

# E-Business-Strategie für Unternehmen

## Intelligent planen – wirtschaftlich handeln



” *Um konkurrenzfähig zu bleiben und in den sich ständig ändernden globalen Märkten bestehen zu können, müssen Sie der Partner sein, mit dem man am schnellsten, einfachsten und zuverlässigsten ins Geschäft kommt.*

*Dr. Jochen Wiechen, CEO,  
Intershop Communications AG*

Viele Unternehmer verfallen in Sachen Digitalisierung schnell in blinden Aktionismus. Natürlich darf man den Anschluss nicht verpassen. Neue Technologien verändern das Kundenverhalten, den Markt, das Wettbewerbsumfeld und Wertschöpfungsketten ebenso rasant wie kompromisslos. Wer mit der Geschwindigkeit im digitalen Zeitalter mithalten will, braucht neue Arbeitsmodelle, Organisationen und Prozesse. CEO und Manager müssen Treiber der digitalen Transformation und des kulturellen Wandels im Unternehmen werden. Doch häufig ist es umgekehrt: Digitaler Wandel treibt Führungskräfte. Es fehlt eine stringente und trotzdem pragmatisch umsetzbare Strategie.

Eine fundierte Digitalstrategie sichert Ihrem Unternehmen einen schnellstmöglichen ROI und gewährleistet, dass die komplexe Automatisierung von Prozessen und Geschäftsmodellen durch das Vernetzen von digitaler Technik mit Informationen und Menschen sich langfristig profitabel auszahlt und Marktpositionen sichert. Die passgenaue Strategie ist das Rückgrat Ihres digitalen Geschäftsmodells und Garant Ihres unternehmerischen Erfolges.

Disruption durch Technologie wird innerhalb der nächsten 10 Jahre vier von zehn Unternehmen verdrängen. Das ist keine dystopische Vision, sondern bittere Realität. Immer mehr Unternehmen und ganze Branchen sehen sich mit den immensen Herausforderungen der Digitalisierung konfrontiert. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie sie die unzähligen Möglichkeiten der neuen digitalen Ökonomie gewinnbringend und zukunftsicher nutzen können. Ziel ist es, das bestehende Geschäftsmodell zu optimieren oder ein neues zu modellieren, das Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Begeisterung sowohl auf Kunden- als auch auf Mitarbeiterseite sichert.

” *Niemand kann exakt prognostizieren, wie die Märkte von morgen aussehen. Wir wissen aber, dass Ihr Kunde die Spielregeln diktiert. Darauf kann man sich vorbereiten.*

*Carsten Schröder, VP Marketing &  
Business Development, Intershop  
Communications AG*



## Die strategische Vision

Bei der erfolgreichen Transformation Ihres Geschäftsmodells geht es grundsätzlich darum, dass Sie Schritt halten können, wenn sich das Verhalten und die Einstellungen Ihrer Kunden verändern. Ein Geschäftsmodell besteht aus vielen Teilen:

- ▶ **Leistungsversprechen:** Welchen Wert schaffen bzw. bieten Sie?
- ▶ **Kundensegment:** Welche Kunden erreichen Sie?
- ▶ **Kanäle:** Wie erreichen Sie Ihre Kunden?
- ▶ **Wertschöpfungskette:** Wie dienen Sie Ihren Kunden?
- ▶ **Produkte und Dienstleistungen:** Was bieten Sie Ihren Kunden, um deren Sorgen und Bedürfnisse anzusprechen und erhoffte Ergebnisse zu erzielen?

” *Der beste Weg die Zukunft vorauszusagen, ist, sie selbst zu erschaffen.*

*Peter Drucker, Wissenschaftler & Management Consultant*

### Stellen Sie sich vor, Sie könnten...

#### ...Ihre Kunden an sich binden:

Liefere Sie personalisierte, ergiebige, nahtlos verbundene Erfahrungen in Customer Journeys, die Ihre Kunden selbst wählen können.

#### ...Ihre Mitarbeiter ermächtigen:

Halten Sie Schritt mit Ihren schnelllebigen Kunden, indem Sie effizient zusammenarbeiten, um Kundenwünsche vorauszusehen und zu erfüllen.

#### ...Ihre Betriebsabläufe optimieren:

Erhöhe Sie den Informationsdurchfluss in Ihrem gesamten Geschäftsbetrieb, managen Sie Ressourcen besser und synchronisieren Sie Ihre Geschäftsprozesse über alle Grenzen hinweg.

#### ...Ihre Produkte transformieren:

Vergrößern Sie Ihre unternehmerische Reichweite durch digitale Kanäle, sehen Sie Kundenbedürfnisse voraus, verstehen Sie, wie Ihre Produkte genutzt werden und entwickeln und verbessern Sie Produkte und Dienstleistungen schnell.



**Intershop Communications AG**  
Intershop Tower  
07740 Jena, Germany  
Telefon: +49 3641 50-0  
Fax: +49 3641 50-1111

Um mehr über Intershop und seine Lösung zu erfahren oder um einen Termin zu vereinbaren, bei dem Sie mehr zum Intershop-Vorteil erfahren, mailen Sie einfach an [insidesales@intershop.de](mailto:insidesales@intershop.de) oder rufen Sie uns an unter 03641 50 2062.

[www.intershop.de](http://www.intershop.de)  
[info@intershop.de](mailto:info@intershop.de)