

# DIE IT-ORGANISATION DER ZUKUNFT

---

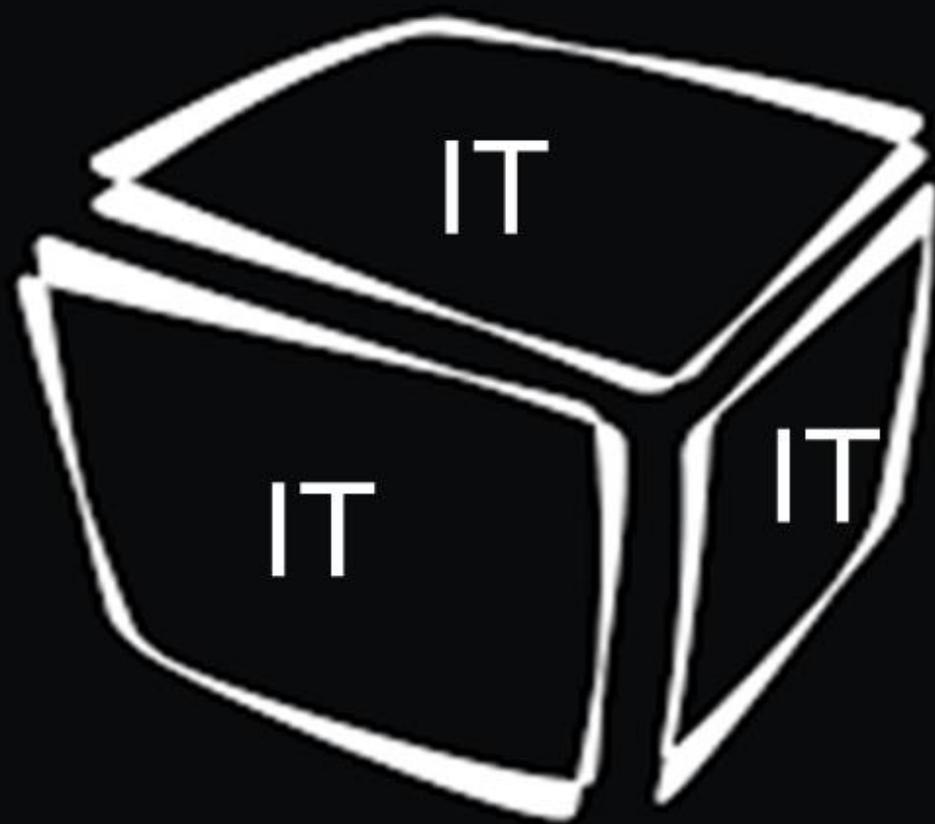
SERVICEDIENSTLEISTER UND  
TECHNOLOGIEARCHITEKT. IMPULSE AUS DER PRAXIS.

JÜRGEN KEGEL, ALLFOYE MANAGEMENTBERATUNG.

**EDV**



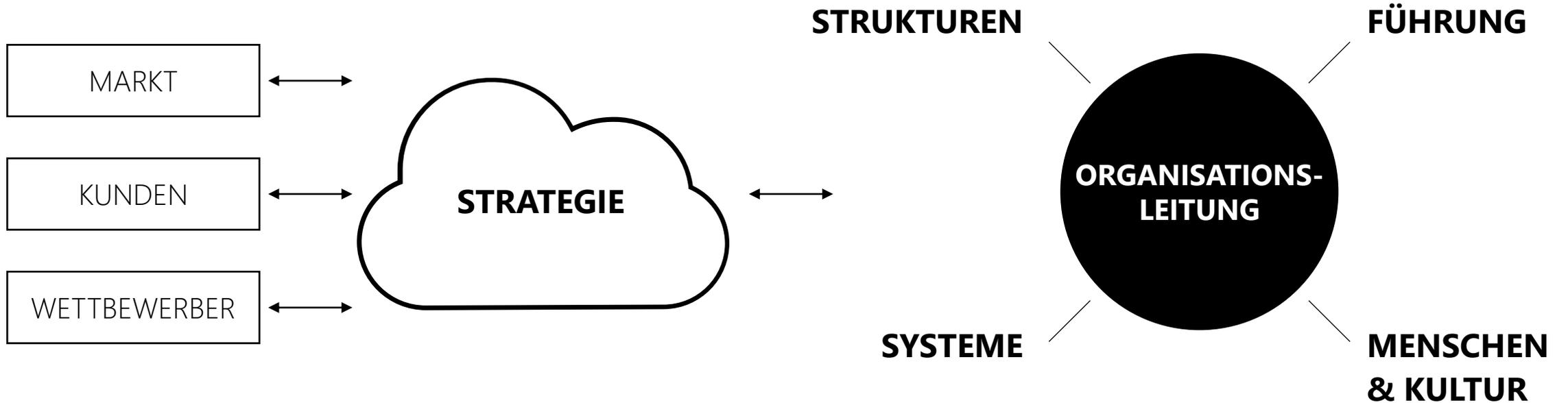
15



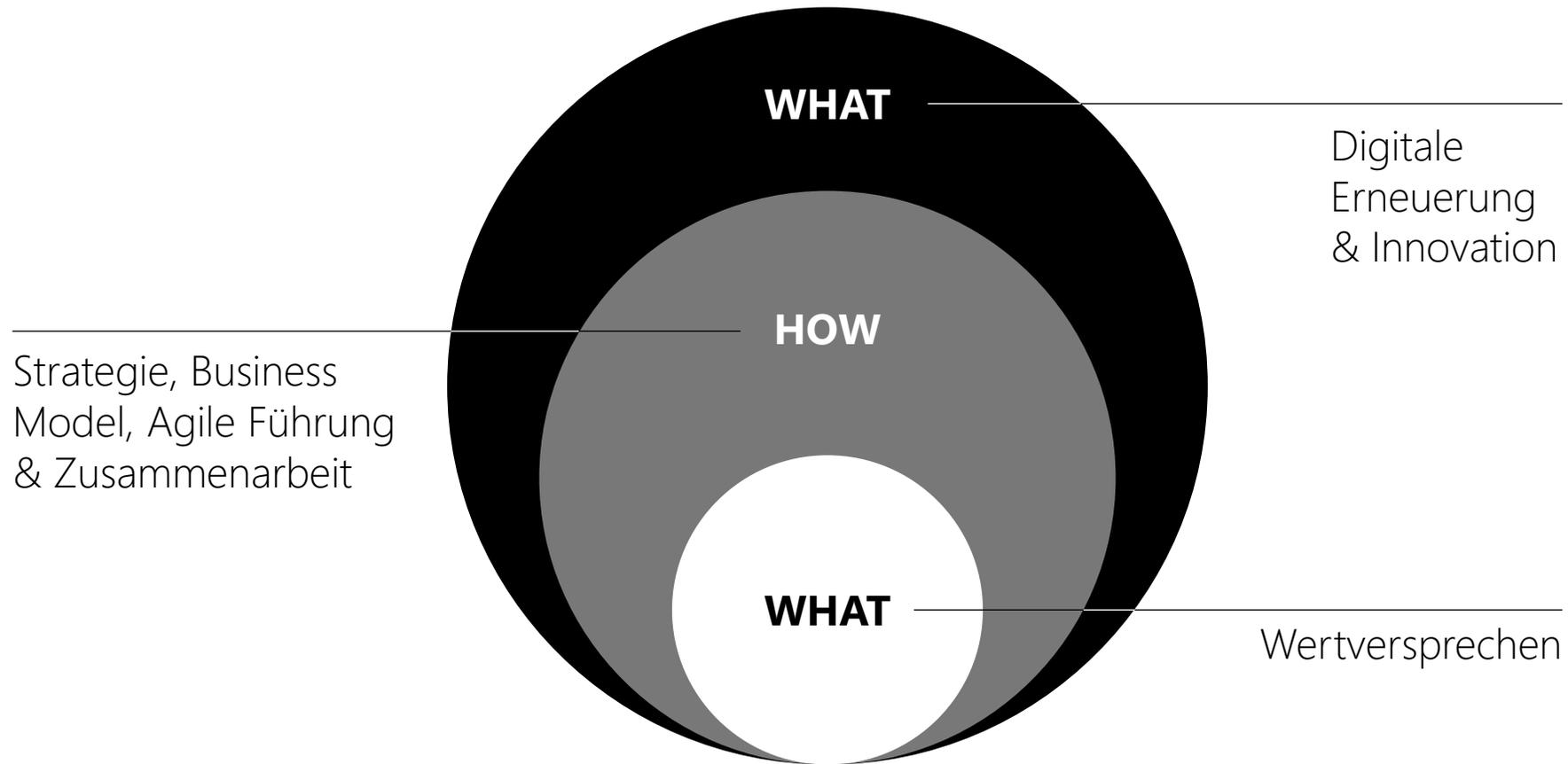
**BLACKBOX**



# DER AUSGANGSPUNKT: DIE STRATEGIE



# DIE GRETCHENFRAGE: WHY?



# WIR GEHEN IN DEN SCHUHEN UNSERER KUNDEN



# DAS WERTE-VERSPRECHEN DER IT.

|   |  |   |   |  |
|---|--|---|---|--|
| <p><b>04 KEY PARTNER</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Welcher Partner liefert uns Ressourcen?</li> </ul>  | <p><b>03 KEY ACTIVITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Was tun wir, um einen Werte für die Kunden/ Unternehmen zu schaffen?</li> </ul> | <p><b>01 VALUE PROPOSITION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Der Nutzen</li> <li>– Was bieten wir an Wert für den Kunden?</li> </ul> | <p><b>05 KUNDENBEZIEHUNG(EN)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Welche Art von Kundenbeziehungen erwarten unsere verschiedenen Kunden?</li> </ul> <p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Persönlichen Support</li> <li>– Automatisierte DL</li> </ul> | <p><b>07 KUNDENSEGMENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Wem bieten wir einen Nutzen an?</li> <li>– Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</li> </ul> |
| <p><b>02 KEY RESSOURCES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Personelle Ressourcen</li> <li>– Technische Ressourcen</li> </ul>  |  |   | <p><b>06 KANÄLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Über welche Kanäle wollen unsere Kunden erreicht werden?</li> <li>– Wie erreichen wir sie heute?</li> <li>– Wie schaffen wir Aufmerksamkeit?</li> </ul>  |  |
| <p><b>08 KOSTENSTRUKTUR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Anzahl der Mitarbeiter</li> <li>– Welches sind unsere wichtigsten Kosten?</li> <li>– Welche Ressource ist besonders kostenintensiv?</li> <li>– Welche Aktivität ist besonders kostenintensiv?</li> </ul> |  |   | <p><b>09 EINNAHMEQUELLEN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Bleibt offen</li> </ul>   |  |

# DIE UMSETZUNG DES WERTE-VERSPRECHENS

## 4 BAUSTEINE



### **STRUKTUR**

Aufbauorganisation entwickeln  
Führungsgremien installieren



### **SYSTEME**

Definition der kritischen  
Prozesse  
Steuerung & Controlling



### **FÜHRUNG**

Erwartungshaltung  
Aufgaben/Kompetenz/  
Verantwortung



### **MENSCHEN**

Qualifikation  
Kultur

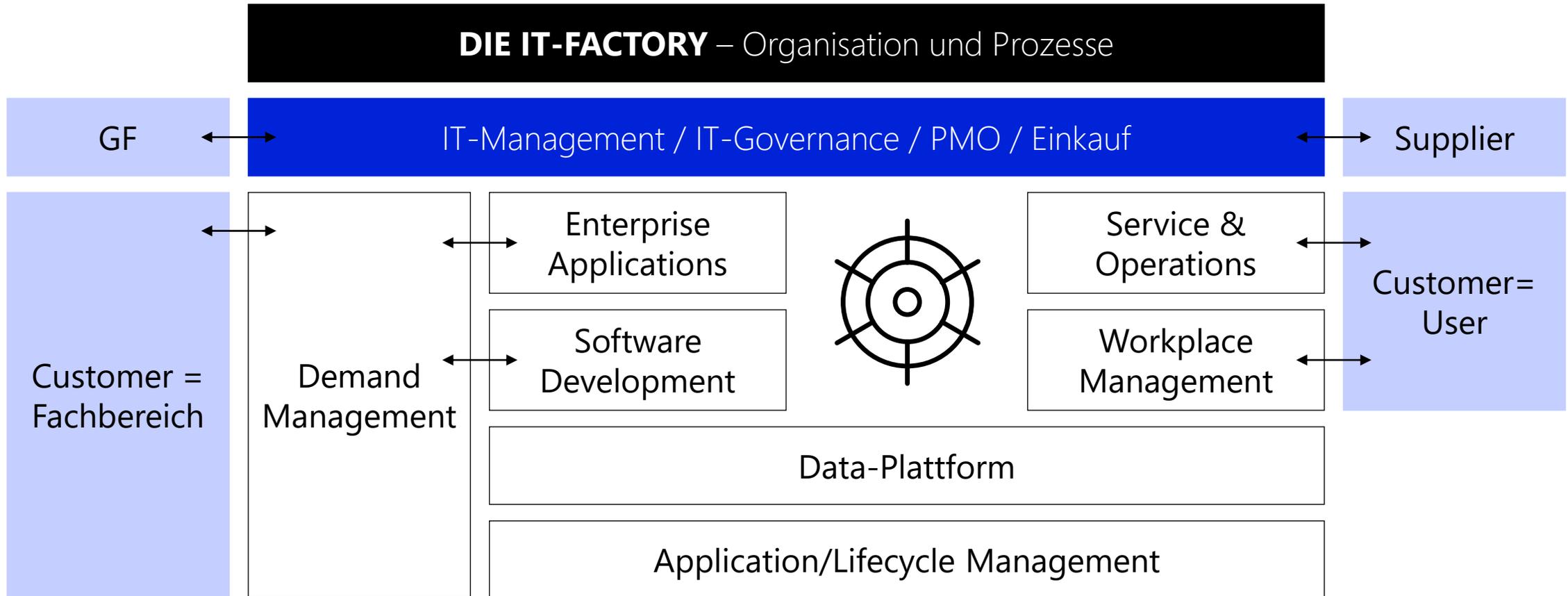
# DIE UMSETZUNG DES WERTE-VERSPRECHENS DIE 4 BAUSTEINE IM ZUSAMMENSPIEL



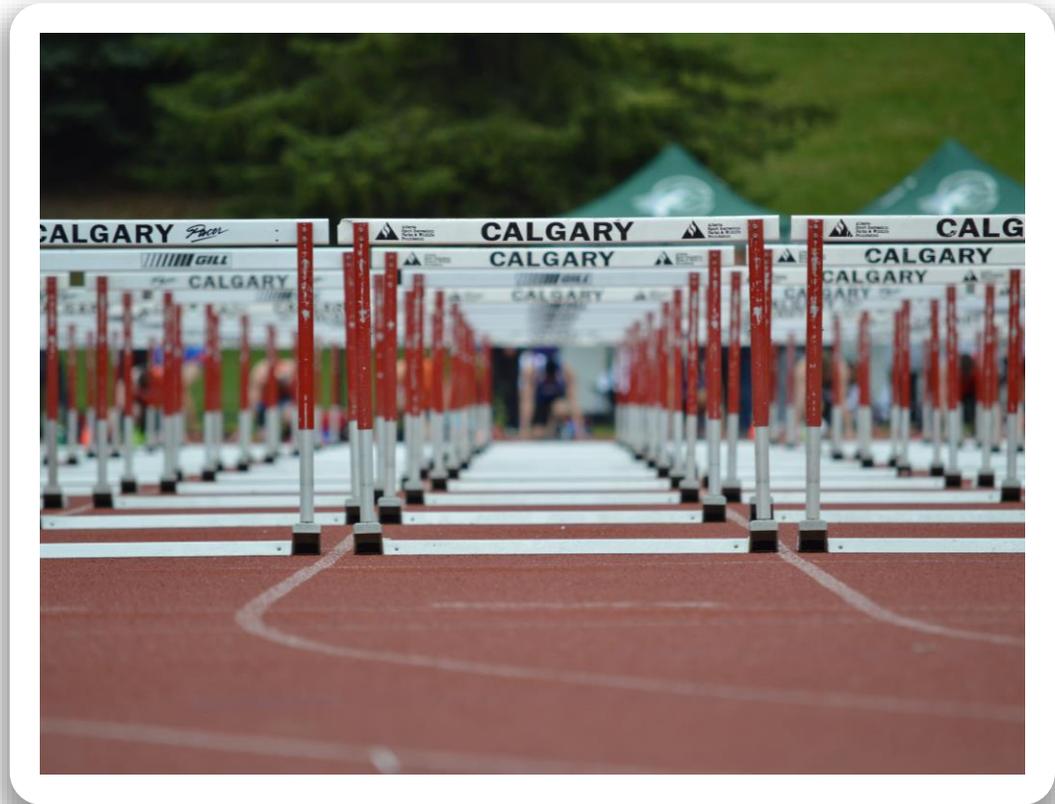
# DIE IT-FACTORY



# DIE IT-FACTORY



# ERFOLGS-ELEMENTE



**DEN KUNDENBLICK  
GEWINNEN UND AUSBAUEN**

**STRATEGISCHES &  
OPERATIVES HANDELN**

**VERÄNDERUNG IST EIN  
PROZESS, KEIN PROJEKT**



# KONTAKT

## **JÜRGEN KEGEL**

EXECUTIVE DIRECTOR

---

Allfoye Managementberatung GmbH

Graf-Adolf-Platz 1-2

40213 Düsseldorf

# DISCLAIMER



Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.