

Fünf Möglichkeiten für eine vernetzte, bessere Planung im gesamten Unternehmen



Warum vernetzte Unternehmensplanung notwendig ist

Wir leben in einer Welt konstanter Innovationen und Veränderungen. Die Corona-Pandemie hat in so gut wie jedem Betrieb und jeder Branche für Disruption gesorgt und Unternehmen dazu gezwungen, sich schneller zu entscheiden.

Die geschäftliche Zukunft ist früher eingetroffen als erwartet, stellt neue Herausforderungen und verändert geschäftliche Prioritäten. Der Arbeitsschutz hat vorgegeben, wie wir arbeiten und mit Kunden interagieren. Überall arbeiten zu können, hat den Arbeitsmarkt verändert, und ein klarer Fokus auf umsatzgenerierende Initiativen hat überflüssige Kosten gesenkt, um Geld zu sparen. Disruptionen in der Lieferkette haben unseren Fokus auf Resilienz und Agilität nochmals verstärkt.

Auch die Herangehensweisen an die Unternehmensplanung haben sich geändert. Isolierte, auf einzelne Geschäftsbereiche ausgelegte Planung hat vielleicht früher genügt, doch jetzt geht es um die vernetzte und kontinuierliche Planung im gesamten Unternehmen.

In einer kürzlich durchgeführten [CFO-Studie](#) betonten 56 % der CFOs, dass operative Agilität und Flexibilität mit Nachdruck verfolgt werden müssten. Die Pandemie hat die Schwachstellen bei den herkömmlichen Prozessen und Inputs im Bereich Planung, Budgetierung und Prognoserechnung sowie viele neue Herausforderungen aufgedeckt. Frühere Modelle, Inputs und Daten zur Prognoserechnung wurden irrelevant und in vielen Fällen unbrauchbar.

In wirtschaftlich stabilen Zeiten konnten sich viele Unternehmen mit einem isolierten Planungsansatz behelfen. Die Abteilungen konnten statische Vorlagen an das Finanzteam senden, um sie regelmäßig (vierteljährlich oder monatlich) in einen Unternehmensplan zu konsolidieren, und sich dann auf die Ausführung ihrer Einzelpläne konzentrieren.

Da Disruption jedoch zu einer festen Größe geworden ist, werden Pläne mittlerweile mit dem Wissen erstellt, dass sie laufend geändert, weiterentwickelt und angepasst werden müssen. Es geht weniger um das Erstellen des perfekten Plans, sondern vielmehr um die Anpassung und eine erneute Prognoserechnung. Wir beobachten, dass Unternehmen nicht nur ständig mehrere Szenarien und Planungen für Unvorhergesehenes durchführen, sondern auch neue Modelle erstellen sowie Strategien und Datenquellen überdenken. Dabei verlassen sie sich auf zusätzliche Inputs aus dem Betrieb und den Geschäftsbereichen, die sie bei Unsicherheiten unterstützen. In dieser neuen Welt ist vernetzte Unternehmensplanung nicht nur eine bewährte Vorgehensweise – sie ist eine Notwendigkeit.



Wie das Finanzteam eine vernetzte Unternehmensplanung möglich macht

Die Rolle von Finanzteams hat sich weg von buchhalterischen Aufgaben hin zur Unterstützung bei der Strategieplanung des Unternehmens weiterentwickelt. Dazu gehört die Zusammenarbeit mit den Geschäftsbereichsteams bei taktischen Schritten, um die langfristige Vision umzusetzen. Daher benötigt das Finanzteam mehr Daten und Inputs aus den Bereichen Vertrieb, Betrieb, Personalwesen, Lieferkette und anderen Geschäftsbereichen. Das Finanzteam verfügt häufig über die analytische Kompetenz und die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, um diesen Geschäftsbereichen wichtige Einblicke zu geben und sie bei der Planung und strategischen Entscheidungen zu unterstützen.

Heutzutage reicht es nicht aus, Pläne und Entscheidungen auf gut Glück zu treffen. Entscheidungen müssen sich auf Daten stützen – und zwar nicht nur auf Finanzdaten, die manchmal rückwärtsgewandt sind oder denen Kontext fehlt. Finanzdienstleister müssen alle operativen und finanziellen Daten sowie solche aus internen und externen Quellen berücksichtigen, beispielsweise Konsumstimmung, Wetterdaten und Verbrauchertrends. Pläne, die Datenwissenschaft einbeziehen, können das Finanzteam dabei unterstützen, genauere Pläne und Prognosen zu erstellen und letztlich bessere Entscheidungen zu treffen.

Mit KI und Machine Learning sinkt der Zeitaufwand zur Prognoseerstellung, weil die Benutzer den gesetzten Vorhersagen nur Zusatzinformationen hinzufügen und gemäß ihrem Wissensstand anpassen müssen. Außerdem kann Machine Learning Prognosen auf Anomalien oder Probleme durchsuchen und sie den Benutzern schneller vorlegen, als ein Mensch dies bei der Datenauswertung könnte.

Der Einsatz moderner Technologie bringt das Finanzteam einem kontinuierlichen, berührungslosen Prognoseprozess näher, damit es zu einem echten betrieblichen Erneuerer werden kann. Das Finanzteam kann mit Stakeholdern aus dem Betrieb und den Geschäftsbereichen kooperieren und mit ihnen ausführlicher bei der Entscheidungsfindung auf Basis vernetzter, genauer und zeitnaher Informationen interagieren.



Fünf Möglichkeiten, um das Unternehmen zu koordinieren

Ab 2024 rechnet [Gartner®](#) damit, dass sich die herkömmliche, von Finanzzahlen geleitete unternehmerische Finanzplanung und -analyse zu einer erweiterten Planung und Analyse (xP&A) weiterentwickelt. Gartner beschreibt xP&A als eine Unternehmensplanungsstrategie, welche die finanzielle und operative Planung durch Nutzung von Plattform und Architektur desselben Anbieters kombiniert und erweitert.

xP&A, oder was wir als vernetzte Unternehmensplanung bezeichnen, isoliert finanzielle nicht mehr von operativen Planungsprozessen, sondern bündelt sie in einer einzelnen einheitlichen Planungsplattform. Dadurch wird das gesamte Unternehmen auf seine Ziele ausgerichtet, um neuen transformativen Mehrwert zu schöpfen.

Im Folgenden heben wir fünf Prozesse hervor, die unserer Meinung nach die wichtigsten Elemente einer vernetzten Unternehmensplanung sind.

1 Szenariomodellierung

In einem sich laufend verändernden Umfeld ist die Szenariomodellierung wichtiger als je zuvor geworden. Ihr Finanzteam kann mit diesem Werkzeug wirksam eine Vielzahl möglicher Ergebnisse erfassen und diese Szenarien unter Einbeziehung aller wichtigen Geschäftsbereiche in glaubwürdige Entscheidungen übertragen. Hierzu müssen die Finanz- und Betriebsstrategieteams eng zusammenarbeiten, um eine Reihe von Szenarien zu modellieren, die Agilität, Geschäftskontinuität und Wachstum sicherstellen.

Bei vielen wichtigen Geschäftsentscheidungen müssen operative Änderungen modelliert werden. Je nach den gegebenen Bedingungen ist eine Kostensenkungsstrategie zu modellieren, beispielsweise durch eine Reduzierung des Personalbestands, den Austritt aus bestimmten Märkten, Änderungen an der Lieferkette oder das Abstoßen leistungsschwacher Anlagen und Geschäftseinheiten. Eine opportunistischere Herangehensweise wäre eine Wachstumsstrategie durch Fusionen und Übernahmen oder radikale Umstellungen des Geschäftsmodells, beispielsweise die Aufnahme neuer Absatzkanäle oder Investitionen in neue Produkte und Services.

Egal, für welche Strategie Sie sich entscheiden: Die herkömmliche finanzielle Prognoserechnung wird nicht ausreichen. Um das gesamte Unternehmen umfassend zu koordinieren, müssen alle Stakeholder in der Lage sein, ihre prognostizierten Szenarien auf Basis ihrer Kenntnis der spezifischen Geschäftsfunktion zu modellieren.

Nach der Modellierung aller möglichen Ergebnisse können diese Szenarien in einer gemeinsamen Unternehmensstrategie vereint und mit Monte-Carlo-Simulationen getestet werden, um Wahrscheinlichkeiten zu berechnen und ein gewisses Maß an Sicherheit zu erhalten. Danach kann die Gesamtstrategie in detailliertere, für alle sichtbare Pläne auf einer einzelnen Plattform eingebunden werden. Dies ermöglicht eine kontinuierliche Feedbackschleife und Transparenz hinsichtlich der Ergebnisse im Finanz- und Betriebsteam sowie den Geschäftsbereichen.

Mit konkreten Antworten auf diese möglichen Szenarien vorbereitet zu sein, verbessert die geschäftliche Agilität ganz wesentlich und ermöglicht dem Unternehmen, die Krise mit minimalen negativen Auswirkungen durchzustehen. Die strategische Szenariomodellierung in Oracle Fusion Cloud EPM eignet sich ideal zur Planung von Eventualitäten und Geschäftskontinuität.



So verbessert lululemon seine finanzielle Leistungsfähigkeit

lululemon, eine kanadische Marke für Sportbekleidung, nutzt Oracle Cloud EPM für den jährlichen Strategieplan für die nächsten 12, 24 und 36 Monate. Während der Pandemie musste lululemon wegen regionaler Lockdowns Läden schließen. Daher konzentrierte sich die Marke auf das Online-Geschäft, um den Kunden dort eine ähnliche Kauferfahrung wie im Ladengeschäft zu ermöglichen, wo man sich persönlich über die körperlichen Aspekte eines gesunden Lebensstils austauschen kann. Mit Oracle Cloud EPM konnte das Unternehmen verschiedene Szenarien zugänglich modellieren, um während der Pandemie neue Kanäle zur Interaktion mit Kunden einzuführen.

[Gesamte Geschichte anzeigen](#)



2 Vertriebs- und Marketingplanung

Da sich Erwartungen und Konsumverhalten der Verbraucher radikal ändern und Unternehmen Kapitalausgaben oder große Projekte zurückstellen, ist es heute unverzichtbarer als je zuvor, die Planung unter den Vertriebs-, Marketing- und Finanzteams zu koordinieren.

Die Absatzprognose ist der wichtigste Eingangswert für Finanzprognosen, insbesondere in B2B-Unternehmen, und kann der Haupttreiber der Strategie sein. Beim Ableiten von Umsatzzielen aus dem Unternehmensplan ist es wichtig, Gebiete zu koordinieren, optimale Quoten zu modellieren und zu entscheiden, auf welchen Produkten und Märkten der Fokus liegen soll. Mit isolierten Umsatzmodellen, in der Regel in Kalkulationstabellen, ist das Scheitern vorprogrammiert. Es ist schwierig, ein Gesamtbild der Vertriebsleistung im Vergleich zu den Umsatzzielen oder eine angemessene Vorstellung darüber zu erhalten, wie sich die Vertriebsleistung auf die Finanzprognose auswirkt.

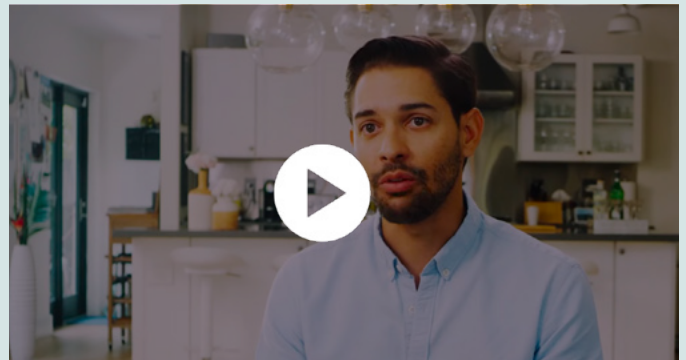
Bei B2C-Unternehmen sind die Marketingausgaben oft der größte Einzelposten im Finanzplan. Sind die Planungssysteme der Marketing-, Vertriebs- und Finanzteams nicht vernetzt, hat das Unternehmen nur eine eingeschränkte Sichtlinie und wird Absatzchancen verpassen. Das Marketingbudget zu erhöhen, kann isoliert betrachtet eine schlechte Entscheidung sein. Verfügen die Teams jedoch über Transparenz hinsichtlich Vertrieb, Marketing und Finanzen, erkennen sie, dass Mehrausgaben für Marketing zu mehr Umsatz führen können.

Befinden sich Finanz-, Vertriebs- und Marketingplanung auf derselben Technologieplattform, erhalten alle Teams eine kontinuierliche Sicht auf die Leistung. Absatzvolumen und zugehörige Umsatzprognosen in Kundensegmenten, Produktgruppen oder Kanälen werden mühelos

sicht- und verfügbar. Infolgedessen können stufenweise Anpassungen an Faktoren wie Preis, Produkt und Platzierung vorgenommen werden, die sich auf Absatz oder Umsatz auswirken können.

Oracle Cloud Sales Planning ist eine datenbasierte Planungslösung, mit der Vertriebsteams, Kundenbetreuer (Großkundenbetreuer) und Finanzteams Folgendes kollaborativ simulieren können: 1) verschiedene Pläne anhand eines strukturierten Sollplans und 2) Aktionen und Kundengewinne und -verluste, um Absatzplan und Rendite insgesamt zu ermitteln. Die Lösung deckt bewährte Vorgehensweisen für Planungsmethoden, beispielsweise Top-down- und Bottom-up-Planung oder Sollplanung, und Zusatzeinnahmen durch Werbeaktionen ab, und das alles integriert, direkt einsatzbereit und konfigurierbar.

KraftHeinz



So meistert Kraft Heinz große Marktveränderungen

Das Finanzteam bei Kraft Heinz, ein Konsumgüterhersteller mit 26 Mrd. USD Jahresumsatz, brauchte bessere und schnellere Einblicke in die Marketingausgaben, hatte aber Probleme mit zehn verschiedenen, dezentralisierten Tools, die alle dasselbe taten. Durch die Standardisierung auf Oracle Cloud EPM gewann das Unternehmen Einblicke in die Effektivität seiner Aktionsprogramme und Marketingausgaben, erhielt also Transparenz dahingehend, welche Produkte es verkaufen sollte und welche Produkte für Kunden attraktiv sind.

Video ansehen (1:58)



3 Personalplanung

Die Arbeit, so wie wir sie kennen, hat sich verändert. Viele Unternehmen setzen sich derzeit mit den Vorteilen des Homeoffice auseinander und wollen aus finanziellen Gründen Mitarbeitende aus abgelegeneren Regionen einstellen. In Zeiten der Veränderung, Disruption und Konzentration auf Kostenkontrolle müssen jedoch die richtigen Kompetenzen zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.



Das Personalwesen ist für das Anwerben, Aussuchen und Binden des wertvollsten Vermögens vieler Unternehmen verantwortlich: seiner Mitarbeitenden. Es ist schwierig zu verstehen, wie sich jede potenzielle Personalentscheidung heute, morgen und zukünftig auf das Unternehmen auswirkt. In jüngster Zeit musste das Personalwesen dabei mithelfen, strategische Entscheidungen voranzubringen, um kurz-, mittel- und langfristige Unternehmensstrategien zu unterstützen.

- Würde das Verkleinern des Personalbestands oder das Kürzen von Sozialleistungen zu einem Ergebnis mit Wachstumsgarantie führen?
- Können Mitarbeitende funktions- und standortweit ausgewechselt werden?
- Wie werden angesichts der durch Abstandsregeln vorgegebenen Veränderungen Kompetenzen bewertet, wenn die Mitarbeitenden wieder im Großraumbüro arbeiten sollen?

- Wie hoch sind die Gesamtkosten, wenn in kürzester Zeit viele Mitarbeitende eingestellt werden, in Kurzarbeit gehen oder erkranken?

Die strategische Personalplanung mit funktionsübergreifenden Teams in Zusammenarbeit mit dem Personalwesen ist daher eine unerlässliche Komponente der Unternehmensplanung. Ist Ihre durchgängige strategische Personalplanung vollständig in HCM- und Finanzteams integriert, können Sie mit Transparenz hinsichtlich des Umsatzziels Personalbedarf und -angebot wirksam abgleichen sowie Bindung und Abwanderung analysieren.

Mit Oracle Cloud Lösungen für die Personalplanung können Unternehmen ihre Personalkosten effektiv verwalten und prognostizieren, und zwar mit der Transparenz, die sie zum Vernetzen strategischer Personalpläne mit Finanzplänen brauchen. Die Lösungen stimmen Personal- und Finanzwesen eng miteinander ab, damit die richtigen Kompetenzen und Mitarbeitenden zu den richtigen Kosten eingestellt werden. Sie umfassen mehrere Personal- und Kostendatenpunkte, integrieren sich nahtlos in gängige oder andere externe Systeme und bieten zukunftsorientierte Szenarien zur Kontrolle der Personalausgaben.



So beschleunigt Dropbox den Einstellungsprozess

Dropbox musste im Rahmen seines rasanten Wachstums in der schnellleibigen Technologiebranche zügig neue Entwicklungs- und Supportstellen besetzen. Durch den Wechsel zu Oracle Cloud schaffte Dropbox sein Bestandssystem und seine auf Kalkulationstabellen basierenden Personalplanungsprozesse ab, integrierte die Daten eng in Oracle Cloud ERP und verringerte den Aufwand für die Datenzusammenführung von zwei Wochen auf Sekunden. Außerdem konnte Dropbox seinen Personalbedarf modellieren und die richtigen Mitarbeitenden einstellen, um seinen Wachstumsbedarf zu erfüllen.

[Gesamte Geschichte anzeigen](#)

4 Projektfinanzplanung

Während viele Unternehmen kostenbewusster wurden, haben einige zudem neue Geschäftsmodelle eingeführt und erheblich in Projekte investiert, um diese Pläne zu realisieren. Doch laut [McKinsey & Company](#) ist das Abschließen großer Kapitalinvestitionen im vorgegebenen Zeit- und Kostenrahmen eher die Ausnahme als die Regel. Der Grund sind häufig Entscheidungen, die auf Basis schlechter Daten getroffen werden. Dies unterstreicht, wie isolierte, nicht vernetzte Systeme die Finanzplanung eines Projekts beeinträchtigen können.

Michael Baker

INTERNATIONAL

So setzt Michael Baker seine Projektfinanzplanung um



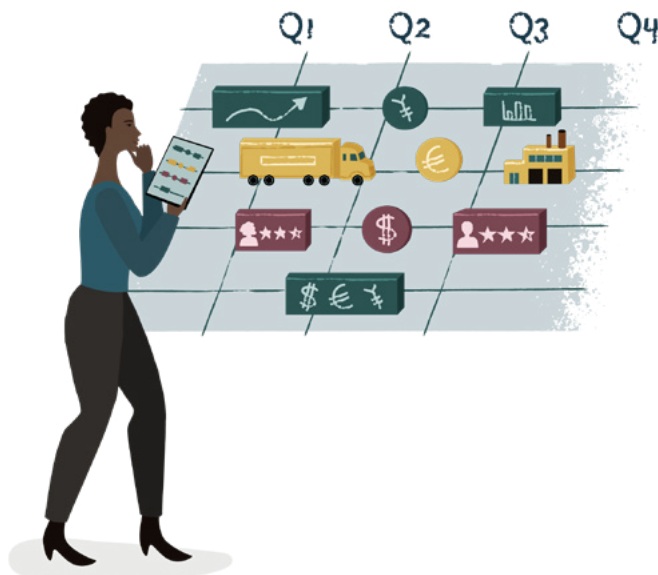
Michael Baker hatte Probleme dabei, zeitnah transparente Informationen über die Finanzleistung seiner Projekte zu erhalten. Die technische Beratungsfirma musste ihre isolierten manuellen Planungsprozesse verbessern und den Zeitaufwand für die Prognoserechnung senken. Durch den Wechsel zu Oracle Cloud EPM schaffte Michael Baker manuelle Prozesse ab und integrierte die entsprechenden Abläufe vollständig in die restliche Unternehmenssoftware. Das Ergebnis: durchgängige Transparenz hinsichtlich der vielen Variablen in Projektbudgets. Dadurch wurden die Budgetzyklen nicht nur von sechs auf eine Woche verkürzt, sondern das Unternehmen brauchte auch weniger Mitarbeitende für den Prozess. So wurde mehr Personal für operative Vorgänge frei und Michael Baker konnte sich um innovativere Projekte kümmern.

Video ansehen (02:05)

Zielgerichteter wäre es, das Personal sowie die Kapitalausgaben für die Projekte zu planen. Außerdem müssen die Teams die Gesamtauswirkung eines Projekts auf den Finanzplan verstehen und über ständige Transparenz hinsichtlich der Finanzleistung des Projekts verfügen. Eine Gesamtsicht auf die Ausgaben, den Ressourcenbedarf und die potenzielle Rendite eines Projekts erfordert eine Projektfinanzplanungsplattform, die integriert ist und sich auf derselben Plattform wie Ihr Personal-, Kapitalausgaben- und Finanzplan befindet. Dadurch spiegelt jeder Plan die neuesten Änderungen an allen anderen Plänen wider und Sie erhalten ein klares Bild der potenziellen Projekte, in die Sie investieren können.

Wird der Planungsprozess in die Projektausführung integriert, kann das Finanzteam die richtigen Investitionsentscheidungen treffen, ständig die tatsächlichen Kosten im Vergleich zu den Prognosen im Blick behalten und bei Bedarf das Projektportfolio anpassen.

Mit Oracle Cloud EPM arbeiten alle wichtigen Stakeholder der projektbezogenen Finanzplanung auf einer Ebene. Es besitzt direkt einsatzbereite Funktionen zur Koordinierung von Stakeholdern in den Finanz- und Betriebsteams mit den spezifischen Prozessen. Dadurch können alle finanziellen Aspekte der Projekte geplant werden, seien es Geräte, Subunternehmer oder andere finanzbezogene Projektausgaben.



5 Integrierte Geschäftsplanung und -ausführung (IBPX)

Angesichts immer häufigerer Disruptionen der Lieferkette wollen Unternehmen die Auswirkung auf Kosten und Service minimieren. Ist ein Unternehmen im echten Wortsinn agil, kann es die Finanz-, Vertriebs-, Betriebs- und Lieferkettenplanung erfolgreich mit der Ausführung vernetzen, damit die Führungskräfte zur richtigen Zeit die richtigen Entscheidungskriterien zur Hand haben, um sich schneller zu entscheiden und die globale Transparenz zu erhöhen.

Die Vertriebs- und Betriebsplanung ist schon seit Langem eine bewährte Methode der besten Lieferkettenakteure, die die richtigen Informationen zwecks zeitnaher Entscheidungen abstimmen wollen. Sie konzentriert sich auf Einheiten und Mengen sowie operative Machbarkeit. Es ist unerlässlich, machbare operative Pläne mit dem Finanzteam abzustimmen. Planungsentscheidungen erfordern synchronisierte Material-, Ressourcen-, Finanz- und Personaleingaben, um Pläne durchgängig zu koordinieren. Gleichzeitig müssen zusammengeführte Pläne auch Disruption auf Ausführungsebene einbeziehen können. Planungsagilität, Reaktionsfähigkeit und Resilienz benötigen zur Koordinierung diese wichtigen integrierten Geschäftsplanungsfunktionen.

Oracle Cloud EPM- und SCM-Planungsanwendungen vereinfachen die Zusammenarbeit zwischen Finanz- und Lieferkettenplanern, um Konsensentscheidungen zu treffen und auf Geschäftsdisruptionen zu reagieren. Was-wäre-wenn- und Szenarioplanungsfunktionen setzen Top-down oder Bottom-up-Änderungen in der gesamten Lieferkette um und sorgen so für rundum integrierte Geschäftspläne.

JUNIPER
NETWORKS

So erzielte Juniper mit integrierter Geschäftsplanung die 3,5fache Rendite

Die Vision von Juniper Network war es, eine digitale Lieferkette mit integrierter Geschäftsplanung (IBP) zu implementieren. Die Grundsätze der Vertriebs- und Betriebsplanung (S&OP) auf die gesamte Lieferkette zu erweitern, liefert ein einzelnes nahtloses Managementsystem mit vernetzten Geschäftsprozessen. Seit dem Wechsel zu Oracle Cloud hat Juniper seine Einhaltung der Vorlaufzeit um 55 % gesteigert und dabei die Lagerbestandskosten um 15 % gesenkt. So machte sich die Investition des Unternehmens in die Lösung 3,5fach bezahlt.

[Gesamte Geschichte anzeigen](#)



Hauptmerkmale einer vernetzten Planungslösung

Eine rundum vernetzte Unternehmensplanungslösung vereint alle der oben genannten Prozesse und ist dabei:

Flexibel

Da es bei der vernetzten Unternehmensplanung um das Vernetzen von Finanz- und Betriebsteams geht, müssen Sie die Anforderungen der Betriebs- und Finanzteams flexibel angehen können. Sie müssen finanzielle und operative Anwendungsfälle modellieren können, die sich hinsichtlich Detailgrad, Thema und Daten stark unterscheiden können, aber dennoch über gängige, sich gegenseitig beeinflussende Treiber hinweg vernetzt werden müssen. Außerdem muss sich das Betriebsteam unabhängig vom Finanzteam uneingeschränkt auf seine spezifischen Bedürfnisse konzentrieren können, muss aber dennoch verbunden sein, um seine Annahmen auf Finanzebene widerzuspiegeln, damit sich das Unternehmen zur Ausführung seiner Strategie auf einen einzelnen Gesamtplan fokussieren kann.

Modular

Die Entwicklung zu einem Unternehmen mit rundum vernetzter Planung erfolgt oft in Phasen. Zunächst könnte der betriebliche Finanzplan samt langfristiger strategischer Prognosen zu einer zeitraumbasierten, kontinuierlichen Prognoserechnung transformiert werden. Danach expandieren Sie in die Geschäftsbereiche und den Betrieb. Es ist unumgänglich, dass Ihre Planungsplattform eine modulare Vorgehensweise unterstützt, die mit Ihren Anforderungen wächst. Berücksichtigen Sie beispielsweise, wie Sie Ihre Planungsbereitstellung im gesamten Unternehmen expandieren könnten, wenn Sie auf Fusionen und Übernahmen setzen oder neue Märkte betreten.

Operativ vernetzt

Eine vernetzte Unternehmensplanung beinhaltet die Fähigkeit, laufend je nach Leistung den Kurs zu korrigieren. Daher muss sich Ihre Planungsplattform nahtlos mit Ihren operativen Kernsystemen vernetzen, und zwar nicht nur auf Datenebene, sondern, was unbestreitbar noch wichtiger ist, auch auf Prozessebene. Dies ermöglicht echtes kontinuierliches Feedback, um die Leistung zu überwachen und Korrekturen frühzeitig durchzuführen,

Vorteile einer vernetzten Lösung

Die Planung sollte nicht auf die Unternehmensfinanzen beschränkt werden. Betriebe, die Unternehmensplanung am erfolgreichsten betreiben, stellen operativen Planern die Unternehmensfinanzpläne zur Verfügung, damit beide Stakeholdergruppen von Synergien profitieren. Oracle Cloud EPM Planning hilft Unternehmen dabei, dies durch vernetzte, auf das gesamte Unternehmen ausgerichtete Planungsprozesse zu erreichen, wobei die einzelnen Planer ihre Unabhängigkeit behalten.

Eine rundum vernetzte Unternehmensplanungsplattform sollte Ihnen diese Vorteile bieten:

- 1 **Einfachere Ermittlung von Chancen**
- 2 **Koordinierung im gesamten Unternehmen**
- 3 **Transparenz hinsichtlich der Leistung aller Geschäftsbereiche**
- 4 **Mehr Verantwortlichkeit und Zusammenarbeit**
- 5 **Fähigkeit, Anomalien hervorzuheben und Maßnahmen für Finanz- und Betriebspläne vorzuschlagen**

um auf Kurs zu bleiben. Das Personalwesen sollte direkt in der Personalplanung Transparenz hinsichtlich der verfügbaren Mitarbeitenden aus dem HCM-System haben, um neue Personalanforderungen einzuplanen. Die tatsächlichen Projektkostendaten sollten in Ihrem Projektfinanzplan sichtbar sein, damit Sie bei Bedarf kontinuierliche Anpassungen vornehmen können. Außerdem müssen Finanzdaten nahtlos in Ihrem Finanzplan verfügbar sein – beispielsweise Barmittelbestände in Ihrer Kapitalflussprognose – damit Sie strategische Investitionsentscheidungen treffen können.

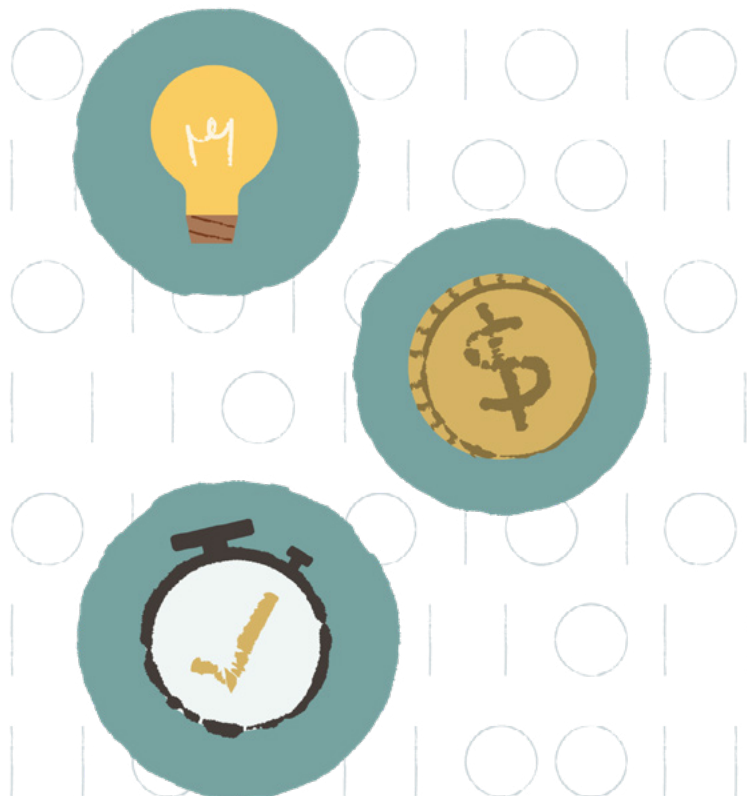
Hochintelligent

Zahlen statt in Kalkulationstabellen in eine Planungsplattform einzugeben, wird weder die Produktivität, noch die Genauigkeit steigern und auch nicht die Geschäftsergebnisse verbessern, egal, wie vernetzt sie sind. Bei der Planung geht es nicht mehr nur um das Eingeben von Zahlen oder das Anpassen von Treibern, sondern immer mehr um vorausschauende Algorithmen und Machine Learning. Sie benötigen diese Fähigkeiten, damit nicht einfach Pläne erstellt, sondern Maßnahmen eingeleitet werden.

Ihr Ziel sollte die berührungslose Prognoserechnung sein. Tauchen neue Daten aus operativen oder finanzbezogenen Systemen in Ihrer Planungsplattform auf, muss Ihnen automatisch der wahrscheinlichste, von der Datenwissenschaft berechnete Plan vorgelegt werden. Dadurch steht die Datenwissenschaft im Zentrum der Prognoserechnung, und Benutzer können Kontext hinzufügen. Sie macht Schluss mit menschlicher Voreingenommenheit, bietet Prognosegenauigkeit und verringert den Zeitaufwand zur Prognoserechnung erheblich. Die KI überwacht laufend Ihren Plan und benachrichtigt Sie sofort, wenn wegen Anomalien, Trends oder Problemen unverzüglich gehandelt werden muss. Statt Zeit zum Erstellen Ihrer Pläne oder Prognosen aufzuwenden, können Sie sie jetzt zum Treffen wichtiger Entscheidungen und zum Ergreifen von Maßnahmen nutzen.

Gebündelt und konfigurierbar

Wenn Unternehmen eine allgemeine Plattform einführen und sie mit individuell erstellten Lösungen oder Zusatzkomponenten zu erweitern versuchen, führt dies zu isolierten Anwendungen, längerer Implementierungsdauer und macht die Transformation hin zu vernetzter Unternehmensplanung häufig zunichte. Im Gegensatz dazu ermöglicht die Einführung gebündelter Planungsanwendungen für Funktionsbereiche wie strategische Personalplanung, Projektfinanzplanung, Jahresabschlussplanung, Vertriebs- und Marketingplanung sowie integrierte Geschäftsplanung schnellere Implementierungen, Standardprozesse und nahtlose Vernetzung zwischen finanziellen und operativen Kernsystemen. Gebündelte Cloud-Anwendungen werden regelmäßig aktualisiert, damit Benutzer mit führenden bewährten Methoden auf dem neuesten Stand bleiben.



Vernetzen. Koordinieren. Übertreffen.

Eine durchweg vernetzte Unternehmensplanungslösung einzuführen, ermöglicht es dem Finanzbereich, das Unternehmen bei neuen Geschäftsmodellen und -initiativen schneller, genauer und mit mehr umsetzbaren Einblicken anzuleiten und zu unterstützen, da er mit allen anderen Geschäftsbereichen in Verbindung steht. Die Fähigkeit, sofort die Auswirkung sich ändernder operativer Treiber und Daten auf die Gesamtprognose im Finanz- und anderen Betriebsbereichen zu sehen, umfassend an einem zentralen Ort dokumentiert, ermöglicht einem Unternehmen, schneller wesentliche Entscheidungen zu treffen und gibt ihm die Agilität, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie die Planung im gesamten Unternehmen vernetzen und verbessern können.

Website besuchen





Copyright © 2021, Oracle und/oder seine Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Dokuments dienen ausschließlich zu Informationszwecken und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Dieses Dokument ist nicht garantiert fehlerfrei und unterliegt keinen sonstigen mündlichen oder gesetzlich festgelegten Garantien oder Bedingungen, einschließlich impliziter Garantien oder Bedingungen zur Marktfähigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Wir lehnen ausdrücklich jegliche Haftung in Bezug auf dieses Dokument ab, und es ergeben sich keinerlei direkte oder indirekte vertragliche Verbindlichkeiten aus diesem Dokument. Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung in keiner Form vervielfältigt oder verbreitet werden, weder elektronisch noch mechanisch.

GARTNER ist eine Marke und Dienstleistungsmarke von Gartner, Inc. bzw. seinen Tochterunternehmen in den USA und international und wird hier mit freundlicher Genehmigung verwendet. Alle Rechte vorbehalten.