

DAS EVALUIERUNGSVERFAHREN BVA (BUSINESS VALUE ASSESSMENT) FÜR PORTALE

Portale sorgen für einen sicheren, kontinuierlichen Informationsfluss im Unternehmen und für eine erfolgreiche Kommunikation zwischen Ihren Mitarbeitern, Partnern, Zulieferern und Kunden. In der modernen Wirtschaftswelt, in der es auf flexible Reaktionen und schnelle Entscheidungen ankommt, ergibt sich daraus ein erheblicher Wettbewerbsvorteil. Mit der BVA-Methodik bietet CENIT nun ein erprobtes Bewertungsverfahren zur Portaleinführung an.

► BUSINESS PORTALE

Business Portale sorgen dafür, dass:

- Kunden, Zulieferer und Mitarbeiter schneller auf benötigte Informationen zugreifen können
- das Unternehmen flexibler auf Kundenwünsche, Marktchancen oder externe Herausforderungen reagieren kann und wieder Freiraum für die Konzentration auf seine Kernkompetenzen gewinnt
- Geschäftsprozesse durchgängig im gesamten Unternehmen integriert und für die Außenkommunikation gebündelt werden

Mit einem Portal schaffen Sie ein Arbeitsumfeld für Ihre Kunden, Partner und Mitarbeiter, in dem sie das Unternehmen als integriertes Ganzes sehen und verwalten können. Wir helfen Ihnen, solch ein angepasstes, integriertes Arbeitsumfeld bereitzustellen, das den Zugriff auf Informationen, Personen und Prozesse vereinfacht und beschleunigt.

► BVA: DAS STANDARDISIERTE BEWERTUNGSVERFAHREN ZUR UNTERSTÜTZUNG IHRER PORTAL-STRATEGIE

Die Durchführung eines „Business Value Assessment für Portal und Workplaces“ (BVA) dient als Leitfaden für die Definition der Portalstrategie Ihres Unternehmens und wird vom CENIT-Beraterteam erfolgreich eingesetzt.

Unabhängig davon, wo Sie sich innerhalb des Portal-Zyklus befinden, kann Sie das Business Value Assessment darin unterstützen, Erfolgskriterien zu identifizieren und eine vorläufige Kosten-Nutzen-Analyse zu erstellen.

Das BVA ist schnell, passt in Ihr Budget und stellt den ersten Schritt bei der Schaffung einer Portallösung für Ihre Organisation dar.

► DAS BVA IM DETAIL

Das BVA wird von unseren CENIT-Beratern aus der Perspektive des Endbenutzers geplant und ausgeführt. Die Bewertungsmethodik bemisst, inwieweit das Business Portal Ihre Unternehmensziele unterstützt. Außerdem prüft sie, ob sich ein Mehrwert durch den Austausch eines vorhandenen Portals oder durch das Hinzufügen zusätzlicher Funktionen zu einem vorhandenen Portal ergeben.

Das BVA beruht auf einer modularen Drei-Phasen-Methode. Modular bedeutet, dass die einzelnen Einheiten auf Ihre unternehmensspezifische Situation angepasst werden können.

Mit Hilfe von Befragungen, Workshops, E-Meetings und einer abschließenden Präsentation möchten wir für Sie folgendes Ergebnis erarbeiten:

- Bereitstellen der Informationen, die Sie benötigen, um die richtige Investitionsentscheidung hinsichtlich eines Business Portals für Ihr Unternehmen zu treffen
- Ausrichten von Sparten- und IT-Management im Hinblick auf eine gemeinsame Vision für ein Business-Portal und die dazugehörigen Umsetzungsinitiativen
- Bereitstellen einer Kosten-Nutzen-Übersichtsanalyse, die den Mehrwert einer Portal-Lösung unter finanziellen Aspekten beschreibt
- Zusammenstellen der Informationen, die Sie benötigen, um den Start einer Portal-Initiative in Ihrem Unternehmen zu begründen

► MODUL 1: ERMITTLUNG DES GESCHÄFTLICHEN MEHRWERTES

In enger Zusammenarbeit mit Ihren Sparten-Managern ermitteln unsere Berater, wie Sie eine Portal-Lösung am



gewinnbringendsten einsetzen können. Mögliche Nutzenargumente und Risiken werden in Workshops und Befragungen herausgearbeitet. Der Fokus liegt dabei wohlgerne auf messbaren Größen, sodass Sie zu einer klaren Entscheidung gelangen können. Das Ergebnis dieser Eruiierung nutzen unsere Berater zudem, um die Mitarbeiter in Ihrer Organisation zu unterstützen, die von einer Portalinvestition betroffen sind. Durch eine übersichtliche Präsentation der herausgearbeiteten Vorteile und Risiken nämlich werden Akzeptanz und Einigkeit bei weiteren Schritten erhöht.

► MODUL 2 – MEHRWERT-DEMONSTRATION

Wenn der geschäftliche Nutzen einer Portaleinführung grundsätzlich feststeht, entwickeln wir mit Ihnen ein Arbeitsmodell, welches den Einsatz der Portal-Lösung samt seiner konkreten Vorteile im Arbeitssalltag illustriert. Dieses Alltagsszenario können Sie verwenden, um einen größeren Personenkreis in Ihrem Unternehmen auf einfache Weise mit dem vorgeschlagenen Portal und seinen Funktionen in der Praxis vertraut zu machen. Die Ergebnisse dieses Moduls werden außerdem für die ROI-Analyse und als Hilfe bei der Implementierung verwendet.

► MODUL 3 – BEWERTUNG DES GESCHÄFTLICHEN NUTZENS (ROI)

Mit Hilfe eines Tools zur Datenanalyse und -modellierung werden die potenziellen Kosten identifiziert, welche für Mitarbeiter und IT-Infrastruktur bei der Implementierung entstehen. Das Tool nutzt die statistischen Daten von IDC und Kundendaten aus anderen Portal-Software-Projekten. In der letzten Phase des Bewertungsprozesses fassen unsere Berater die erarbeiteten Ergebnisse zusammen und sprechen Empfehlungen aus, die Ihnen helfen, die nächsten Schritte Ihrer Business-Portal-Initiative zu definieren. Außerdem erhalten Sie von uns einen schriftlichen Bericht zur Kosten-Nutzen-Analyse inklusive ROI.

► PROFITIEREN SIE VON DER ERFAHRUNG DES CENIT-BERATERTEAMS

Unser Beraterteam kann auf lange Erfahrung in der Implementierung von Portallösungen zurückgreifen. CENIT hat sich auch mit der Entwicklung kundenspezifischer Portale einen Namen gemacht: von dieser Flexibilität in der Ausgestaltung einer auf Ihre Organisation zugeschnittenen Lösung profitieren Sie.

Mit dem BVA helfen wir Ihnen, zu einer realistischen Einschätzung einer Portal-Initiative zu gelangen und diese Initiative sachlich fundiert in Ihrem Unternehmen zu präsentieren. Die praktische Unterstützung führt zu schnelleren Entscheidung und einem hohen Maß an Entscheidungssicherheit.

Sprechen Sie mit uns – wir beraten Sie gern!

► KONTAKT

CENIT

Frau Nesli Tez
Senior Consultant Portale
Tel.: 0711/78253395
E-Mail: n.tez@cenit.de
Web: www.cenit.de/portale

