

Produktpolitik T-Systems

Kurzreferat für LV Marketing II (2)

Hinweis: Sämtliche Informationen dieses Dokuments stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen!

18.09.2008



Overview

-
1. Vorstellung Unternehmen T-Systems
 2. Produktbereiche / Topthemen
 3. Produktpolitik konkret
-



Vorstellung Unternehmen

T-Systems – ein starker Partner

Weltweit setzen über **160.000 Unternehmen** bei Informations- und Kommunikationstechnologie (engl.: ICT) auf einen **Ansprechpartner**



T-Systems ist die **Geschäftskundenmarke** der Deutschen Telekom.



Unternehmen

Als einer von wenigen Dienstleistern weltweit bieten wir mit rund 56.500 Mitarbeitern **integrierte ICT-Lösungen** aus einer Hand.

Integration bedeutet dabei für uns nicht einfach IT plus Telekommunikation. Wir sprechen von „**Real ICT**“, weil wir schon bei der Entwicklung von Informations- und Kommunikationslösungen integriert denken.



Vorstellung Unternehmen

Kompetenz, Innovation und Einfachheit

Wir wissen, dass Flexibilität entscheidend für unternehmerischen Erfolg ist. Deshalb beziehen unsere Kunden ihre **ICT-Lösungen** als Dynamic Services, das heißt **nach ihrem aktuellen Bedarf**.

Dazu **mieten** sie Software, HW, Rechenleistung und Speicherplatz sowie Telekommunikationsdienste **direkt aus dem Netz**. So synchronisieren unsere Kunden die ICT mit ihrem Geschäftsverlauf.

Die Folge: Sie sind technologisch **immer auf dem neuesten Stand** und beweglich, so dass sie schnell auf neue Marktanforderungen reagieren können.

Wir machen **komplizierte Dinge einfach**, damit sich unsere Kunden auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, Prozesse optimieren und Kosten senken können.

· · **T** · · **Systems** · ·



Gute Ideen – Starke Lösungen

Unternehmen, die am Ball bleiben wollen, müssen viele unterschiedliche **Entwicklungen im Auge behalten**. Oder **mit T-Systems** zusammenarbeiten.

Leistungsstarke Informations- und Kommunikationstechnik (engl. **ICT**) dient heute in allen Branchen **als Katalysator für neue Produkte**, Dienstleistungen und effiziente Abläufe.

Selektion ist wichtig. **Kurzfristige Modetrends** gehören ebenso systematisch aussortiert wie **Erfindungen**, die technisch brillant sein mögen, den **Arbeitsalltag** in Fabrik oder Büro **nicht wirklich voranbringen**.

Mit diesem Grundverständnis nimmt T-Systems Jahr für Jahr eine Vielzahl von Innovationsthemen genau unter die Lupe. So entstehen ausgewählte **Lösungsinnovationen**, stets angereichert **mit tiefem Prozesswissen** und viel **Branchen-Know-how**.

T-Systems stellt beim Innovationsmanagement allein den **Kunden in den Mittelpunkt**. ... Im partnerschaftlichen Schulterschluss mit den IT-Abteilungen und Fachbereichen der Unternehmen entstehen aus neuen Ideen **praxisnahe Prototypen und Pilotlösungen mit großer Ausstrahlungskraft**.



T-Systems macht Innovationen systematisch zu Markterfolgen.

Innovationsprojekte treiben **mit klar formulierten Zielen** und Erwartungen die einzelnen Themen konsequent voran, oft **bis zur Marktreife**.

Ressourcen, Prozesse, Tools, Budgets – alles ist **darauf abgestimmt**, um mit den Lösungen, die sich in der Entwicklung befinden, die **Flexibilität** von Unternehmen **dauerhaft zu steigern**.

Innovationen sind **für** T-Systems wichtig, aber stets Mittel, um einem **konkreten Kundenzweck** zu dienen.

Warum nimmt die Öffentlichkeit T-Systems nicht als einen führenden Innovator wahr?

Weil T-Systems das nicht ist. T-Systems steht **nicht in einer Reihe mit Herstellern von Hardware und Software**, die ständig mit neuen Produktentwicklung auf den Markt drängen.

T-Systems versteht sich als **Lösungsinnovator**, der mit viel Know-How ICT-Entwicklungen, Prozesse, ja ganze Geschäftsmodelle so gestaltet, das Kunden den größtmöglichen Nutzen daraus ziehen. Das geschieht **selten im Rampenlicht** der Marketingbühne.

Wie lange dauert es, um aus einer visionären Idee ein erfolgreiches Produkt zu

machen? Das Innovationsmanagement fokussiert Themen mit einem **Entwicklungshorizont kürzer als drei Jahre**. Wir setzen mit unseren Lösungen nicht auf **Technologien** auf, die frisch aus den Labors kommt, sondern **die** bereits bestimmte **Anwendungsreife ausweisen**.

Overview

-
1. Vorstellung Unternehmen T-Systems
 2. Produktbereiche / Topthemen
 3. Produktpolitik konkret
-



Produktbereiche / Topthemen

- § Seamless Communication
- § Dynamic Services
- § Security
- § Business Intelligence
- § SOA – Serviceorientierte Architekturen
- § Business Process Outsourcing (BPO)

... Praxiserprobte ICT-Innovationsgebiete der T-Systems!



Produktbereiche / Topthemen

Seamless Communication

Kurz gesagt ...

- § T-Systems fügt **Netze nahtlos zusammen!**
- § Mit Seamless Communications werden alle **Vorteile homogener Netze** für IT und Telekommunikation **genutzt** – auch mobil!

...



Ausführlicher ...

- § T-Systems führt die bisher uneinheitlichen Kommunikationswege eines Unternehmens in einer neuen, konsistenten **Gesamtlösung** zusammen.
- § Dabei kommen Kompetenzen aus Festnetz, Mobilfunk, Internet und IT voll zum Tragen. Mitarbeiter, Partner und Kunden werden unmittelbar in die Geschäftsprozesse eingebunden und kommunizieren **ohne System- und Zeitschranken** – über jedes Netzwerk, unabhängig vom Aufenthaltsort, mit jedem Endgerät, per Sprache und Daten.
- § Für **sämtliche Kommunikations- und Infrastrukturleistungen** ist T-Systems zentraler Ansprechpartner.



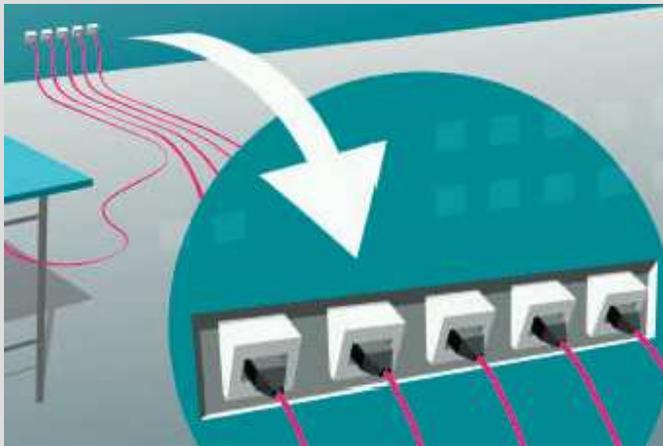
Produktbereiche / Topthemen

Dynamic Services

Kurz gesagt ...

- § T-Systems liefert **IT nach Bedarf!**
- § Mit Dynamic Services (für Application Services) kommt die **gerade benötigte Rechenleistung** einfach aus der Steckdose. Ohne Fixkosten, dafür Sicherheitszertifiziert.

...



Ausführlicher ...

- § Damit die Versorgung mit IT aus der Steckdose reibungslos klappt, verbindet T-Systems Unternehmen über ein **leistungsstarkes MPLS-Netzwerk** mit ihren Rechenzentren.
- § Das Multi-Protocol Label Switching (MPLS) garantiert Flexibilität, Schnelligkeit und Sicherheit im Datenverkehr. Über die moderne Verbindung ist beispielsweise ein vollwertiger Enterprise-Ressource-Planning-**Arbeitsplatz zu einer günstigen Monatspauschale** zu haben.
- § Bei einem Releasewechsel können Unternehmen **zusätzliche Hardwareressourcen buchen** und etwa ein Schulungssystem so lange produktiv nutzen wie nötig. Danach fahren sie es risikolos zurück.



Produktbereiche / Topthemen

Security

Kurz gesagt ...

- § T-Systems sorgt für **Sicherheit!**
- § Mit **zertifizierten & ganzheitlichen Sicherheitslösungen** sorgen wir für reibungslosen Betrieb. Das schafft Vertrauen.

...



Ausführlicher ...

- § **Sicherheit** für die ICT-Anwendungen im Unternehmen gibt es bei T-Systems **zuverlässig, schnell - und automatisch.**
- § Zum Beispiel mit dem **Modul Security Information & Event Management (SIEM)**. Es erkennt ohne menschliche Hilfe neue Bedrohungen und **leitet die passende Abwehr ein**. SIEM arbeitet mit Informationen und Daten direkt aus den ICT-System und korreliert diese mit den modernsten Verfahren der Informationsverarbeitung. Dank diesem intelligenten Frühwarnsystem sind im Alarmfall sofort alle Schotten dicht – **ohne dass** eine einzige angegriffene **Anwendung gesperrt werden müsste.**
- § So **hält** T-Systems wichtige Daten ständig verfügbar und **Geschäftsprozesse am Laufen.**



Produktbereiche / Tophemen

Business Intelligence

Kurz gesagt ...

- § Wir heben Ihren **Datenschutz!**
- § Business Intelligence **verknüpft** interne mit externen **Informationsquellen** und verwandelt sie **zu Wissen**. Denn Ihr Unternehmen verfügt über mehr Informationen als Sie ahnen.

...



Ausführlicher ...

- § Unternehmen müssen heute mit großer Flexibilität auf sich verändernde Rahmenbedingungen reagieren. Für eine jederzeit aktuelle Standortbestimmung ist das **Wissen über relevante Zusammenhänge und Beziehungen zwischen Firmen- und Markendaten** unerlässlich. Business Intelligence (BI) zählt auch deshalb zu den Tophemen, weil die Projekte zu einer nachhaltigen Steigerung der internen Effizienz beitragen. Vor allem der Mittelstand hat großen Nachholbedarf.
- § Technische Voraussetzungen sind ein Intranet für den Zugriff auf die **BI-Software per Webclient** sowie – abhängig von der Art der gewünschten Analyse – ERP- (Enterprise Resource Planning), Abrechnungs- oder Logistiksystem.



Produktbereiche / Topthemen

Serviceorientierte Architekturen (SOA)

Kurz gesagt ...

- § Wir machen ICT zum **Dienstleister für Geschäftsprozesse!**
- § SOA **vermittelt lückenlos** zwischen Organisationen, Plattformen, Betriebssystemen sowie Standard- und Individualsoftware.

...



Ausführlicher ...

- § Unternehmen, die sich in einem dynamischen Marktumfeld bewegen, bietet T-Systems ein ganzheitliches Konzept an, um die Informations- und **Kommunikationstechnik agiler zu machen**. Der Ausgangspunkte für eine Serviceorientierte Architektur (SOA) bilden einerseits die aktuellen Geschäftsanforderungen, andererseits die bestehende Systeminfrastruktur.
- § T-Systems konzipiert, realisiert, betreut und wartet die neuen integrierten Lösungen im Rahmen eines **Service-Lifecycle-Managements**. Fortlaufende Anpassungen sind möglich und geben Zukunftssicherheit.
- § Weil Transparenz und Steuerbarkeit insgesamt steigen, sind mit einer SOA **sinkende Betriebskosten** verbunden.



Produktbereiche / Topthemen

Business Process Outsourcing

Kurz gesagt ...

- § Wir **übernehmen** Ihre **Geschäftsprozesse!**
- § Mit Business Process Outsourcing (BPO) können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Wir **machen den Rest** - in dauerhaft **höchster Servicequalität**.

...



Ausführlicher ...

- § Viele Unternehmen kümmern sich noch selbst um Geschäftsabläufe, die nicht zu ihrem Kerngeschäft zählen und die prinzipiell outsourcingfähig sind. **Bei IT-nahen Prozessen** hingegen geht der Trend unverkennbar zu **Fullservice-Dienstleistungen**.
- § Das modulare **BPO-Angebot** von T-Systems hierfür **reicht** von Human Resources über Billing, Forderungsmanagement, Finance & Accounting Managed Document Services bis zu European Banking Services.
- § **Hohe Flexibilität** ist Trumpf. Die Branchenlösungen sind **leicht konfigurierbar und skalierfähig**. Kunden können die beauftragten Volumina schnell an die aktuelle Markt- und Geschäftsentwicklung anpassen.



Overview

-
1. Vorstellung Unternehmen T-Systems
 2. Produktbereiche / Topthemen
 3. Produktpolitik konkret
-



Produktpolitik konkret

- § Produktinnovation
- § Produktvariation
- § Markenpolitik
- § Prozessorganisation

... sind wesentliche Aufgabenfelder des Produktmanagements!



Produktpolitik konkret

Produktpolitik allgemein / Produktmanagement

Produktpolitik hat in Verbindung mit den anderen Elementen des Marketing-Mix das Ziel, die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden mit den Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens zu prägen, zumindest jedoch zu befriedigen.

Sie befasst sich sowohl mit Realgütern (z.B. Sachgüter und immaterielle Güter) als auch Nominalgütern (Geld, Eigentum).

Unter Produktmanagement versteht man alle Tätigkeiten, die im Zusammenhang mit der Auswahl und Weiterentwicklung eines Produktes oder eines Produktbündels sowie dessen Vermarktung stehen.

T-Systems bietet als ICT-Dienstleister eher immaterielle Güter, z.B. Integrationsleistungen!



Produktpolitik konkret

Planung neuer Produkte

Produktinnovation

Jedes Produkt, das vom Kunden als neuartig wahrgenommen und am Markt erfolgreich eingeführt wird.

Diese Innovation kann von den Kundenwünschen ausgegangen sein (Market Pull) oder auf einer technologischen Entwicklung /Technology Push) beruhen!

T-Systems Da bei den Serviceleistungen stets der Kundennutzen im Vordergrund steht, kann man hier von Market-Pull-Innovationen ausgehen!



Produktpolitik konkret

Management etablierter Produkte

Produktvariation

Zum produktpolitischen Gestaltungsspielraum zählen ...

- Leistungskern (z.B. Problemadäquanz & Wirtschaftlichkeit)
- Qualität
- Design
- Verpackung (z.B. Anforderungen von Hersteller, Handel, Verbraucher)
- Markierung (Marke, Branding)
- Sonstige Faktoren (Garantieleistungen, Kundendienst, etc.)

T-Systems Ständige Weiterentwicklung und Ausbau des Kundennutzen ohne prestigeträchtigen Schnick-Schnack!



Produktpolitik konkret

Markierung als Produktelement

Markenpolitik

Die Markenpolitik hat die Aufgabe, letztlich weitgehend austauschbare Produkte zu einer allein stehenden Marke zu stilisieren und eine Unterscheidbarkeit zu Konkurrenzprodukten herzustellen.

T-Systems Diese starke Marke ist fast jedem ein Begriff, auch ohne große Werbung – eher durch bekannte Großprojekte!



Produktpolitik konkret

Innerbetriebliche Organisation

Prozessorganisation

Die operative Verantwortung für die Produktpolitik obliegt der Marketingabteilung.

In der Regel gibt es einen Programm-Manager, welcher für das übergreifende Portfoliomanagement zuständig ist, und mehrere Produktmanager zur Betreuung der einzelnen Produkte.

T-Systems Effiziente Prozesse in den Innovationsprojekten werden ständig angestrebt. Es gibt auch hier ein Portfoliomanagement mit entsprechenden Projektfeldmanagern & zugeordneten Projektmanagern.



Produktpolitik konkret

Was noch?

Marktbearbeitungsstrategie: konzentriert, differenziert

Marktstrategie: Massenmarkt, Segmentierung

Elemente der Leistungsgestaltung: Rabatt, etc.

Produktlinien- oder Sortimentspolitik

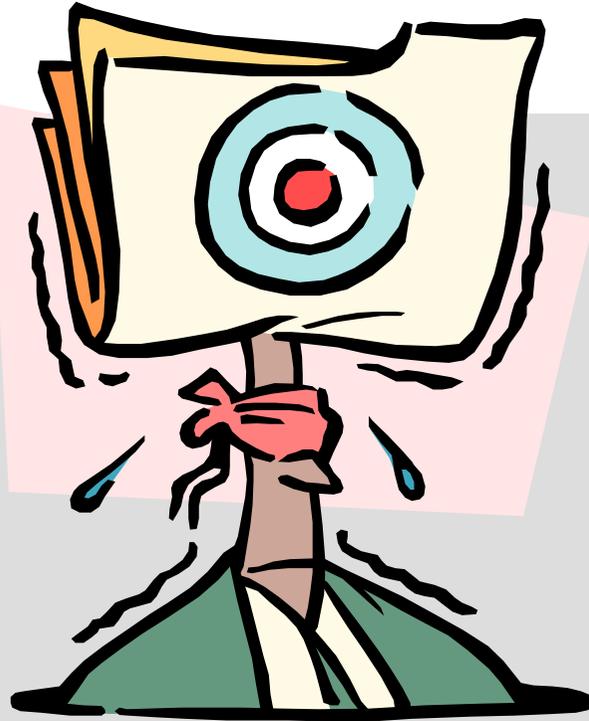
Stärke der Marke!

Positionierung!

T-Systems differenzierte Marktbearbeitung, Segmentierung des Marktes in Großkunden & Geschäftskunden, Rabatte für Großkunden üblich, starke Marke, Positionierung als Qualitäts- und Innovationsführer!



ENDE



Etwa Fragen ???

