



ServiceNow bringt neue branchenspezifische Lösungsstrategien auf den Markt

- Im ersten Schritt profitieren der Banking- und Telekommunikationssektor vom neuen Ansatz
- Zudem erweitert das Unternehmen die Partnerschaften mit Deloitte und Accenture, um die branchenspezifischen Herausforderungen der digitalen Transformation gezielt zu adressieren

München - 28. Januar 2020 - [ServiceNow](#) (NYSE: NOW) stellt dem Markt seine neuen branchenspezifischen Lösungsstrategien vor. Damit liefert ServiceNow Workflows, die ganz gezielt auf die Bedürfnisse von Unternehmen in bestimmten Branchen eingehen und ihnen so bei ihrer digitalen Transformation maximalen Support und Mehrwert bieten können. So wird das Unternehmen erneut seinem Anspruch gerecht, eine Welt zu schaffen, in der Arbeit weniger Arbeit macht.

ServiceNow wird sich zunächst auf die Entwicklung von Branchenlösungen für das Bankwesen und die Telekommunikation konzentrieren und mit strategischen Partnern zusammenarbeiten, um diese Lösungen in die Kundenumgebung zu integrieren.

"Auf der ganzen Welt vereint Unternehmen ein Bestreben: die Kundenbindung zu fördern und ein starkes Mitarbeiterengagement zu schaffen", erklärt **Bill McDermott, Präsident und CEO von ServiceNow**. "Wir erleben, wie diese Unternehmen aus vielen Branchen sich an uns wenden, um ihr Geschäft zu transformieren, und Produktivität sowie Innovation zu fördern. Wir entwickeln nun ganz gezielte, branchenspezifische Lösungen und stellen diese über ein partnergeführtes Modell bereit. Denn so können wir die einzigartigen Herausforderungen, denen Unternehmen in diesen wichtigen vertikalen Märkten bei der digitalen Umgestaltung ihrer Geschäfte gegenüberstehen, noch besser begegnen."

Die neue Bankenlösung von ServiceNow wird die Abläufe im Middle-to-Back-Office vereinfachen. Sie wird Banken unterstützen, mit dem digitalen Tempo Schritt zu halten, im gesamten Unternehmen nahtlose Kundenerlebnisse zu schaffen und die Kundenbindung zu fördern. Mit der neuen Telekommunikationslösung können Kundenbetreuung und Service-Sicherheit aufeinander abgestimmt werden. Damit sind Telekommunikationsanbieter in der Lage, Kundenerlebnisse zu bieten, die nachhaltig zufriedenstellen. Zudem ermöglicht die Lösung, Probleme pro-aktiv zu antizipieren und diese schnell anzugehen, während gleichzeitig die Verfügbarkeit sowie die Qualität des Service maximiert werden.

Erweiterte Partnerschaften zur Unterstützung des Branchenlösungsmodells

Im Rahmen der neuen branchenspezifischen Lösungen wird ServiceNow den Umfang seiner Partnerschaften mit Deloitte und Accenture ausweiten.

Deloitte übernimmt dabei die Rolle des "Lead Launch"-Partners für die Bankenlösung. Gemeinsam arbeiten beide Unternehmen daran, neue Arbeitsabläufe zu implementieren, welche die Arbeitsweise von Banken verändern wird. Diese Erweiterung baut auf der bestehenden Partnerschaft für das Finance Close Automation Produkt von ServiceNow auf, die letztes Jahr auf der Knowledge 2019-Konferenz von ServiceNow bekannt gegeben wurde.

"Unsere Kunden aus dem Finanzdienstleistungssektor möchten Technologie dafür nutzen, um ganz neu an das Thema Kundenerfahrungen heranzugehen. Insbesondere Banken müssen bestehende Abläufe umgestalten, damit sie schneller agieren können", führt **Brian Johnston, Leiter der Finanzdienstleistungsbranche und Principal, Deloitte Consulting LLP**, weiter aus. "Im Rahmen unserer strategischen Zusammenarbeit mit ServiceNow kombinieren wir das Branchen-Know-how von Deloitte mit der intelligenten und intuitiven Cloud-Plattform von ServiceNow. So sind wir in der Lage, Lösungen zu liefern, die unsere Kunden nutzen können, um sich mit der Geschwindigkeit des digitalen Geschäfts zu bewegen."

Für den Bereich Telekommunikation agiert Accenture als "Lead Launch"-Ökosystempartner und unterstützt dabei Unternehmen, ihre digitale Transformation durch speziell entwickelte Arbeitsabläufe voranzutreiben. Accenture begleitet zudem die Produkt-Roadmap von ServiceNow und wird telekommunikationsspezifische digitale Workflow-Lösungen entwickeln. Diese sorgen für optimale Erfahrungen, die vor allem den Bereich der softwaredefinierten Netzwerke unterstützen werden – ein entscheidender Punkt in Hinblick auf die neuen, durch 5G ermöglichten, verbundenen Dienste.

"Für Service Provider ist 5G eine der höchsten Prioritäten und bedeutendsten Investitionen. Daher geht es für sie darum, einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, indem sie in der Cloud eine größere Agilität und Skalierbarkeit erreichen", meint **Peters Suh, North America Communications Industry Lead bei Accenture**. "Durch unsere erweiterte Ökosystem-Partnerschaft mit ServiceNow sind wir besser als je zuvor positioniert, um Unternehmen bei der Entwicklung von Lösungen und der Unterstützung des Wandels in der Telekommunikationsbranche zu unterstützen."

Die Lösungen von ServiceNow für das Bankwesen und die Telekommunikation werden voraussichtlich noch in diesem Jahr verfügbar sein. Das Unternehmen rechnet damit, in Zukunft Lösungen für weitere Branchen wie Gesundheitswesen, Fertigung, Medien, Technologie und andere ankündigen zu können.

ServiceNow schafft eine Welt, in der Arbeit weniger Arbeit macht. Dabei liefert das Unternehmen digitale Workflows, welche die Erfahrungen der Mitarbeiter vereinfachen und so Produktivität freisetzen können. Als strategischer Partner der weltweit größten Unternehmen konzentriert sich ServiceNow darauf, die digitale Transformation zu ermöglichen und den Erfolg der Kunden voranzutreiben. Die Now-Plattform ist dabei die entscheidende Zutat, mit der das Unternehmen Erfahrungen bieten kann, welche die Arbeitswelt verändern. Die intelligente und intuitive Cloud-Plattform von ServiceNow dient als einzige Grundlage für die Bereitstellung unternehmensweiter digitaler Workflows.

Über ServiceNow

ServiceNow (NYSE: NOW) schafft eine Welt, in der Arbeit weniger Arbeit macht. Unsere Cloud-basierte Plattform und die damit verbundenen Lösungen ermöglichen mit digitalen Workflows eine großartige User Experience, damit Mitarbeiter und Unternehmen effizienter arbeiten können. Für weitere Informationen besuchen Sie: www.servicenow.de.

© 2020 ServiceNow, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Pressekontakte

ServiceNow

Johanna Fritz

+ 49 (0) 173 753 17 00

johanna.fritz@servicenow.com

eloquenza pr

Svenja Op gen Oorth / Ina Rohe

Emil-Riedel-Str. 18 - 80538 München

+49 89 242 038 0 - servicenow@eloquenza.de

Use of Forward Looking Statements

This release contains "forward looking statements" regarding our future plans and performance. Forward looking statements are subject to known and unknown risks and uncertainties and are based on potentially inaccurate assumptions that could cause actual results to differ materially from those expected or implied by the forward looking statements. If any such risks or uncertainties materialize or if any of the assumptions prove incorrect, our results could differ materially from the results expressed or implied by the forward looking statements we make.

Factors that may cause actual results to differ materially from those in any forward looking statements include: (i) delays and unexpected difficulties and expenses in making available the initial solutions for the banking and telecommunications industries and the solutions for additional industries, (ii) uncertainty whether sales of such solutions will justify this strategy or these investments and (iii) changes in the regulatory landscape relevant to enterprises operating in the banking and telecommunications industries and additional industries.

We undertake no obligation, and do not intend, to update these forward looking statements.

© 2020 ServiceNow, Inc. All rights reserved. ServiceNow, the ServiceNow logo, Now, Now Platform, and other ServiceNow marks are trademarks and/or registered trademarks of ServiceNow, Inc. in the United States and/or other countries. Other company names, product names, and logos may be trademarks of the respective companies with which they are associated.

Please see www.deloitte.com/us/about for a detailed description of our legal structure.