

## Unternehmensprofil 2004

# Unser Portfolio

---



**Wir messen unsere Leistung  
am Erfolg und an der Zufriedenheit  
unserer Kunden**

**Wir bieten Management- und IT-Beratungsleistungen, Systemintegration und  
Technologieentwicklung, Organisationsdesign und Outsourcingfähigkeiten aus einer Hand.**

# Unsere Struktur

---

Wir sind in vier Ländern niedergelassen um folgen den internationalen Unternehmensgeist unserer Kunden um uns gemeinsam multikulturellen Herausforderungen zu stellen.

- Hauptsitz in Wien, Österreich
- Entwicklungslabor in Sofia, Bulgarien
- Europäische Vertriebsstelle in Padova, Italien
- Vertriebsniederlassung in Washington, D.C., USA

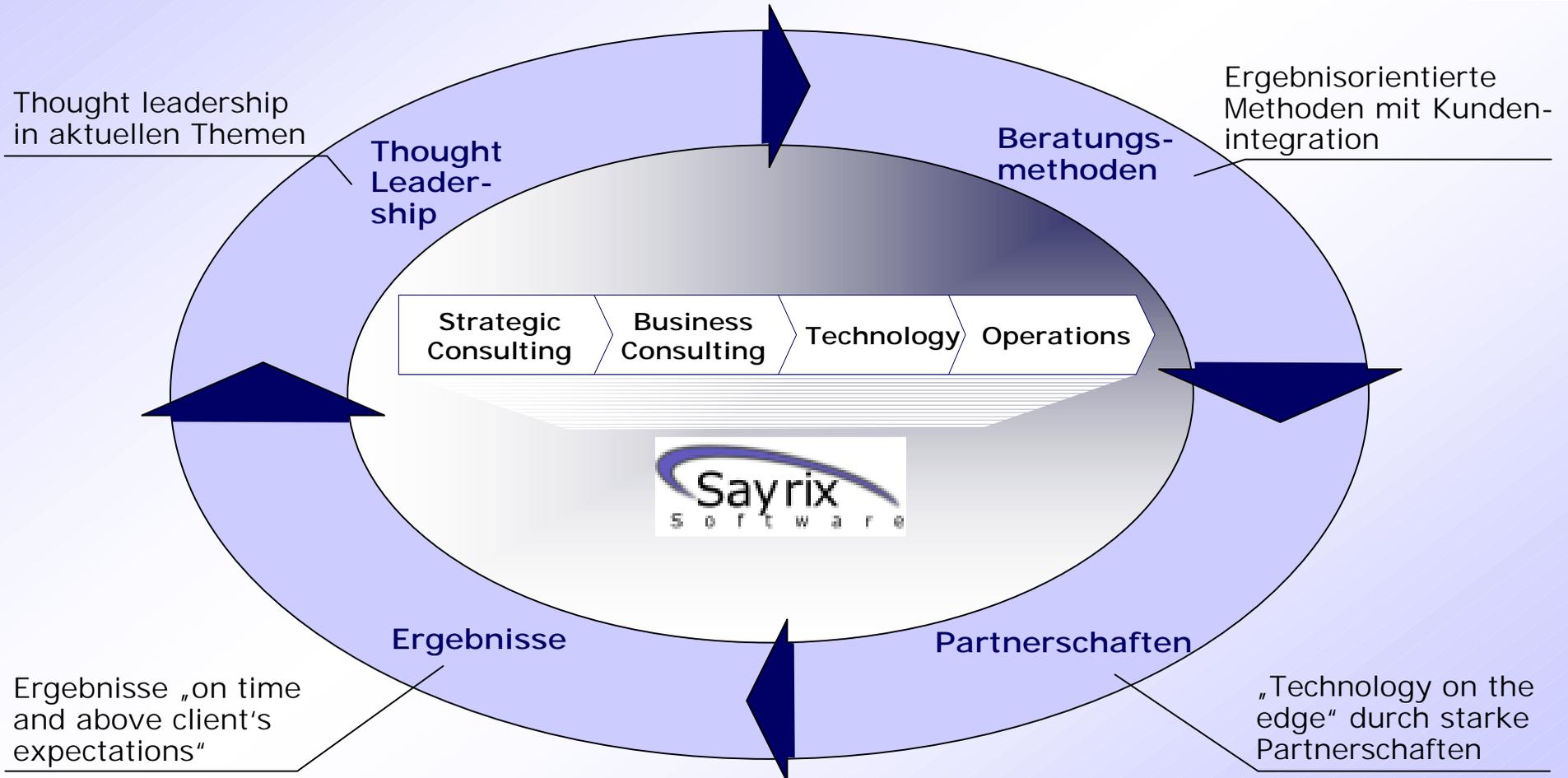
Unser Team ist technisch höchst qualifiziert und international erfahren.

# Unsere Dienstleistungen

Strategie & Beratung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strategy &amp; eStrategy</li><li>• IT Strategy &amp; Sizing</li><li>• New Business Creation</li><li>• Capabilities &amp; Change</li></ul>
Software Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Roadmap Development</li><li>• Individual Software Solution Development</li><li>• Software Evaluation &amp; Integration</li><li>• Customer Process Management Software</li></ul>
Prozess- design	<ul style="list-style-type: none"><li>• Business Process Design</li><li>• Business Process Reengineering</li><li>• Knowledge Management Platforms</li><li>• Manufacturing &amp; Operations</li></ul>
Web-Design	<ul style="list-style-type: none"><li>• Interfaces to Backend - Portals</li><li>• Content Administration Solutions</li><li>• Design &amp; Innovation</li><li>• Connectivity &amp; Search Engines</li></ul>
Outsourcing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Knowledge &amp; Competence</li><li>• Effectiveness</li><li>• Services &amp; eBusiness</li><li>• Cost Efficiency</li></ul>

# Unsere Methodologie

## Kernelemente unseres integrierten Beratungsansatzes



# Unser Weg zum Ziel

## Beratungsmethode

### Analyse & Design

- "Scoping" Phase
- Projektteam aus Kundenmitarbeitern und Beratern
- "Shared" Risk Preismodell
- "As-Is"-Analyse
- Entwicklung eines "To-Be"-Konzeptes
- Mobilisierung für Wandel
- Accelerated Solution Environment (ASE)

### Results & Delivery

- Verfeinerung des "To-Be"-Konzeptes
- Realisierung schneller Erfolge ("Quick Hits")
- Information, Integration und Schulung des Personals
- Implementierung

### Implementierung

- Detaillierter Arbeitsplan für weitere Implementierung
- Implementierungs-Review

Gemeinsames  
Ziel

Kontinuierliche Ergebnisbewertung durch den Kunden

# Der Erfolg unserer Leistung bestimmt sich durch Kundenzufriedenheit und Pünktlichkeit

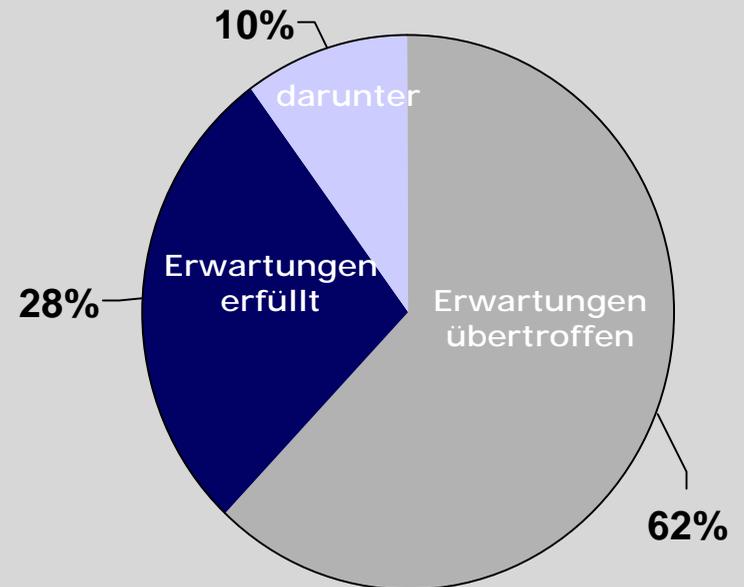
## Due diligence

- Tool zur Messung der Kundenzufriedenheit
- Fokus auf:
  - Termingerechte Leistungserstellung
  - Kundenerwartungen
- Dient Sayrix als wesentliche Kennzahl

## Vorgehen

- Festhalten der Kundenerwartungen und Priorisierung der Erwartung durch den Kunden
- Während des Projektes Feedback-Schleifen und Anpassung an Kundenwünsche
- Bewertung der Beratungsergebnisse durch den Kunden nach spätestens 6 Monaten

## Sayrix Kundenzufriedenheit weltweit



- Termineinhaltung in 97% der Fälle
- 80% unserer Projekte sind Folgeaufträge



# Sayrix

[www.sayrix.com](http://www.sayrix.com)