

Leitfaden für CFOs zur vernetzten Unternehmens- planung

Fünf Möglichkeiten, die Finanz-,
Betriebs- und Geschäftsbereichsplanung
aufeinander abzustimmen

Inhaltsverzeichnis

Die Notwendigkeit einer vernetzten Unternehmensplanung	3
So ermöglicht das Finanzwesen eine vernetzte Unternehmensplanung	4
Fünf Möglichkeiten zur Ausrichtung des Unternehmens	5
1. Szenariomodellierung.....	6
2. Vertriebs- und Marketingplanung.....	7
3. Personalplanung.....	8
4. Finanzielle Planung von Projekten	9
5. Integrated Business Planning and Execution (IBPX).....	11
Hauptmerkmale einer vernetzten Planungslösung	13
Unterstützung durch Oracle	14



Die Notwendigkeit einer vernetzten Unternehmensplanung

Die Zeiten der „Wachstum um jeden Preis“-Mentalität sind vorbei. Heutzutage liegt der Schwerpunkt auf langfristigem, nachhaltigem Wachstum. Von CFOs und ihren Teams wird erwartet, dass sie das Unternehmen so leiten, dass Wachstum und Gewinn besser aufeinander abgestimmt sind. Ihre Aufgabe ist es, strategische Investitionen zu identifizieren und gleichzeitig dem Unternehmen dabei zu helfen, Kosten zu senken und begrenzte Ressourcen möglichst effektiv einzusetzen.

Für CFOs bedeutet der Druck auf profitables Wachstum, dass sie zu gleichen Teilen Finanz- und Betriebsleiter sind. Die Festlegung sowohl kurz- als auch langfristiger Ziele erfordert eine Abstimmung zwischen Finanz- und Geschäftsplanung. Wobei das Team des CFO nach wie vor für die Budgetplanung und die Verwaltung der täglichen Finanzdaten zuständig ist. Allerdings nutzt es seine Daten und Erkenntnisse auch, um die Betriebsteams im gesamten Unternehmen bei der Planung und Entscheidungsfindung zu unterstützen. Und die Finanzabteilung hilft dabei, all diese Pläne zusammenzuführen. Dennoch planen noch immer zu viele Unternehmen isoliert oder verlassen sich auf getrennte Softwaresysteme.

Eine isolierte Planung einzelner Geschäftsbereiche hätte früher möglicherweise ausgereicht. Abteilungen konnten feste Vorlagen an das Finanzwesen senden, um diese regelmäßig für einen Unternehmensplan zu konsolidieren und sich anschließend auf die Umsetzung ihrer individuellen Pläne zu konzentrieren. Allerdings haben diese für ein profitables Wachstum erforderliche Disziplin und Reaktionsfähigkeit die Defizite herkömmlicher Budgetierungs-, Planungs- und Prognoseverfahren deutlich gemacht.

Unternehmen möchten problemlos zwischen Kosteneinsparungen und Investitionstaktiken wechseln können.

Unternehmen möchten problemlos zwischen Kosteneinsparungen und Investitionstaktiken wechseln können. Die Auswahl kann jedoch aufgrund sich rasch verändernder externer Faktoren wie Zinssätzen, Inflation und Verbrauchervertrauen erheblich variieren. Außerdem sind Finanzteams bestrebt, die neuen Möglichkeiten der künstlichen Intelligenz für ihre Arbeit in den Bereichen Prognosen, Analysen und Abläufe zu nutzen.

Führende Unternehmen spielen ständig Szenarien durch und planen für Eventualitäten, testen neue Modelle und überdenken Analysestrategien und Datenquellen. Sie verlassen sich auf mehr Input aus dem operativen Geschäft und den Geschäftsbereichen, um die optimale Zuweisung von Ressourcen und Kapital zu erreichen. In dieser Unternehmenslandschaft ist eine vernetzte und kontinuierliche Unternehmensplanung nicht nur eine Best Practice, sondern eine Notwendigkeit.

So ermöglicht das Finanzwesen eine vernetzte Unternehmensplanung

Die Rolle des Finanzwesens hat sich seit Langem von der Buchführung hin zur Unterstützung bei der Entwicklung von Strategie und Roadmap für das Unternehmen weiterentwickelt. Diese Rolle erfordert die Zusammenarbeit mit Geschäftsbereichsteams bei taktischen Schritten zur Verwirklichung der langfristigen Vision. Daher benötigt das Finanzwesen mehr Daten und Inputs aus den Bereichen Vertrieb und Betrieb, Personalwesen, Lieferkette sowie anderen Geschäftsbereichen. Das Finanzwesen verfügt über die analytischen Fähigkeiten und das betriebswirtschaftliche Wissen, um diesen Teams wichtige Erkenntnisse zu liefern und sie bei der Planung sowie der strategischen Entscheidungsfindung zu unterstützen. Da KI eine größere Rolle bei der Unterstützung dieser Art von Analysen spielt, wird es immer wichtiger, dass die Finanzteams auf genaue und vollständige Daten zugreifen. Außerdem sollten sie in der Lage sein, Daten und Erkenntnisse problemlos im gesamten Unternehmen zu teilen.

Entscheidungen müssen datengestützt sein – und das beschränkt sich nicht nur auf Finanzdaten.

In der heutigen Zeit reicht es nicht mehr aus, Pläne und Entscheidungen auf der Basis von Annahmen zu treffen. Entscheidungen müssen datengestützt sein – und das beschränkt sich nicht nur auf Finanzdaten. Deshalb müssen Unternehmen alle Betriebs- und Finanzdaten sowie Daten aus externen Quellen berücksichtigen. Relevante externe Daten können so vielfältig sein wie die Verbraucherstimmung, Wetterdaten und Markentrends.

In der Vergangenheit war es eine große Herausforderung oder sogar ein Ding der Unmöglichkeit, all diese Daten in einen zeitnahen, brauchbaren Bericht zu integrieren. Dank des technologischen Fortschritts ist dies jedoch in greifbare Nähe gerückt. Darüber hinaus könne KI und maschinelles Lernen dazu beitragen, den Zeitaufwand für die Erstellung von Prognosen zu verringern und deren Genauigkeit zu verbessern. So kann KI beispielsweise Elemente der Datenanalyse automatisieren, sodass sich Finanzexperten auf strategische Entscheidungen und Maßnahmen konzentrieren können, anstatt Berichte zu erstellen. Bei der vorausschauenden Planung werden KI-Modelle zur Generierung von Prognosen genutzt, denen Analysten dann ihren menschlichen Kontext hinzufügen und die sie auf der Grundlage ihres Wissens und ihrer Erfahrung anpassen können. Maschinelles Lernen kann Prognosen kontinuierlich auf Anomalien oder Probleme prüfen und den Benutzern seine Ergebnisse schnell präsentieren. Solche Funktionen werden zunehmend in Planungsanwendungen integriert, sodass Benutzer auf KI-gestützte Analysen zugreifen können, ohne ihren normalen Workflow zu unterbrechen.

Durch den Einsatz moderner Technologien kann das Finanzwesen einem kontinuierlichen Prognoseprozess näher kommen und zu echten Impulsgebern des Unternehmenswandels werden. Außerdem kann das Finanzwesen mit dem operativen Geschäft und den Stakeholdern der Geschäftsbereiche zusammenarbeiten und sich mehr Zeit nehmen, um gemeinsam mit ihnen Entscheidungen auf der Grundlage vollständiger, genauer und zeitnaher Informationen zu treffen.

5 Möglichkeiten zur Ausrichtung des Unternehmens

Wie die fünf in diesem E-Book hervorgehobenen Szenarien zeigen, entwickeln sich viele herkömmliche Finanzplanungs- und Analyseprozesse in Unternehmen weiter und umfassen nun auch die erweiterte Planung und Analyse (auch als xP&A bekannt). Die xP&A-Praxis oder das, was wir „Connected Enterprise Planning“ nennen, bricht die Silos zwischen finanziellen und operativen Planungsprozessen auf. Im Idealfall werden sie auf einer einheitlichen Planungsplattform kombiniert, die Finanzprognosen und -planung mit anderen Bereichen verknüpft:

1. Szenariomodellierung
2. Vertriebs- und Marketingplanung
3. Personalplanung
4. Finanzplanung von Projekten
5. Integrated Business Planning and Execution (IBPX)

Ein vernetzter Planungsprozess hilft dabei, jede Betriebseinheit auf die Unternehmensziele auszurichten. Trotz der Unterschiede hinsichtlich Branche, Größe und Zielsetzung zeigt jede der nachstehend beschriebenen Initiativen, dass die Verknüpfung dieser Bereiche der Planungsprozesse erhebliche Vorteile mit sich bringt. Durch die Konsolidierung von mehr Daten auf einer Plattform können Unternehmen ihre Effizienz und Genauigkeit steigern, da die Teams nicht länger mit dem manuellen Zusammenstellen und Überprüfen von Daten beschäftigt sind. Dies hilft ihnen letztendlich dabei, schneller auf Marktveränderungen zu reagieren. Darüber hinaus profitieren sie von umsetzbareren Erkenntnissen, standardisierten Prozessen im gesamten Unternehmen, geringeren Kosten und einer besseren Grundlage für Wachstum.

1. Szenariomodellierung

Angesichts der Geschwindigkeit, mit der Kunden, Lieferanten und Investoren von einem Unternehmen erwarten, dass es auf jeden Schock reagiert, der das Geschäft trifft, ist die Szenariomodellierung wichtiger denn je geworden. Das Finanzteam kann mithilfe der Szenariomodellierung eine Reihe möglicher Ergebnisse effektiv erfassen und diese Szenarien unter Einbeziehung aller wichtigen Geschäftsbereiche in glaubwürdige Entscheidungen umsetzen. Das Erstellen eines genauen Spektrums möglicher Ergebnisse erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Finanzwesen und den operativen Strategieteams sowie die Entscheidung über die richtige Reaktion in jedem Szenario.

Viele wichtige Geschäftsentscheidungen beinhalten die Modellierung betrieblicher Veränderungen. So könnten Unternehmen beispielsweise modellieren, wann sie eine Kostensenkungsstrategie einschlagen müssen und unter welchen Bedingungen dies einen Personalabbau, den Rückzug aus bestimmten Regionen, Änderungen in der Lieferkette oder die Veräußerung unrentabler Vermögenswerte bzw. Geschäftsbereiche erfordert. Positiv ausgedrückt könnte ein Unternehmen eine Wachstumsstrategie durch Übernahmen, neue Vertriebskanäle oder Investitionen in neue Produkte verfolgen.

Egal, für welche Strategie Sie sich letztendlich entscheiden, herkömmliche Finanzprognosen reichen nicht aus. Um eine echte Ausrichtung in der gesamten Organisation zu erreichen, müssen Analysten in jedem Geschäftsteam in der Lage sein, die von ihnen vorhergesehenen Szenarien zu modellieren. Wobei dies auf dem Wissen ihres spezifischen Geschäftsbereichs sowie den relevanten Erkenntnissen aus anderen Funktionen oder Betriebseinheiten basieren sollte. Wenn die Marketingabteilung eine große Kampagne zur Steigerung des Umsatzes plant, müssen die Fertigung, die Lieferkette und das Personal des Unternehmens in der Lage sein, diese umzusetzen.

Sobald alle möglichen Ergebnisse modelliert wurden, können diese Szenarien zu einer Unternehmensstrategie zusammengeführt und mit Monte-Carlo-Simulationen getestet werden, um die Wahrscheinlichkeiten jeder Möglichkeit zu verstehen. Anschließend kann die Gesamtstrategie in detailliertere Pläne für den gemeinsamen Einblick auf einer Plattform integriert werden. Dies ermöglicht einen kontinuierlichen Feedbackloop und Transparenz über Erfolge in den Bereichen Finanzen, Betrieb und Geschäftsbereiche.

Mit Oracle Cloud EPM Planning können Unternehmen dank erweiterter Funktionen zur Szenariomodellierung das Unerwartete erwarten.
Weitere Informationen

2. Vertriebs- und Marketingplanung

Da Unternehmen ihre Budgets und Kapitalzuweisungen sorgfältig prüfen, ist es wichtiger denn je, die Planung in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Finanzwesen aufeinander abzustimmen. Die Umsatzprognose ist der wichtigste Input für die Finanzprognose und kann der primäre Treiber der Strategie sein. Bei vorausschauenden Planungsstrategien kommen zunehmend KI- und ML-Modelle zum Einsatz, um Prognosen zu erstellen, die menschliche Prognosen unterstützen bzw. ergänzen und so hoffentlich die Genauigkeit verbessern. Wenn die Finanz-, Vertriebs- und Marketingplanung auf einer einzigen Technologieplattform läuft und entsprechende KI-Funktionen integriert sind, ist die Anwendung dieser Data-Science-Tools praktischer.

Die Alternative besteht normalerweise in isolierten Vertriebsmodellen, die typischerweise in Kalkulationstabellen erstellt und dann in einer größeren Tabelle zusammengefasst werden. Bei einem solchen Ansatz ist es schwierig, sich ein vollständiges Bild von der Umsatzentwicklung im Vergleich zu den Umsatzzielen zu machen oder sich einen guten Eindruck davon zu verschaffen, wie sich die Umsatzentwicklung auf die Finanzprognose auswirkt. Außerdem erschwert dieser Ansatz den Einsatz KI-gestützter Analysen.

Bei B2C-Unternehmen zählen die Marketingausgaben häufig zu den größten Positionen im Finanzplan. Aufgrund von getrennten Planungssystemen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Finanzwesen kann sich ein Unternehmen keinen umfassenden Überblick verschaffen, was wiederum zu verpassten Umsatzchancen führt. Eine Erhöhung der Marketingausgaben mag isoliert betrachtet eine riskante Entscheidung sein, jedoch können die Teams diese Ausgabenspitze mit den gestiegenen Umsatzchancen in Verbindung bringen, wenn sie Einblick in die Bereiche Finanzwesen, Vertrieb und Marketing haben.

Wenn Finanz-, Vertriebs- und Marketingplanung auf derselben Technologieplattform laufen, erhalten diese Teams einen umfassenden Leistungsüberblick. Absatzmengen und entsprechende Umsatzprognosen über Kundensegmente, Produktgruppen oder Vertriebskanäle hinweg können so problemlos erkannt werden und sind leicht zugänglich. Folglich können schrittweise Anpassungen an Faktoren vorgenommen werden, die sich auf den Umsatz oder Ertrag auswirken könnten, wie beispielsweise Preis, Produkt oder Platzierung.

Oracle Cloud EPM Sales Planning unterstützt Unternehmen durch datengesteuerte Quoten- und Accountpläne sowie erweiterte Umsatzprognosen auf Basis künstlicher Intelligenz.

Weitere Informationen

3. Personalplanung

Ein anhaltender Arbeitskräftemangel in Verbindung mit steigenden Löhnen und Gehältern hat nicht nur dazu geführt, dass Talente ganz oben auf der Agenda des Personalwesens stehen. Auch auf der Prioritätenliste des CFO steht dieses Thema ganz oben.

Beim Umgang mit Talenten bewegt man sich auf einem schmalen Grat, wenn es um die Balance zwischen Gewinn und Wachstum geht. Überbesetzung oder der ineffiziente Einsatz von Arbeitskräften kann die Gewinnmargen schnell schmälern. Wenn Sie jedoch die Arbeitskosten durch Entlassungen, Outsourcing oder eine Verringerung der Anzahl und der Kosten von Beförderungen senken, kann es sein, dass Ihnen die Talente fehlen, die Sie zur Nutzung von Wachstumschancen benötigen.

Der Versuch, diese Probleme in einem HR- oder Finanzsilo zu bewältigen, ist nicht die ganze Lösung. Die Personalplanung muss mit strategischen und finanziellen Zielen verknüpft werden. Durch KI ergeben sich für das Personalwesen neue Möglichkeiten, Lücken in den Kompetenzen der Belegschaft eines Unternehmens zu erkennen und jene zu identifizieren, die es zum Erreichen seiner strategischen Ziele benötigt. Da KI Veränderungen im kollektiven Kompetenzspektrum einer Organisation kontinuierlich erkennen und katalogisieren kann, verschafft sie dem Personalwesen eine größere Transparenz, als es bisher hatte. HR-Teams müssen jedoch mit den Finanzteams und den Leitern der Geschäftsbereiche zusammenarbeiten, um diese Lücken durch Schulungen, Einstellungen, Wachstumsaufgaben oder andere Strategien zu schließen.

Durch den Einsatz einer vernetzten Unternehmensplanung wird die Personalstrategie eines Unternehmens an seiner Geschäftsstrategie ausgerichtet. Dies verbessert die Zusammenarbeit zwischen Finanz- und Personalwesen und ermöglicht den beiden Bereichen Folgendes:

1. Durchführung von „Was-wäre-wenn“-Szenarioanalysen zur Headcount-Planung.
2. Aufgliederung der Kompetenzen, die zum Erreichen der Unternehmensziele erforderlich sind.
3. Vorhersage der Kosten und der Wirksamkeit von organisatorischen Veränderungen.

Mit Oracle Cloud EPM kann das Finanzwesen durch eine vordefinierte Integration in Oracle Fusion Cloud Human Capital Management (HCM) sowie durch die Integration mit Human Capital Management-Lösungen von Drittanbietern eine enge Zusammenarbeit mit dem Personalwesen erreichen.

Weitere Informationen

4. Finanzplanung von Projekten

Unternehmen müssen sich einerseits auf die Kosten konzentrieren, andererseits aber auch in vielversprechende Wachstumschancen investieren. Daher ist es wichtiger denn je, kapitalintensive Investitionsprojekte termingerecht und im Rahmen des Budgets abzuschließen. Leider ist die Einhaltung des Budgets und der Terminvorgaben bei Projekten eher die Ausnahme als die Regel. Das liegt häufig daran, dass Entscheidungen auf der Grundlage schlechter oder unvollständiger Daten getroffen werden. Dies unterstreicht das Risiko bei einer Finanzplanung von Projekten mit getrennten Systemen.

Für eine effektive Finanzplanung von Projekten muss der Headcount (Personalplanung), die Investitionsausgaben und der erwartete Ertrag eines bestimmten Projekts berücksichtigt werden. Die Teams müssen die Auswirkungen eines Projekts auf die gesamte Finanzplanung des Unternehmens und die damit verbundenen Risiken für das Unternehmen verstehen. Um einen vollständigen und ständigen Einblick in die Finanzperformance eines Projekts zu haben, müssen Sie die Ausgaben, den Personalbedarf und die potenzielle Kapitalrendite eines Projekts kennen. Hierzu ist eine vollständige, integrierte Plattform für die Finanzplanung von Projekten erforderlich, die sich auf derselben Plattform befindet wie Ihr Personalplan, Ihr Investitionsplan und Ihr Finanzplan. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass jeder Plan die neuesten Änderungen widerspiegelt und Sie sich ein klares Bild von den potenziellen Projekten machen können, in die Sie investieren möchten.

Durch die Integration des Planungsprozesses in die Projektausführung kann das Finanzwesen die richtigen Investitionsentscheidungen treffen, die tatsächlichen Kosten ständig mit den Prognosen vergleichen und bei Bedarf Anpassungen am Projektportfolio vornehmen.

Oracle Cloud EPM stimmt alle wichtigen Stakeholder im Projektplanungsprozess mit Out-of-the-box-Treibern ab, um die Kosten sowohl für kurzfristige als auch für langfristige Projekte zu planen.

Weitere Informationen

Die Alkhorayef Group taucht tiefer in die Finanzplanung von Projekten ein

Die Alkhorayef Group, ein weltweit tätiges Unternehmen, das Wasserpumpen und Ausrüstung für die Landwirtschaft, Bewässerung und den Brunnenbau herstellt, hatte mit fragmentierten Planungsprozessen zu kämpfen. Dies führte zu ineffizienten Abläufen und einem Mangel an Transparenz und Erkenntnissen, die zur Entscheidungsfindung der Einheiten innerhalb der Gruppe erforderlich waren. Das Unternehmen konnte seine Planungs- und Budgetierungsprozesse durch den Einsatz von Oracle Cloud EPM deutlich verbessern und erhielt dadurch eine vernetzte abteilungsübergreifende Planung für sein Personal, den Investitions-/Betriebsaufwand und Projekte. Die Lösung verkürzte außerdem den jährlichen Budgetierungsprozess des Unternehmens von drei Monaten auf die Hälfte dieses Zeitraums.

[Vollständigen Bericht anzeigen](#)



5. Integrated Business Planning and Execution (IBPX)

Lieferketten bleiben aufgrund von Materialengpässen, extremen Wetterereignissen, Inflation, Krieg und anderen Überraschungen, die zu Kostensteigerungen und Serviceunterbrechungen führen können, weiterhin ein großer Risikofaktor für Unternehmen. Wirklich agile Unternehmen sind in der Lage, Finanz-, Vertriebs-, Betriebs- und Lieferkettenplanung erfolgreich mit der Ausführung zu verbinden. So können Sie den Führungskräften die richtigen Entscheidungskriterien zur richtigen Zeit zur Verfügung stellen, die Entscheidungslatenz verringern und die globale Transparenz verbessern.

Die Vertriebs- und Betriebsplanung gehört längst zu den bewährten Verfahren führender Supply-Chain-Experten, die versuchen, die richtigen Informationen für zeitnahe Entscheidungen zusammenzuführen. Die Einbindung von KI in Supply-Chain-Prozesse kann die Planer dabei unterstützen, indem sie ihnen hilft, die Lieferzeiten genauer vorherzusagen oder die Zeit für die Auftragsabwicklung mit Lagerverwaltungstools zu verkürzen.

Der Nutzen dieser Art von KI-gestützten Analysen ist noch größer, wenn die operativen Pläne eng mit dem Finanzwesen abgestimmt sind. Für eine durchgängige Plankoordination sind für Planungsentscheidungen synchronisierte Material-, Ressourcen-, Finanz- und Personaleingaben erforderlich. Denken Sie beispielsweise an das Beschaffungswesen, das generative KI nutzt, um alternative Lieferantenoptionen zu empfehlen und dynamische Rabattoptionen vorzuschlagen, die durch die Anreize für frühzeitige Zahlungen zur Optimierung des Betriebskapitals beitragen. Ein solches Tool ist dann besonders wertvoll, wenn Lieferketten- und Finanzteams diese Entscheidungen gemeinsam planen und dabei gemeinsame Daten und Plattformen verwenden, sodass betriebliche und finanzielle Anforderungen erfüllt werden. Planungsflexibilität, Reaktionsfähigkeit und Resilienz hängen von diesen wichtigen integrierten Geschäftsplanungsfunktionen ab.

Die Integration von Cloud-EPM- und Supply-Chain-Planungslösungen von Oracle vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen Finanz- und Supply-Chain-Planern, um einen Konsens herbeizuführen und auf Geschäftsunterbrechungen zu reagieren.

Weitere Informationen

Wie The Wonderful Company mit integrierter Geschäftsplanung Einsparungen erzielte

Nach einer Reihe von Übernahmen führte der globale Lebensmittellieferant The Wonderful Company eine Suite von Oracle Cloud Applications ein, um Finanz-, Planungs- und Lieferkettenfunktionen zu integrieren und eine nachhaltige Grundlage für Wachstum zu schaffen. Durch die Integration der Cloud-EPM-, ERP- und Supply-Chain-Management-Lösungen (SCM) von Oracle verringerte das Unternehmen den Zeitaufwand für die Finanzplanung um mehr als 35 %, optimierte seine Lieferkette und senkte die Gesamtbetriebskosten um Millionen von Dollar.

[Vollständigen Bericht anzeigen](#)



Hauptmerkmale einer vernetzten Planungslösung

Flexibel: Es ist von entscheidender Bedeutung, dass Finanz- und Betriebsteams jeweils ihre spezifischen Anwendungsfälle modellieren können, die sich in Bezug auf Granularität, Thema und Daten stark unterscheiden. Außerdem muss die Plattform die Planungsbemühungen über gemeinsame, sich gegenseitig beeinflussende Treiber hinweg verknüpfen, damit sich das Unternehmen auf einen Gesamtplan zur Umsetzung seiner Strategie konzentrieren kann.

Modular: Sie sollten in der Lage sein, die von Ihnen benötigten Funktionen je nach Bedarf zu übernehmen. Eine modulare Planungsplattform ermöglicht nicht nur eine schrittweise Implementierung, sondern hilft Ihnen auch dabei, neue Anforderungen Ihres Unternehmens, wie etwa Akquisitionen oder die Erschließung neuer Märkte, einfacher zu erfüllen.

Operativ vernetzt: Ihre Planungsplattform sollte sich problemlos auf Daten- und Prozessebene mit Ihren zentralen Betriebssystemen verbinden lassen, damit die Teams proaktiv einen neuen Kurs einschlagen können, wenn sich die Geschäftsbedingungen ändern.

Hochintelligent: Data Science und KI-Tools sollten im Mittelpunkt Ihrer Prognosen stehen, wobei Analysten den Kontext liefern. Diese Funktionen sollten nicht als Zusatzanwendung, sondern direkt in Ihre Planungsplattform eingebettet sein. Sie übernehmen Daten aus Betriebs- oder Finanzsystemen und präsentieren automatisch Planungsempfehlungen, ohne dass Python- oder Data Science-Kenntnisse erforderlich sind.

Vorgefertigt und konfigurierbar: Die Einführung einer allgemeinen Plattform und der Versuch, diese Ihren Anforderungen entsprechend anzupassen oder mit zusätzlichen Features zu versehen, wird den Anforderungen einer vernetzten Unternehmensplanung wahrscheinlich nicht gerecht. Suchen Sie stattdessen nach vorgefertigten Cloud-Planungsanwendungen für funktionale Geschäftsbereiche, die regelmäßig aktualisiert werden, damit die Benutzer immer über die Best Practices der Branche auf dem Laufenden sind.

Unterstützung durch Oracle

Die Einführung einer echten vernetzten Unternehmensplanungslösung hilft dem Finanzteam, das Unternehmen bei der schnelleren Einführung neuer Geschäftsmodelle und -initiativen zu unterstützen. Finanzteams können mit größerer Genauigkeit planen und Prognosen erstellen, da sie über alle Geschäftsbereiche eines Unternehmens hinweg vernetzt sind. Durch die Möglichkeit, die Auswirkungen veränderter operativer Faktoren und Daten auf die Gesamtprognose in den Finanz- und anderen Betriebsbereichen sofort zu erkennen und an einem Ort zu dokumentieren, können Sie in kritischen Momenten die richtigen Geschäftsentscheidungen treffen und die nötige Agilität erlangen, um bessere Leistungen zu erbringen.

Erfahren Sie, wie Sie mit Oracle Cloud EPM die Planung in Ihrem gesamten Unternehmen vernetzen und verbessern können.

Weitere Informationen