

Portalworkshop - Unternehmensportale effizient nutzen!

Die Informationsflut in modernen Unternehmen wächst und hat inzwischen unübersichtliche Ausmaße angenommen. In den letzten 30 Jahren wurde mehr Wissen produziert als in den 5.000 Jahren davor. Durchschnittlich **verdoppelt** sich die Gesamtheit der gedruckten **Informationen** (elektrisch oder aber in Papierform) **alle vier bis fünf Jahre**.

Wie gelangt diese Fülle von Informationen aber nun zu dem richtigen Abnehmer? Wie kann ein Unternehmen sicherstellen, dass die vorhandenen Kundeninformationen auch tatsächlich zur Kundenbindung und/oder Cross-Selling genutzt werden?

Eine weitere Herausforderung stellen die gewachsenen und **heterogenen IT-Landschaften** der meisten Unternehmen dar. Es ist keine triviale Aufgabe mehr Applikationen, Informationen und Services unter einen Hut zu bringen. Fusionieren dann noch mehrere Unternehmen wird die Komplexität sogar noch größer.

Fazit: Das effiziente Management von Wissen, Informationen und unternehmenskritischen Applikationen wird der entscheidende **Wettbewerbsfaktor** für das Unternehmen der Zukunft!

Unternehmensportale sind ein Erfolg versprechender Ansatz, die oben genannten Herausforderungen in den Griff zu bekommen. Wie aber können Unternehmensziele wie z. B.

- geringe Verwaltungskosten durch Online-Anbindung,
- schnellere Reaktionszeiten und Prozessabläufe durch zeitnahe Eingabe und Abruf von Informationen,
- höhere Effizienz interner Abläufe durch „Single-Sign-On“ Lösungen,
- höhere Effizienz durch Einbeziehung der Kunden in den Arbeitsprozess,
- verbesserte Kundenbindung durch personalisierte Ansprache auf der Basis kundeneigener Daten,
- aktuelle Informations- und Serviceangebote an den Kunden,

möglichst schnell und effizient realisiert werden? Bei Portalösungen verlangen Ihre Anwender zeitnahen Zugriff auf ihre persönlichen Daten. Und das Portal soll ihnen Zugriff auf vielfältigste Informationen und Services bieten.

Das gilt in gleichem Maße **für alle Nutzer eines Portals:** Für Angestellte, Kunden und Geschäftspartner. **Arbeitsabläufe müssen** unabhängig von Datenstruktur und Inputformat über die externen Prozessgrenzen hinaus **vereinheitlicht** werden. Informationen aus verschiedenen Quellen und Systemen müssen zusammengeführt werden.

Cambridge Technology Partners hat einen Portalworkshop entwickelt, der Ihnen hilft wesentliche Weichen für eine Portalinitiative richtig zu stellen. Egal ob Sie ein Portal einführen oder Ihr vorhandenes Portal optimieren wollen, Fragen zu Strategie, Organisation, Prozessen, Technologie und Menschen müssen gestellt und beantwortet werden. In dem **einwöchigen Workshop** hilft Ihnen Cambridge Technology Partners die richtigen Fragen zu stellen und die richtigen Antworten zu finden.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne stellen wir Ihnen unser Konzept für einen Portalworkshop in einem persönlichen Gespräch vor.

Über Cambridge Technology Partners

Cambridge Technology Partners, eine Tochter der Novell Inc., ist ein weltweit tätiges IT-Beratungsunternehmen - führend im Bereich Systemintegration für CRM- und Portallösungen. Diese Lösungen unterstützen Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse, um die Interaktion mit Kunden zu optimieren und die Zusammenarbeit von Mitarbeitern, Partnern und Lieferanten zu erleichtern.

Cambridge implementiert sowohl Standardsoftware als auch kundenspezifische Eigenentwicklungen und ist auf die Integration von Anwendungen für Contact-Center, Analytisches CRM und Kampagnenmanagement, Point-of-Sale- und Portal-Lösungen spezialisiert. Zur infrastrukturellen Expertise von Cambridge zählen Enterprise Content Management, Identity Management, Enterprise Application Integration und Web-Services / Web Application Development. Der Service umfasst IT-Architektur sowie Inbetriebnahme und Support der Lösungen. Durch klar strukturiertes Projektmanagement und kurze Projektlaufzeiten ermöglicht Cambridge seinen Kunden einen schnellen Return on Investment. Der Branchenfokus liegt auf den Bereichen Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Energieversorgung sowie in der Betreuung ausgewählter Key Accounts.

Cambridge greift regelmäßig aktuelle Themen rund um die Themen Portale und CRM auf, analysiert diese in fundierten branchenspezifischen und -übergreifenden Studien und leitet individuelle Empfehlungen ab.

Cambridge im Internet: <http://www.cambridge-germany.com>

Kontakt:

Cambridge Technology Partners Deutschland GmbH
Nördlicher Zubringer 9-11
40470 Düsseldorf

Tel.: +49.211.5631 8029

Fax.: +49.211.5631 3769

Mail: karsten.holderbaum@ctp.com

Faxantwort an:

0211 / 5631 - 3769
Herrn Karsten Holderbaum

Von:
Firma: _____
Name: _____
Straße: _____
PLZ/Ort: _____

Portal Workshop

- Ich möchte mehr über den Portal-Workshop von Cambridge Technology Partners wissen.

Bitte rufen Sie mich an, und zwar am besten am _____
zwischen _____ und _____ Uhr.

Telefon: _____

- Ich bin nicht der richtige Ansprechpartner. Kontaktieren Sie zu diesem Thema bitte:

Name / Vorname: _____

Telefon: _____

Ich bin weiterhin an folgenden Themen interessiert. Bitte schicken Sie mir entsprechende Unterlagen zum Lösungsportfolio von Cambridge Technology Partners zu:

- Customer Relationship Management**
 - Kundenwertmanagement
 - Analytisches CRM und Kampagnenmanagement
 - Enterprise Content Management
 - Service Center Lösungen
- Business Integration**
 - EAI und Web Services
 - Identity Management
- IT-Strategien / Migrationsstrategien**
- LINUX / Open Source**