

# In 3 Schritten zu mehr Agilität in PLANUNG, BUDGETIERUNG UND PROGNOSE

Die Arbeit in einem schnelllebigen, anspruchsvollen Unternehmen ist nicht einfach. Vor allem, wenn Sie schnell auf neue Chancen und Risiken reagieren wollen. Als Finanzleiter und Geschäftspartner liegt es in Ihrer Verantwortung, Innovationen zu fördern und zu unterstützen. Innovative Wege zur Leistungssteigerung. Innovative Ideen für neue Produkte. Innovative Arten der Disruption. All dies klingt großartig – wenn Sie die Zeit dafür finden.

Innovationen verlangen vom Finanzleiter ein hohes Maß an Fokussierung sowie einen Blick für das große Ganze. Jemanden, der versteht, wie finanzielle Risiken in Geschäftsentscheidungen einfließen. Jemanden, der bereit ist, die Grundlage für eine **finanzielle Transformation** zu schaffen. Eine Führungspersönlichkeit, die bei ständig wechselnden Prioritäten und externen Faktoren fehlerfrei agiert.

Sind Sie bereit, den wahren Wert Ihrer Finanzorganisation zu entfesseln? Agilität in Finanzplanung, Budgetierung und Prognose ist für die zukunftsorientierten Unternehmen von heute von **entscheidender Bedeutung**. Durch die Erstellung differenzierter Prognosen kann sich Ihre Finanzorganisation auf die Initiativen konzentrieren, die signifikante Innovationen vorantreiben.

## Geschäftliche Agilität erfordert eine finanzielle Transformation

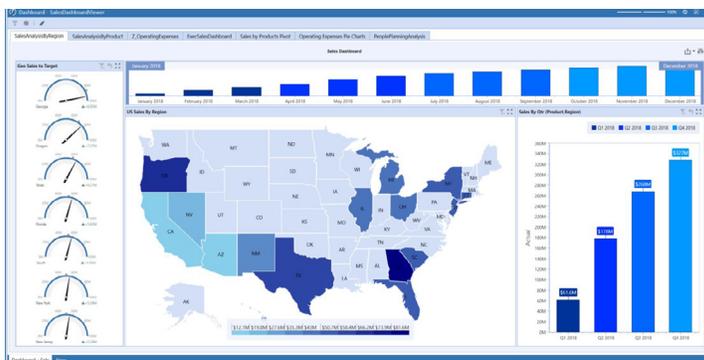
Finanzleiter benötigen **genaue Informationen aus dem gesamten Unternehmen**, um schnelle und fundierte Entscheidungen treffen zu können, die die Unternehmensleistung fördern. Bedauerlicherweise haben CFOs Milliarden für überholte Corporate Performance Management-Systeme (CPM 1.0) und fragmentierte Planungstools ausgegeben, die eine manuelle Datenübertragung zwischen Anwendungen durch die Nutzer erfordern, anstatt den Finanzleiter eine Performance-Steigerung für das Unternehmen zu ermöglichen. **Sollte die Technologie nicht eigentlich das Geschäft unterstützen?**

Stattdessen hindern die veralteten CPM-Tools die Finanzteams daran, ihr volles Potenzial zu entfalten, indem sie die Kosten und Komplexität wichtiger Prozesse in die Höhe treiben. Um Ihren derzeitigen Grad an Agilität zu beurteilen, stellen Sie sich die folgenden Fragen:

- Verfügt Ihre Finanzabteilung über die nötigen Ressourcen, um sich effektiv auf strategische Prioritäten für das gesamte Unternehmen zu konzentrieren?
- Können Sie auf Kundenebene Mengen oder Stückpreise planen und den Effekt dynamisch in Ihren Finanzberichten darstellen?
- Maximiert Ihr Unternehmen die für Analysen, Szenariomodellierung, Entscheidungsfindung und andere wertschöpfende Aktivitäten verfügbare Zeit?

Ohne einen detaillierten Einblick in die verschiedenen Aspekte des Unternehmens können CFO und CEO keine Entscheidungen über bedeutende Investitionen treffen. Für eine effektive Geschäftsplanung müssen sie die detaillierten Treiber kennen. Und sie haben einfach nicht genügend Zeit – oder Daten –, um zukünftige Innovationen dynamisch zu planen.

**Moderne Finanzleiter benötigen mehr!** Die Führungskräfte der größten und fortschrittlichsten Unternehmen der Welt evaluieren ihre CPM 1.0-Tools neu und denken weiter – mit Anwendungen der nächsten Generation (CPM 2.0).



## In 3 Schritten zu mehr Agilität in Planung, Budgetierung und Prognose

# 1

### Implementierung rollierender Prognosen

Lassen Sie statische Jahresbudgets hinter sich und planen Sie kontinuierlich, um den Finanz- und Betriebsleitern die Möglichkeit zu geben, auf der Grundlage aktueller Ereignisse Prognoseanpassungen vorzunehmen.

# 2

### Abstimmung von Geschäftstätigkeit und Geschäftszielen

Verbinden Sie operative Daten mit Finanzergebnissen zugunsten einer verbesserten Szenarioplanung, Pipeline-Strategie und Transparenz im gesamten Unternehmen.

# 3

### Nutzung von Geschäftsfaktoren und KPIs

Das Wissen um die wichtigsten Geschäftsfaktoren, die die finanziellen Aspekte Ihres Unternehmens beeinflussen, hilft den Führungskräften, mögliche unvorhergesehene Ausgaben einzuplanen.

## CPM 2.0-Lösungen für mehr geschäftliche Agilität

Zum Aufbau eines agilen Finanzteams ist es notwendig, im gesamten Unternehmen Partnerschaften zu schließen, die die Unternehmensleistung fördern. Um dies zu erreichen, greifen fortschrittliche Unternehmen zu der einheitlichen CPM 2.0-Plattform von OneStream, die mehrere CPM-Prozesse unterstützt und isolierte Tabellenkalkulationen, Einzellösungen und ältere CPM-Systeme ersetzt. OneStream ermöglicht es den Finanzleitern, sich auf die wichtigsten geschäftlichen Treiber zu konzentrieren, und bietet gleichzeitig den Geschäftspartnern die nötige Transparenz und Flexibilität, um Initiativen im Handumdrehen anzupassen. Erwägen Sie die folgenden drei Schritte, um die Agilität in Budgetierung, Planung und Prognose zu erhöhen:

- **Implementierung rollierender Prognosen** – Durch die kontinuierliche Planung über einen festgelegten Zeithorizont bieten rollierende Prognosen eine **zeitnahe Übersicht über das aktuelle Kalender- oder Geschäftsjahr hinaus**, indem sie es den Benutzern ermöglichen, Trends oder potenziellen Gegenwind zu erkennen und die Pläne entsprechend anzupassen.
- **Abstimmung von Geschäftstätigkeit und Geschäftszielen** – Schaffen Sie Möglichkeiten, **Ihre Geschäftspartner besser einzubinden**, indem Sie sich verstärkt den Faktoren zuwenden, die das Geschäft in Bereichen wie Vertrieb, operatives Geschäft und Personal tatsächlich beeinflussen.
- **Fokus auf Geschäftsfaktoren und KPIs** – immaterielle, nicht-finanzielle KPIs spielen eine wichtige Rolle bei der **Festlegung der Strategy sowie langfristigen Entscheidungen** und helfen zu erkennen, welche Daten wichtig sind, um zu verstehen, was das Geschäft wirklich bewegt.

**Wussten Sie schon?** Die von Dresner Advisory 2019 durchgeführte Marktstudie „EPM Wisdom of Crowds“ zeigte, dass 62 % der Unternehmen **rollierende Prognosen** nutzen und dass 14 % davon das **Jahresbudget** durch rollierende Prognose ersetzt haben. Wo steht Ihr Unternehmen im Vergleich zur Konkurrenz?

## Die Herausforderungen im Griff

OneStream arbeitet mit Hunderten von globalen Unternehmen zusammen, um die Agilität in Budgetierung, Planung und Prognose zu fördern. Dies sind einige Beispiele für Erfolgsgeschichten unserer Kunden:

- **Die Carlyle Group** ersetzte vier Legacy-Produkte durch OneStream für eine treiberbasierte **Personalplanung, Modellierung und Berichterstattung in Echtzeit**.
- **Frank's International** entwickelte eine **rollierende Prognose über 18 Monate** mit einem verbesserten Einblick in die internen Supply Chain-Aktivitäten sowie in die Bruttomargen ihrer Bohrsenseln.
- **Fruit of the Loom** verbesserte die Transparenz der Finanz- und Betriebsergebnisse nach Geschäftsbereich, Marke, Produkt und Geografie durch die **Erfassung und Analyse von mehr als zwei Milliarden Datenpunkten aus ihren Quellsystemen**.
- **Henniges Automotive** analysiert und erstellt detaillierte **Rentabilitätsanalysen auf Kunden-, Produkt- und Teileebene**, um die Performance im gesamten Unternehmen zu steigern.
- **Xylem** **automatisierte Tausende von Aufwandszuordnungen** segmentübergreifend und ermöglichte so Ist-Daten- und Budgetszenarios mit einer detaillierteren und genaueren Berichterstattung über die Betriebsergebnisse.



THE CARLYLE GROUP

GLOBAL ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT

FRANK'S  
INTERNATIONAL



HENNIGES  
AUTOMOTIVE

xylem  
Let's Solve Water



Die Möglichkeit, in OneStream detailliertere Daten zu erfassen, lässt uns bessere und schnellere Geschäftsentscheidungen treffen. Mit OneStream haben wir mehr Zeit, um Daten für zukünftige Initiativen zu analysieren, und die Flexibilität von OneStream ermöglicht es uns, schnell auf veränderte Geschäftsanforderungen zu reagieren.“

– Mark DiMatteo, Sr. Manager CPM System  
XYLEM