretningsstrategi

Træk på vores konsulents erfaringer med vækststrategier, performancestrategier og strategisk rådgivning ved fusioner, opkøb eller salg af virksomheder. Vi har erfaringer fra de mange projekter, som vi har gennemført for kunder. Men også fra de fusioner og sammenlægninger, som vi selv har været igennem.

Operational strategi

Du kan få kompetent sparring vedrørende udvikling af driftsmodeller og strategier for at optimere virksomhedens arbejdsprocesser. Vi har solid praktisk erfaring med at rådgive inden for lean og six sigma samt inden for outsourcing, governance og shared services.

IT strategi

Vi hjælper dig naturligvis også med at transformere og indfri forretningsmål via optimal brug af teknologi. Vores rådgivning inden for IT strategi er med til at identificere dit potentiale for ekspansion gennem teknologisk innovation og strategisk brug af IT.

Nye strategiske tiltag må og skal forankres rigtigt for at generere de resultater, som var den oprindelige målsætning. Derfor kører vi et tæt samarbejde med dig, som sikrer, at nye forretningsmodeller bliver implementeret både hurtigt og sikkert. Vi rådgiver om og kan i praksis gennemføre redesign af organisationer, definere og implementere nye virksomhedskulturer, ligesom vi kan hjælpe med at styre nye projekter sikkert i havn.

Din guide til forandringer

Strategi handler om valg og evnen til at gennemføre forandringer. Med udgangspunkt i din virksomheds udfordringer hjælper vi med at identificere, hvordan du kan øge konkurrenceevnen og skabe værditilvækst. Et vigtigt indsatsområde er forandrings- og kommunikationsledelse, som er en af vores kompetenceområder inden for Strategy & Change. Vi kan bl.a. hjælpe med:

Forandringsledelse

Uddannelse og coaching af dine ledere, så de er klædt på til at arbejde med og gennemføre forandringer. Resultatet er en stærk og forandringsparat virksomhedskultur.

Implementering af forandringer

Målet er at hjælpe medarbejdere og organisationer med effektivt at håndtere skift eller ændringer i processer, arbejdsområder eller værktøjer, så forandringerne kan gennemføres uden negativ konsekvens for produktiviteten.

Organisationsudvikling

Udvikling og tilpasning af organisationen så alle enheder naturligt understøtter de nye forretningsmål og muliggør nytænkning.

Udvikling af en præstationskultur

En organisations kultur er helt afgørende for forretningens præstation. Vi kan hjælpe med at udvikle en præstationskultur, som er gearret til forretningens mål og udfordringer.

*"Det vigtige er ikke at være god til det hele
– men at være rigtig god til det vigtige."*



Component Business Modelling

Find og præciser de ting, som adskiller jer fra konkurrenterne

Hos IBM GBS har vi specialiseret os i at finde dit speciale og skabe vækst via innovation. En af de metoder, som vi bruger, og selv har udviklet på baggrund af mere end 1.000 gennemførte projekter for kunder over hele verden, er Component Business Modelling. Et særdeles effektivt værktøj, der samler hele din forretning i ét overskueligt og enkelt framework med det resultat, at alle afdelinger, processer og værdier fremstår samlet. Metoden viser også, hvor jeres virksomhed måske har huller i proceskæden.

CBM modellen er altså en effektiv metode til virksomheder, der vil differentiere sig fra konkurrenterne, fordi det hurtigt står klart, hvad skal de skal fokusere på at gøre bedre og hvor, der kan spares ressourcer.

Du får et unikt overblik over hele din virksomhed

Med CBM-metoden identificerer vi de forskellige byggeklodser eller enheder i din virksomhed. Hver enhed indbefatter en kompetence med tilhørende hænder,

Heat maps identify “hot” areas to exploit business value

		Business competencies					
		Customers	Products/ services	Channels	Logistics	Business administration	
Accountability level	Direct	Market strategy	Merchandise planning Channel planning	Channel strategy Store design	Network design	Corporate strategy Corporate planning	
		Customer service strategy	Assortment planning Space planning Promotion planning	Real estate strategy Internet design	Warehouse design	Financial planning	
		Marketing strategy	Product development Sourcing	Catalog/ Call Center design	Demand and flow planning	Corporate governance	
	Control	Campaign management	Product flow Planogramming Allocation Inventory mgt/DTB	Channel management Labor management Order management	Inbound routing Receipt scheduling	Business performance management Treasury and risk management	
			Service management	Demand forecasting Price management Content management Vendor management	Real estate construction and facilities management Loss prevention	Delivery scheduling Carrier management	Legal and regulatory compliance Inventory control Cash and banking
				Customer service Customer communications	Item management Product management PO management	Order management Inventory management	Warehouse management
		Marketing Advertising Public relations		Vendor management Replenishment Revenue clearance management	Merchandise management Price/sign management	Transportation management Fleet management Reverse logistics	Indirect procurement HR administration IT systems and operations

Kilde: IBM Business Consulting Services

proces og teknologi. Derved er hver enhed selvstændig og mere eller mindre værdiskabende.

Efter en grundig gennemgang og analyse af hver enhed sættes de alle ind i det samlede framework for din virksomhed. På den måde får du overblik over hele din virksomhed på ét stykke papir. Og det er dét stykke papir, der hjælper dig med at skære ind til benet og prioritere, hvilke enheder og kompetencer, der er mest værdiskabende, hvor du skal fokusere og med fordel kan frigive ressourcer.

... og overblik skaber handlekraft

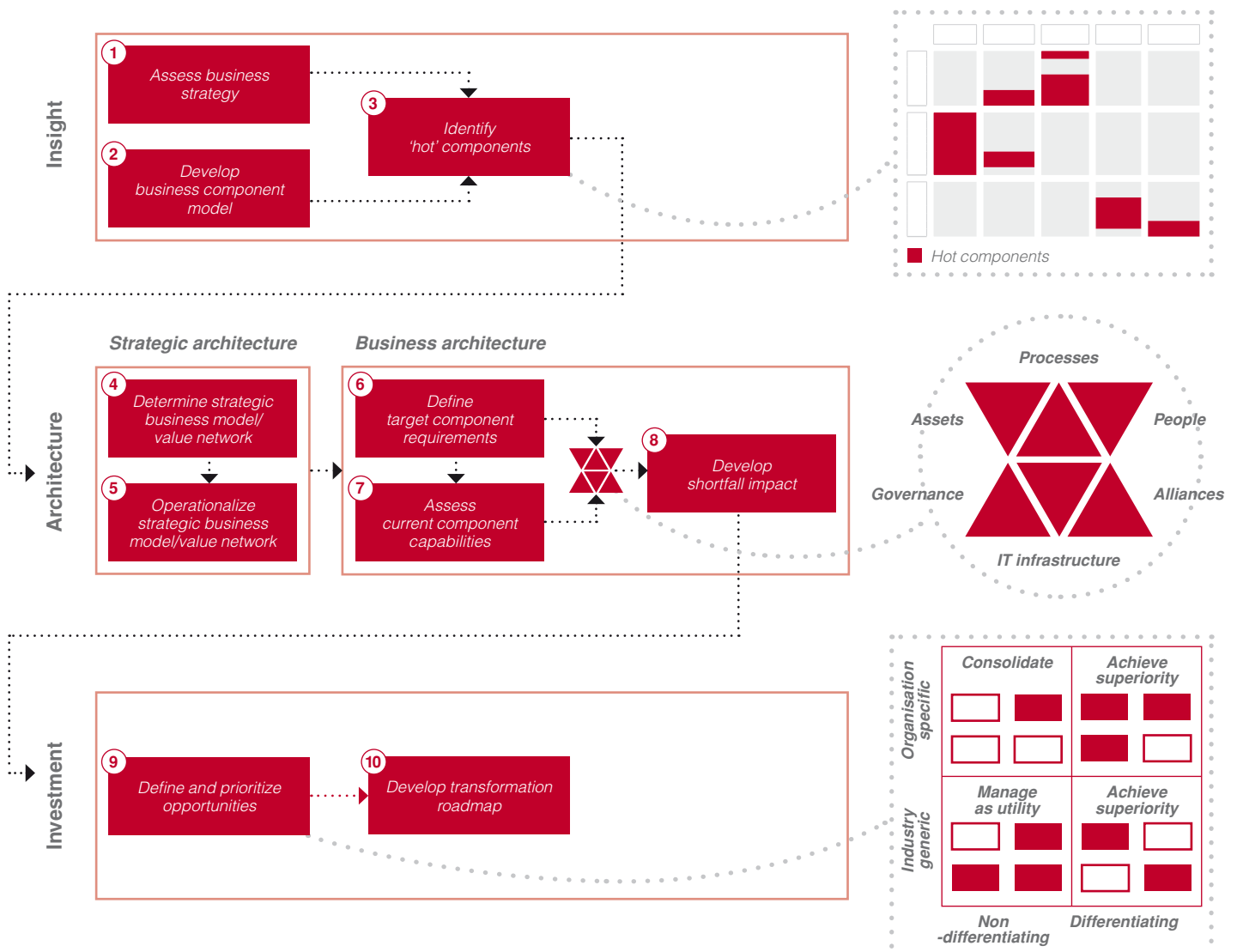
Når du har fået opsat din virksomhed i CBM-modellen, kan du hurtigt se, hvordan du kan justere de forskellige enheder

indbyrdes for at foretage små eller drastiske ændringer i virksomheden.

Du kan også se, hvilke enheder du med fordel kan fjerne eller outsource, så du frigør ressourcer til andre enheder, som har en værdiskabende rolle.

*Se mere om, hvordan
Component Business Modelling
kan hjælpe din virksomhed på
ibm.com/gbs/dk/cbm*

The 3 phases of CBM analysis: insight, architecture, investment



Kilde: IBM Business Consulting Services



Specialisering

Indsigt, gennemprøvede metoder og effektive værktøjer

Branchekendskab er alfa og omega hos IBM Global Business Services. Fordi vi, uden en indgående viden, ikke kan være den seriøse sparringspartner, som vi gerne vil være. Derfor vil du opleve, at mange af vores konsulenter er specialister. Det sikrer, at lokalkendskabet er i orden, samtidig med at vi kan trække på internationale kræfter, hvis der er brug for det. I Danmark har vi dedikerede konsulenter, med specialviden f.eks. inden for disse brancher:

- Finans & forsikring
- Offentlig sektor
- Fremstillingsvirksomhed
- Transportvirksomhed
- Detailhandel

Hos IBM GBS møder du ikke bare et indgående branchekendskab. Du får del i en lang række unikke metoder, processer og værktøjer, som er gennemtestede og har bevist deres værdi for vores kunder. Igen og igen.

I det følgende kan du læse om nogle af dem:

Customer Relationship Management (CRM)

Forbedrer din virksomheds effektivitet og præstationsevne inden for markedsføring, salg og kundeservice, borgerservice etc.

Supply Chain Management (SCM)

Kombinerer forretnings- og teknologisk ekspertise. Styrker relationen til virksomhedens partnere og accelererer 'time to market'.

Financial Management (FM)

Gør finansafdelingen i stand til at udnytte muligheder og identificere risici.

Human Capital Management (HCM)

Hjælper organisationen med at gøre medarbejderne til en væsentlig del af virksomhedens konkurrenceevne.





Customer Relationship Management (CRM)

Større effektivitet og bedre præstationer i markedet

Fra strategi til virkelighed

For IBM Global Business Services er CRM ikke bare et 'system' eller noget software. Det er en strategi. Et aktivt valg om at tage virksomhedens kunder alvorligt. Endda så alvorligt, at nye eller ændrede forretningsprocesser hurtigt kan blive en nødvendig realitet.

Og netop her kan konsulenterne fra IBM GBS hjælpe. Med integrerede strategier og

siden løsninger, som effektivt ændrer virksomhedens måde at servicere kunderne, skabe mersalg og en mere rentabel markedsføring og salgsindsats. Altid med det helt klare formål at øge kundetilfredsheden, skabe større loyalitet, mere salg og ikke mindst forbedret bundlinie.

Vi hjælper med kompetent strategisk rådgivning fra den første tanke til den endelige implementering.



Strategisk rådgivning

Salg
Service
Markedsstrategi
Kundelojalitet



Teknologisk rådgivning

CRM løsninger
- f.eks. SAP eller Siebel
Call Center løsninger
Business Intelligence løsninger
Implementering

En hollandsk finansiel virksomhed implementerede et nyt program for kundebehandling, som gør det nemmere for sælgerne at identificere nye salgsmuligheder og følge op. Kunderne er glade og virksomheden har oplevet et positivt ROI på programmet.

Barnes & Noble i Storbritanien effektiviserede ordrebehandlingen med 400 % og øgede konverteringsgraden for salg pr. emne med 25 %.

Se mere om, hvordan en effektiv CRM løsning kan hjælpe din virksomhed på ibm.com/gbs/dk/crm



Supply Chain Management (SCM)

Optimer virksomhedens samarbejde med leverandører og partnere

De bedste forsyningskæder er gode for både kunderne, leverandørerne og forretningspartnere. Og dermed for din virksomhed. Vores Supply Chain Management-konsulenter kan hjælpe dig med at identificere de områder, hvor kæden er svagest – og derefter gøre noget ved det.

Via innovativ tænkning og den seneste teknologi kan vi finde nye måder at optimere eksisterende processer, så resultatet bliver en stærkere, smidigere og mere integreret forsyningskæde.

Skal kæden være stærkere end det svageste led?

- **Strategi** – vi identificerer de områder, hvor du med fordel kan styrke og effektivisere forsyningskæden
- **Planlægning og overblik** – vi hjælper med at gennemskue udbud og efterspørgsel på tværs af forsyningskæden
- **Integration og implementering** – vi kan integrere din forsyningskæde med eksisterende eller nye Enterprise Resource Planning (ERP) løsninger
- **Logistik** – vi samarbejder med dig om ny teknologi, som kan optimere f.eks. lagerstyring og transport på tværs af enheder i forsyningskæden

- **Indkøb** – vi kan hjælpe indkøberne med værktøjer, som gør dem i stand til at opnå bedre priser, større effektivitet, øget kontrol med budgetterne og forbedret service – både internt og eksternt
- **Produktion** – vi kan hjælpe med at implementere LEAN i produktionen. Du oplever minimeret spil, optimeret kapacitet, simple forretningsgange og en reduceret gennemløbstid på produkterne

En global elektronik producent har reduceret deres planlægnings- og produktionscyklus fra måneder til uger, ved hjælp af SCM.

IBM GBS har hjulpet DONG med at reducere lagerbeholdningen med 18 % samtidig med at produkttilgængelighed og kundeservice er forbedret.

Se mere om, hvordan en gennemført SCM løsning kan hjælpe din virksomhed på ibm.com/gbs/dk/scm

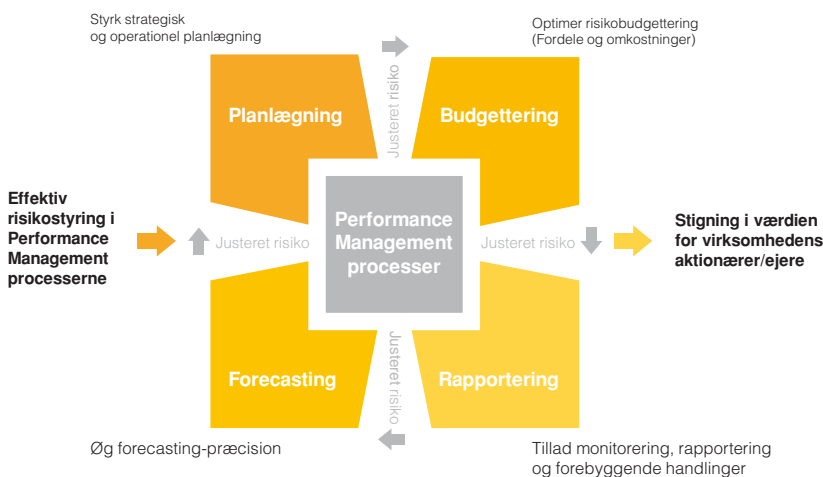
Financial Management (FM)

Gør økonomifunktionen analytisk og strategisk stærk

Økonomidirektørens ansvarsområde har udviklet sig voldsomt gennem det seneste årti. Nu skal han ikke bare have det store overblik kombineret med en sans for detaljen. Han skal også være en analytisk og strategisk sparringspartner for resten af virksomhedens ledelse. Og han skal på lang afstand kunne finde og genkende risici, samt afgøre, om de får positive eller negative konsekvenser for virksomheden.

Det gælder med andre ord om at være nær- og langsynet på samme tid. Den opgave kan konsulenterne fra IBM GBS Financial Management afdeling hjælpe med. Vi kombinerer en dybtgående finansiell viden med de nyeste teknologiske værktøjer. Resultatet er, at økonomifunktionen kan være med til at drive de gennemgribende virksomhedsforandringer, som tilfører aktionærerne en øget værdi.

Modellen viser IBM GBS Financial Managements holistiske syn på effektiv risikohåndtering.



Kilde: IBM Institute for Business Value.

Sammen med IBM Global Business Services:

- har en af Nordens største olieproducenter forbedret cashflow med 20 millioner dollars om året
- en stor international shippingvirksomhed forbedret cashflowet med 5 millioner dollars om året

Effektiv håndtering af risiko

Gennem årene har vi set, hvordan man ved at identificere risici tidligt og effektivt kan ændre afgørende på en virksomheds skæbne. Vi har også set, hvor de typiske faldgruber er, når det gælder risikovurdering.

Integreret økonomifunktion

Økonomifunktionen er en naturlig del af at operationalisere virksomhedens strategi. Derfor er det vigtigt også at fokusere på og sikre hele grundlaget for en effektiv styring. Ud over Performance Management kan vi hjælpe med den operationelle understøttelse af virksomhedens strategi. Både compliance, risikostyring, procesoptimering samt optimering af procesunderstøttende IT-systemer.

Se mere om, hvordan vi kan forbedre økonomifunktionen i din virksomhed på ibm.com/gbs/dk/fm



Human Capital Management (HCM)

Giv og få det bedste

Medarbejderne er din virksomheds vigtigste ressource. De personer, som sidder med en unik viden og værdifuld information, er ligefrem vigtigere end den teknik, som de har til rådighed.

IBM GBS' Human Capital konsulenter kan rådgive om innovative strategier, som hjælper personaleansvarlige med at samle og styrke medarbejdere, viden og teknikken der støtter. Vi kan hjælpe dig med at udvikle alle aspekter af personaleafdelingens arbejde og dermed forbedre resultaterne.

Vores erfaring med Human Capital er både bred og dyb. Og vi deler gerne ud af vores erfaringer inden for f.eks. globalisering, outsourcing, virtuelle teams, effektiv medarbejderudvikling, målopfyldelse for både medarbejdere og HR funktionen, teknologiske løsninger og meget mere.

Workforce Transformation (Målrettede medarbejdere)

Giv medarbejderne de bedste forudsætninger for at arbejde aktivt for virksomhedens erklærede mål og strategier. Vi kan hjælpe dig med at sikre, at du har de rigtige medarbejdere, med de rigtige kompetencer, på de rigtige pladser, på det rigtige tidspunkt.

Learning Transformation (Innovativ læring)

IBM GBS' løsninger til innovativ læring er designet til at motivere, udvikle og stimulere medarbejderne til at præstere de bedst mulige resultater.

Vi kan rådgive dig om strategier, processer, indhold, teknologi, infrastruktur, outsourcing, implementering og gennemførelse af uddannelsesforløb, inkl. e-læring.

"Virksomheder som vil vokse, skal udvikle sig. Det kræver de rigtige medarbejdere med de rigtige kompetencer, i de rigtige jobs på det rigtige tidspunkt som kan drive udviklingen."

HR Strategy & Transformation (Strategisk HR)

Virksomhedens HR funktion skal være andet og mere end en effektiv administrativ enhed. IBM GBS har viden og værktøjer, som transformerer HR funktionen til en aktiv del af virksomhedens udvikling, mål- og strategiopfyldelse.

Se mere om, hvordan du kan øge virksomhedens Human Capital på ibm.com/gbs/dk/hcm



Proces

Sådan kommer vi fra strategi til virkelighed

Hos IBM Global Business Services er det ikke et projekts størrelse, som afgør, hvor seriøst vi tager opgaven. Vi ønsker at løse alle typer problemstillinger. Og alle opgaver skal løses på den bedste måde. Det står slet ikke til diskussion.

Meget kort fortalt er vi et af de få konsulenthuse, som kan bistå dig fra den indledende strategi til drift og eventuel hosting.

Vi kan hjælpe med at

- Rådgive
- Designe
- Bygge
- Drifte

Du kan vælge at bruge os som sparringspartner på enkelte områder – eller som medspiller gennem en komplet proces. Valget er dit, men du skal vide at IBM GBS kan og meget gerne vil, være med dig hele vejen fra strategi til virkelighed.

Wimbledon forvandles hvert år fra at være en lille privat tennisklub til at være hele verdens tennisfans foretrukne mødested.

I to forrygende uger byder den lille klub velkommen til omkring 8.6 millioner on-line besøgende og godt en halv million tilskuere på banerne. Det kræver en godt gennemtænkt infrastruktur, som kan skaleres op og ned som det passer.

“IBM Global Business Services has helped the Club to look at itself in a new light, transforming the way it operates and enabling it to deliver improvements year on year.”

Ian Ritchie

Chief Executive at The All England Lawn Tennis and Croquet Club

Erfaring og kendskab

Uanset om du arbejder i den finansielle sektor, en produktionsvirksomhed eller i den offentlige sektor, kan du være sikker på, at IBM GBS stiller op med erfarne konsulenter, som har et mere end almindeligt kendskab til netop din branche.

Ud over de lokale ressourcer er vi en globalt integreret virksomhed, og vi udveksler selvfølgelig viden og kompetencer med vores kolleger verden over.

Vi har også kontakt med IBM GBS' udviklings- og forskningscentre og trækker derfor på andres erfaringer med både igangværende og afsluttede projekter i hele verden.

En kontaktperson sikrer fokus

Selv om vi kan trække på ressourcer fra både ind- og udland, så har din virksomhed altid én kontaktperson, som har det overordnede ansvar for projektets kvalitet.

Den person har ansvaret for at trække specialister ind, når det er nødvendigt, holde dig ajour med projektets udvikling og sørge for, at løsningen i alle detaljer lever op til de krav, som I sammen specificerer ved projektets start.

Klar til forandring

Nogle gange vokser et tilsyneladende lille og ligetil projekt sig større og mere udfordrende end først antaget. Det kan være, at en analyse viser, at den rigtige løsning ikke er den, som alle havde forventet. Eller at ting i markedet, efterspørgslen eller forsyningskæden stiller krav eller åbner nye muligheder, som det er værd at gribe.

I det tilfælde er IBM GBS altid den rigtige partner. Vi kan skrue op – eller ned – for løsningerne og deres omfang, så de matcher det, som der er behov for. Og fordi IBM GBS er landets største konsulenthus, med adgang til kompetencer og kapacitet over hele verden, behøver du ikke være bange for pludselig at stå i en situation, hvor der ikke er ressourcer til at løse netop din opgave.

Til gengæld kan du være sikker på, at vi følger processen fra start til slut og hele tiden har fokus på projekternes økonomi, kvalitet, milepæle og ikke mindst målsætning.

*Se mere om, hvordan
IBM Global Business Services
kan blive din virksomheds
værdifulde transformations-
partner på
ibm.com/gbs/dk/process*





Infrastruktur

Lad innovativ IT styrke forretningen

Visioner og strategier er vigtige. Men når de skal føres effektivt ud i livet, begynder teknologien, virksomhedens IT arkitektur, at spille en afgørende rolle.

Mange visionære ledere har desværre oplevet, at IT systemerne stod i vejen for en dynamisk strategi og aggressiv målsætning – endog belastede bundlinien betydeligt.

Men sådan behøver det ikke at være. Vi kan hjælpe dig med at definere mål, skabe udvikling og sørge for en effektiv forandring. Målet er en IT arkitektur, der styrker forretningen på alle punkter og kan følge med den udvikling, som uvægerligt sker.



Application Innovation Services (AIS)

Frigør kræfter og driv virksomheden fremad

Uden et integreret IT miljø kan ingen virksomhed blive virkelig konkurrencedygtig på et konkurrencepræget marked. Sammen med os bliver din virksomhed rustet til at håndtere forandringer, så du får de bedste forudsætninger for at udvikle nye markeder – hurtigt og med lave omkostninger.

Vores konsulenter kombinerer viden fra forskellige brancher og virksomheder med tekniske kompetencer, som sikrer en succesfuld implementering. Vi gennemgår din IT arkitektur og hjælper dig med at frigøre kræfter hos medarbejderne, justere processerne og optimere teknologien. Det styrker både interne og eksterne relationer og driver virksomheden fremad. Eller sagt på en anden måde: Du får en IT arkitektur, der understøtter forretningen og jeres strategi.

IBM GBS har sammen med DONG udviklet en af verdens mest avancerede og visionære løsninger, som vi kalder 'Intelligent Energi'. Et intelligent el distributions net, som takket være stor gennemsigtighed betyder, at DONG har optimeret deres anlægsinvesteringer signifikant. Og kan reagere hurtigere på nedbrud og yde en bedre kundeservice.

IBM GBS hjalp byen Stockholm med at implementere et intelligent og skalerbart system til opkrævning af 'bompenge', som skal reducere trafik og forurening i City.

Læs mere om
Application Innovation Services
på ibm.com/gbs/dk/ais

Service Orienteret Arkitektur (SOA)

Lad din IT følge med forretningen

Din IT skal helt ind i kernen være designet til din forretning. Det kræver, at opbygningen og samspillet mellem systemer og applikationer er optimalt. Hele tiden og uanset, hvad der sker. SOA er en måde at opbygge sin IT-arkitektur på i et økonomisk og åbent design, som gør, at de forskellige applikationer kan arbejde sammen på tværs af afdelinger og processer.

I praksis fungerer en serviceorienteret arkitektur som en 'lim' imellem mange forskellige IT systemer. Data kommunikation mellem forskellige platforme og datamodeller bliver sikret via såkaldte services, som udveksler de korrekte data til rette tid. Det kan for eksempel være data mellem et lagerstyringssystem og en e-handelsplatform, som er livsvigtig for en handelsvirksomhed.

Dermed sikrer SOA, at du får en integreret og ultra fleksibel bruger- og kundevenlig IT platform. En IT platform som baner vejen for en smidig og optimal forretning til gavn for medarbejdere, kunder og ikke mindst bundlinje.

Start småt og bliv til noget stort

SOA kan umiddelbart lyde stort og omfattende, men det behøver det slet ikke at være. Du kan sagtens vælge at starte småt.

For SOA spredt sig som ringe i vandet. Den positive effekt, som SOA vil have på ét område breder sig hurtigt til alle relaterede processer.

Hos IBM GBS arbejder vi bl.a. med en SOA Investment Framework analyse, som viser, at gevinsterne ved SOA lynhurtigt overhaler investeringsomkostningerne.

IBM arbejder med Lægemiddelstyrelsen i Danmark, hvor SOA integration vil lette administrationen bag godkendelse af ny medicin betydeligt og dermed bringe medicinen markant hurtigere ud til syge danskere.



Læs mere om, hvordan SOA gør din virksomhed mere fleksibel på ibm.com/gbs/dk/soa

SAP®

Stærke partnere optimerer din virksomhed

Partnerskaberne er en vigtig del af de integrerede total-løsninger. Derfor samarbejder vi med flere af verdens førende applikationsproducenter, blandt andet SAP.

SAP kan gennem en omfattende række forretningsprogrammer og -løsninger styrke alle aspekter af din virksomhed. Du kan identificere områder, hvor virksomheden er ineffektiv, og forvandle dem til konkurrencemæssige fordele. Du kan forbedre evnen til at reagere på ændringer og identificere nye muligheder samt optimere din drift og

ressourcer bl.a. ved at udbrede de bedste tiltag til hele din værdikæde.

IBM GBS er den største SAP partner på verdensplan, hvilket giver dig adgang til unikke Best Practise ERP løsninger og adgang til en stor base af erfaringer indenfor SAP-løsninger. Desuden er vi det største SAP konsulenthus i landet.

Læs mere om SAP på ibm.com/gbs/dk/sap



Drift - Application Management Services (AMS)

Effektiv håndtering af virksomhedens applikationer



Fokuser på det, som gør din virksomhed unik

Lad IBM Global Business Services erfarne konsulenter hjælpe dig med at håndtere og drive virksomhedens applikationer, få et bedre overblik og beslutningsgrundlag – og større lønsomhed.

Erfaringerne viser, at vi ligefrem kan hjælpe dig med at øge din konkurrenceevne ved at transformere din portefølje, så den dels understøtter forretningen og dels bliver

enklere og hurtigere at håndtere i dagligdagen. Resultatet er, at din forretnings evne til at forandre sig øges markant.

Vi kan hjælpe med alt fra behovsanalyse og design af din optimale applikationsportefølje til udvikling og vedligeholdelse af porteføljen. Vi tilbyder markedets mest integrerede løsning til applikationshåndtering, som er støttet af IBM GBS' globale ressourcer, tekniske innovation og forskning.

IBM Global Business Services hjalp en nordisk bank med at udvikle og opdatere deres webbank med henblik på at give kunderne uhindret adgang til webbanken fra en lang række forskellige platforme og enheder.



Globalt netværk med muligheder

Hvis du vælger at outsource din IT til os, får du flere fordele via vores globale netværk. Lokalt får du den dybe spidskompetence og kompetente sparring. Men takket være IBM GBS' globale ressource netværk kan vi trække på eksperter over hele verden og for eksempel vælge at outsource udvikling af applikationer til f.eks. Indien. Det giver en positiv effekt på IT budgettet, samtidigt med at du vil opleve en større fleksibilitet.

*Læs mere om, hvorfor
outsourcing kan være det
rigtige for din virksomhed på
ibm.com/gbs/dk/ams*



Hvordan ser din forretning ud? Udlever I strategien? Når I de erklærede mål?

Der er mange spørgsmål, men hovedsagen er, at vi får talt sammen. Om din forretning. Om dine visioner. Om dine mål. Og på baggrund af den samtale, kan vi identificere de muligheder, som kan styrke din virksomhed.

Du bestemmer selvfølgelig selv, hvor meget eller hvor lidt du vil involvere os i transformationen af din virksomhed. Og måske har du brug for mere dokumentation? Måske vil du gerne se, hvordan andre virksomheder har fået succes ved at samarbejde med IBM GBS? Måske vil du gerne bare møde nogle

af vores konsulenter for en uforpligtende snak om mulighederne – de nye ideer, de nye veje og de nye udfordringer?

I alle tilfælde er du velkommen til at kontakte os!

*Du kan også se eller
bestille mere information på
ibm.com/gbs/dk*



IBM Global Business Services.

Global – du får adgang til konkrete erfaringer hos eksperter fra hele verden

Business – vi har fokus på din og dine kunders forretning

Services – sparring og implementering af alt fra den visionær forretningsstrategi til innovativ IT

ibm.com/gbs/dk

