

Primeri poslovnih koristi uporabe IIBA poslovno analitičnih pristopov

Prav vsaka organizacija lahko **posluje bolje**. Prav vsako organizacijo dnevno **preizkušajo** njeni obstoječi in potencialni **kupci**. V poslovnem okolju se neprestano dogajajo še mnoge **druge spremembe**, kot npr. vstop novih konkurentov, kar vse predstavlja **poslovne izzive** tudi za trenutno zelo uspešne organizacije.

Zato najbolj napredne organizacije iščejo **vedno nove poslovne rešitve** in **prakse**, saj se zavedajo, da bodo lahko kos novim poslovnim izzivom samo z dodajanjem novih zmožnosti za njihovo obvladovanje.

Novi mednarodni **IIBA poslovno analitični pristopi** se uporabljajo za identifikacijo poslovnih potreb in oblikovanje zahtev ter iskanje rešitev za doseganje strateških ciljev s pomočjo: sprememb poslovnega modela in razvoja organizacijskih zmogljivosti, optimizacije procesov, upravljanja vrednosti portfelja projektov, dodajanja novih kompetenc zaposlenim in izvedbo digitalne preobrazbe.

IIBA poslovno analitične pristope, pri svojem delu **uporabljajo vodilna svetovna podjetja**, kot so npr.: Walmart, IKEA, Visa, T-Mobile, Deutsche Bank, Rolls-Royce, Boeing, General Motors, British Gas,

Dodano vrednost IIBA poslovno analitičnih pristopov bomo prikazali na **primerih poslovnih izzivov treh slovenskih podjetij**:

Primer 1	Slovensko, srednje veliko podjetje, industrija pijač
Kontekst	Optimizacija procesov in celovita prenova informacijske podpore (CRM, ERP, servis na terenu).
Potreba / Poslovni izziv	Oteženo sprotno spremljanje poslovanja hčerinskih mednarodnih podjetij ob neprestanem širjenju poslovanja. Podpora uresničevanju strateških ciljem. Povečati učinkovitost dela (z istim številom zaposlenih narediti več). Hkratna kompleksna prenova več informacijskih rešitev in sistemov, neizkušenosť zaposlenih pri tovrstnih prenovah. izbira najboljšega IT izvajalca in najbolj primerne rešitve. IZ oddelek ni obstajal. Prenovo izvesti čim hitreje brez negativnih vplivov na poslovanje.
Deležniki	Vodstvo podjetja / Vodje oddelkov / Zaposleni Konkurentje Kupci / Dobavitelji IT ponudniki
Prispevek IIBA	Dvig pripravljenost zaposlenih na spremembe. Procesna optimizacija in izdelava povabila k oddaji ponudbe (RFP) s prilogami (npr. celovit dokument Uporabniška zahteva). Izbira IT izvajalcev in usmerjanje k razumevanju poslovanja naročnika. Vzpostavljanje ravnovesja med procesnimi zahtevami in IT rešitvami ter zahtevami naročnikovih kupcev. Priprava, pospeševanje in nadzor izvedbe projekta. Obvladovanje sprememb poslovanja. Zagotavljanje uspešnosti projekta.
Koristi / dodana vrednost	Uresničevanje poslovnih ciljev. Optimizacija procesov (povečanje učinkovitosti dela). Večja stopnja integracije procesov in različnih IT rešitev različnih ponudnikov; s tem višji nivo povezanosti procesov in učinkovitejše delo. Obvladovanje kompleksnosti projekta. Pospeševanje sprememb poslovanja. Zmanjševanje poslovnih tveganj prehoda v redno uporabo.

Primer 2	Slovensko, srednje veliko podjetje, farmacija
Kontekst	Optimizacija procesov in prenova informacijske podpore
Potreba / Poslovni izziv	Večina deležnikov ni podpirala potrebnih spremembe obstoječega stanja, kljub neoptimalnim procesom in tveganjem neprekinjenega poslovanja ter omejenemu prilagajanju digitalnemu napredku. Iskanje ravnotežja med učinkovitostjo in dobro kupčevo izkušnjo.
Deležniki	Nadzorni svet Člani vodstva podjetja / Vodje oddelkov / Vodja IT / Zaposleni Konkurenca Kupci / Dobavitelji Zunanji IT
Prispevek IIBA	Definirana povezanost strateških ciljev in točk izboljšav procesov. Izdelava business case-a opravičenosti realizacije projekta. Procesna analiza AS IS z definiranimi točkami potenciala izboljšanja. Motiviranost in zavzetost notranjih deležnikov (predvsem nadzornega sveta in vodij oddelkov) ter njihova pripravljenost na spremembe. Razumevanje potreb kupcev / dobaviteljev. Priprava na projekt.
Koristi / dodana vrednost	(Stroškovna) optimizacija procesov. Dvig zadovoljstva in zavzetosti zaposlenih. Kasneje tudi uspešno izveden projekt z izmerjenimi poslovnimi koristmi. Zadovoljno vodstvo podjetja in člani nadzornega sveta. Dvig zaupanja v projektne vodje in nagrade izvajalcem projekta. Dvig zadovoljstva kupcev / dobaviteljev. Pospeševanje sprememb. Zmanjševanje tveganj.

Primer 3	Slovensko, veliko podjetje, energetika in maloprodaja
Kontekst	Pospeševanje digitalnega poslovanja in prenova IT strategije.
Potreba / Poslovni izziv	Zavedanje potreb po pospešenem razvoju digitalnega poslovanja. Sodelovanje različnih oddelkov pri celovitem pokrivanju potreb kupcev. Optimizacija procesov. Prihodnji razvoj IT oddelka, IT storitev in rešitev. Prehod iz lastnih IT rešitev na zunanje, standardizirane.
Deležniki	Nadzorni svet / Vodstvo podjetja / Vodje oddelkov / Zaposleni Kupci (B2B in B2C) / Dobavitelji Notranji in zunanji IT
Prispevek IIBA	Pospeševanje razvoja digitalizacije poslovanja. Analiza razkoraka operativni – strateški IT. Nova IT strategija in njena povezanost s poslovno strategijo. Predlogi procesne optimizacije: npr. logistika, procesi stika s kupci. Vključevanje zaposlenih iz različnih oddelkov v skupne delavnice.
Koristi / dodana vrednost	Sledenje trendom digitalizacije. Podpora razvoja večje usmerjenosti v kupce. Pospeševanje strukturne prenove IT. Pospeševanje med-oddelčnega sodelovanja. Pospeševanje sprememb. Zmanjševanje poslovnih tveganj.

Če tudi v vašem podjetju želite **(še) uspešneje obvladovati poslovne izzive**, nas povabite na sestanek oz. pišite na info@slovenia.iiba.org ali pokličete na 041 639 007.
Z veseljem vam bomo prisluhnili in skupaj z vami zanje poiskali ustrezne rešitve!