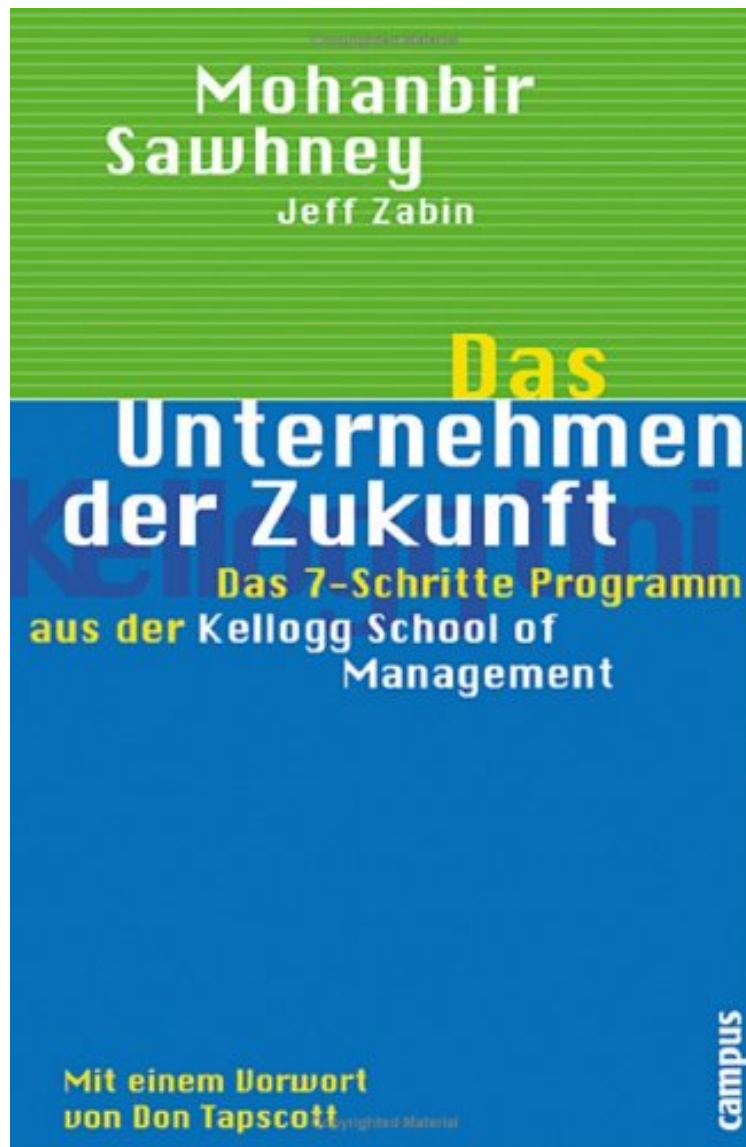


[Download] Das Unternehmen der Zukunft: Das 7-Schritte-Programm aus der Kellogg School of Management

Das Unternehmen der Zukunft: Das 7-Schritte-Programm aus der Kellogg School of Management

Von Mohan Sawhney, Jeff Zabin
ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #3320318 in BcherVerffentlicht am: 2002-09-16Einband: Gebundene Ausgabe414 Seiten | File size: 51.Mb

Von Mohan Sawhney, Jeff Zabin : Das Unternehmen der Zukunft: Das 7-Schritte-Programm aus der Kellogg School of Management before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das Unternehmen der Zukunft: Das 7-Schritte-Programm aus der Kellogg School of Management:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Einsame Spitze Von Fuchs Werner Dr Was die beiden Autoren zum Thema E-Business in der Post-Dotcom-Ära zu sagen haben, ist einfach umwerfend. Nicht nur der Inhalt würde eigentlich einen Zusatzstern verdienen, sondern auch die Form, die Sprache. Da wird ein ansonsten trockenes, beinahe ungenießbares Menü nach neuer Mixtur zusammengestellt, so dass ein Lesegenuss besonderer Art entsteht. Es wimmelt von witzigen Geschichten, geistreichen Anekdoten, tief sinnigen Zitaten und einleuchtenden Metaphern. Sawhney und Zabin beweisen mit ihrem Buch, dass es keinen Gegenstand auf der Welt gibt, den man nicht auch sinnlich beschreiben kann, also auch die IT-Welt mit ihren Bytes und ihren vielen Prozessen nicht. Nach einer glänzend geschriebenen Einführung geht's gleich ins 7-Punkte-Programm: 1. Vision: Die Perspektive erweitern; 2. Evolution: Sprosse für Sprosse; 3. Strategie: Spiel mit Bausteinen; 4. Synchronisierung: Grenzen berwinden; 5. Infrastruktur: Ein Blick unter die Haube; 6. Kapitalisierung: Klug investieren; 7. Organisation: Der Mensch im Mittelpunkt. Mehr zum Thema Internet im Unternehmen braucht niemand zu wissen. Und die zehn Seiten "Erkenntnisse: Ein Rückblick und Fazit" möchte man am liebsten kopieren und flächendeckend verteilen. Klar, dass bei einem solchen Schmuckstück auch die Anmerkungen und das Register der kritischen Prüfung standhalten. Kaufen und andere Bücher zum Thema entsorgen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Rückblick! Von Calvin Der positiven Rezension kann ich mich nicht vollständig anschließen. Inzwischen ist das Internet zur Selbstverständlichkeit geworden. Durch den Begriff E-Business wird man an die IT-Blase erinnert. Heute, ein paar Jahre später (mitten in der Finanz- und Wirtschaftskrise) sind die meisten der dotcoms verschwunden. Der im Buch angekündigte Technohype ist so nicht eingetreten. Heute haben wir andere Probleme. Das Unternehmen der Zukunft war ein Wunsch!

Produktbeschreibung Sawhney, Mohanbir S./Zabin, Jeff. Das Unternehmen der Zukunft. das 7-Schritte-Programm aus der Kellogg School of Management. Frankfurt/Main/New York, Campus-Verl., 2002. 24 cm. 414 S. : graph. Darst. Pp. guter Zustand (NP 54,-)

.de "Wer nicht hinaufsteigt, kann auch nicht herunterfallen; vom Fußboden ist bisher noch keiner gestürzt." Diese und viele andere Unterstützungsparolen hat die New Economy derzeit bitter nötig. Ihr Aufstieg und Fall war gleichermaßen atemberaubend. Nun haben sich die Gemüter beruhigt. Die Szene beginnt, über zukunftsfröhliche Erlös- und Geschäftsmodelle nachzudenken und dem Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft tief gehender nachzuspüren. Vor allem beschäftigen sich auch immer mehr traditionelle Wirtschaftszweige mit Internet und E-Business. Besonders ihnen gilt das vorliegende Buch. E-Business soll mit dem Kerngeschäft der Old Economy in Berührung gebracht werden. Dieses ist das zentrale Anliegen von Mohanbir Sawhney, der von der renommierten Business Week bereits als "John Maynard Keynes des Net-Zeitalters" bezeichnet wurde. Und in der Tat liefert das Buch eine hervorragende Bestandsaufnahme der weltweiten E-Business-Aktivitäten, vor allem hinsichtlich der Organisationsstrukturen und der Prozesslenkung. Die These des Autors ist ziemlich klar: Wer die Möglichkeiten des Internets nicht in Strategie und Struktur seines Unternehmens integriert, hat keine Zukunft. Egal, ob alte oder neue Konomie. Eine gewagte These in Zeiten der totalen Krise. Aber Sawhney interessiert weder Börsenkurse noch Konjunkturdaten. Für ihn zählen nur Idee, Konzeption und Realisierung von E-Business-Visionen. Dafür definiert er sieben organisatorische Schritte, die er mit vielen Beispielen illustriert. Selbstverständlich die meisten als Erfolgsstorys. Herausgekommen ist das derzeit beste Buch zur E-Business-Transformation. Vor allem, weil es eine große Bandbreite des Themas abdeckt -- und Technik wie Strategie, aber auch den Menschen in den Mittelpunkt rückt. -- Peter Felixberger Pressestimmen 09.12.2002 / changeX: Technik, Strategie, Mensch "Das derzeit beste Buch zur E-Business-Transformation." Der Verlag über das Buch E-Business optimal nutzen Der New Economy-Hype ist vorbei, E-Business ist geblieben. Wer es nicht in sein Unternehmen integriert, wird auf Dauer nicht wettbewerbsfähig sein. Mohan Sawhney und Jeff Zabin stellen E-Business-Strategien für kleine und mittlere Unternehmen vor. Schon über zwei Jahre ist es her, dass an der Nasdaq die Kurse abgestürzt sind. Aus der Analyse des Crashes lässt sich viel lernen, doch nicht immer wurden die richtigen Schlussfolgerungen gezogen. So zum Beispiel jene, die lauten, mit E-Business sei es vorbei und die New Economy endgültig tot. Im Gegenteil: Heute benutzen clevere Unternehmen das Internet, um jene Ziele endlich zu verwirklichen, die schon ein gutes Vierteljahrhundert alt sind: Konzentration auf die Kernkompetenzen, Senkung der Transaktionskosten, höhere Innovativität, engere Kundenbeziehungen. Mohan Sawhney und Jeff Zabin zeigen, dass das Unternehmen der Zukunft die Möglichkeiten des Internets in seine Strategie und Struktur integrieren muss, um wettbewerbsfähig zu sein. Sie wenden sich mit ihrem Buch weniger an die modernen oder bereits modernisierten Unternehmen, als vielmehr an die Unternehmen alten Typs. Das Buch ist eine komplette Anleitung zur Erweiterung eines traditionellen Geschäfts durch E-Business. Dabei legt es den Schwerpunkt nicht auf E, sondern auf Business denn das Internet ist nur das Mittel zur Ergreifung neuer Geschäftschancen. Die Autoren vermitteln konkrete Erkenntnisse, wie sich das Kerngeschäft durch E-Business neu beleben lässt und wie sich die Kernressourcen nutzen lassen, um das Unternehmen in neue Richtungen zu lenken. Behandelt werden unter anderem geschäftliche Optionen, Strategieentwicklung und Aufbau der notwendigen Strukturen im Unternehmen. Die praxisnahe Schilderung mit vielen

Fallbeispielen ermöglicht einen zügigen Einstieg in das Geschäft im und mit dem Netz.