

DER WEG ZUR MODERNEN PLANUNG

Rollierende Prognosen:

Dynamische Planung als Schlüssel
zur geschäftlichen Agilität





Schnelligkeit als Erfolgskriterium

Um im zunehmend dynamischen Geschäftsumfeld von heute zu bestehen, müssen Unternehmen ihre Daten zugunsten besserer und schnellerer Entscheidungen einsetzen. Das bedeutet, dass die Kluft zwischen den Vordenkern und Nachzüglern abhängig vom Reifegrad ihrer Planungsfunktion immer größer wird.

Unternehmen mit moderner Planung – einem kontinuierlichen, zukunftsorientierten und unternehmensweiten Prozess – entwickeln sich tendenziell schneller, während solche, die an traditionellen, statistischen oder gar retrospektiven Modellen mit isolierten Planungsprozessen festhalten, immer mehr den Anschluss verlieren.

Im Jahr 2020 stellte FSN beispielsweise fest, dass „nur 12 % der Unternehmen Data Master sind, die ihre Daten aktiv als Vermögenswert des Unternehmens verwalten und über die nötigen Tools und Ressourcen verfügen, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und Erkenntnisse zu gewinnen.“

Ergebnisse der FSN-Studie:

- Nahezu die Hälfte der Unternehmen hat Probleme, auf einfache Ad-hoc-Analyseanforderungen zu reagieren
- Zwei Drittel dieser Unternehmen können ihre Daten nicht schnell genug analysieren, um sich am Markt behaupten können
- Von diesen Unternehmen sind 40 % durch die Menge und Vielfalt der Daten überfordert

Diese Probleme lassen sich mit moderner Planung bewältigen. Indem Unternehmen ihre Planung in einen strategischen Erfolgsfaktor umwandeln, können sie Veränderungen frühzeitig erkennen und entsprechend reagieren.

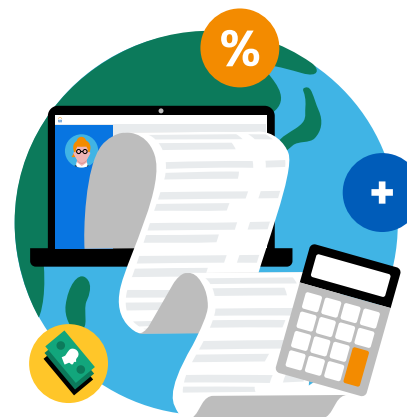
Moderne Planung definiert sich durch drei zentrale Elemente: **Kontinuität**, **unternehmensweite Umsetzung**, und **einen Cloud-First-Ansatz**. Dieses E-Book befasst sich mit kontinuierlicher Planung und insbesondere mit einem der wichtigsten Aspekte, der Finanzführungskräften als Einstieg dienen kann: rollierende Prognosen.

Als wesentliches Element moderner Planung bieten rollierende Prognosen Unternehmen die Möglichkeit, Zyklen für Planung, Umsetzung und Analyse basierend auf Echtzeit-Informationen und den wichtigsten Treibern kontinuierlich neu zu kalibrieren.

Lesen Sie weiter, um mehr darüber zu erfahren:

- Was rollierende Prognosen sind, was sie von herkömmlichen Methoden unterscheidet und welche Chancen sie bieten
- Wie Ihr Unternehmen die Implementierung rollierender Prognosen in Angriff nehmen und mit einigen grundlegenden Prinzipien möglichst einfach gestalten kann
- Was Sie von Unternehmen lernen können, die rollierende Prognosen bereits einsetzen, um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein

Starten Sie jetzt.





Wodurch unterscheiden sich rollierende Prognosen von herkömmlichen Planungsansätzen?

Das traditionelle Modell mit jährlichen Budgets und Prognosen wird den Anforderungen einer Grundlage für zukünftige Entscheidungen nicht mehr gerecht. Das hat insbesondere folgende Gründe:

Einmal im Jahr kommen die leitenden Führungskräfte zusammen, um Unternehmensziele festzulegen, Maßnahmen zu planen und das Budget für die nächsten 12 Monate zu verabschieden. Diese Pläne werden nach dem Top-Down-Ansatz umgesetzt und nach 12 Monaten erfolgt dann – nicht immer ganz zuverlässig – das Reporting in umgekehrter Richtung, sodass der Prozess wieder von vorne beginnt.

Der gesamte Zyklus ist statisch, reaktiv und retrospektiv. Außerdem ist er unzuverlässig, weist Datenlücken auf und erfordert einen hohen Zeitaufwand.

Wenn die Ergebnisse der Prognosen vorliegen, sind sie oft nicht mehr aktuell. Darauf basierende, scheinbar sinnvolle Entscheidungen erweisen sich möglicherweise später als schwerwiegende Fehlschritte. Das traditionelle Modell wird den Anforderungen zukunftsorientierter, strategischer Überlegungen und geschäftlicher Agilität nicht mehr gerecht.

”

Ein eng getakteter Rhythmus aus Planung, Überwachung, Analyse, Prognose und Neuplanung auf der Grundlage aktueller Prognosedaten kann den Unterschied zwischen einer proaktiven Kurskorrektur und einem verspäteten, reaktiven Umgang mit Änderungen ausmachen.

Doug Henschen

VP and Principal Analyst Constellation Research
„Modern Planning Platforms Drive Business Agility and Better Outcomes“, Januar 2021.



Viele Unternehmen haben sich allerdings an diese Mängel gewöhnt und Ausweichlösungen entwickelt.

Sie finden sich mit den Symptomen traditioneller Planungsmodelle ab – schwerfällige Entscheidungsprozesse, verzögerte Innovationen, an Disruptoren verlorene Marktanteile, Millionenverluste durch mangelnde Effizienz – und verbuchen diese als notwendige Übel eines skalierbaren Geschäftsmodells.

Doch der Preis dafür wird allmählich zu hoch. Im heutigen dynamischen Geschäftsumfeld verlangsamt die traditionelle Planung den Fortschritt drastisch, vergleichbar mit einer Pferdekutsche, die für ein Formel-1-Rennen an den Start geschickt wird.

Damit Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben, müssen sie die Kontrolle über ihre Daten gewinnen und immer bessere und schnellere Entscheidungen treffen. Dazu bedarf es moderner Planungslösungen – und rollierender Prognosen als eines der zentralen Elemente für die kontinuierliche Neukalibrierung mit Echtzeit-Daten, die für die Beschleunigung (und letztlich die Existenzfähigkeit) entscheidend ist.

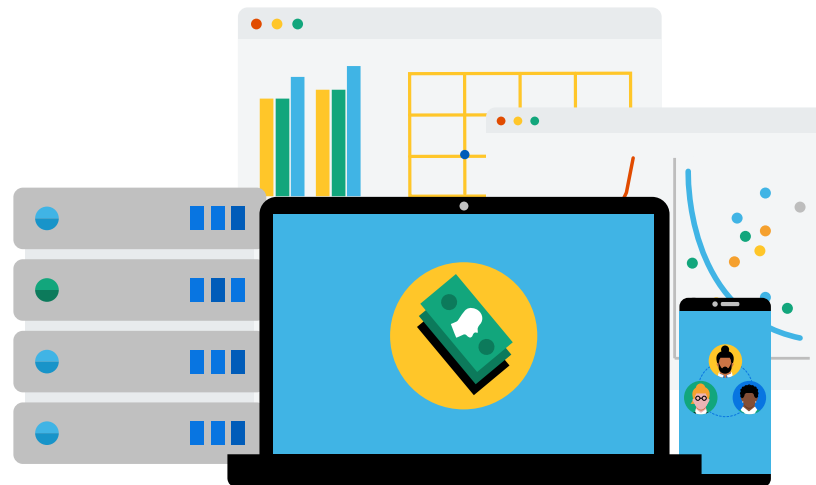
”

Rollierende Prognosen sind vierteljährlichen Vorhersagen in allen Bereichen überlegen, vor allem in puncto Agilität. In einer Phase von erheblicher Unsicherheit und Veränderung erweisen sich rollierende Prognosen als besonders nützlich, da sie die dringend benötigte Agilität bieten.

Gary Simon

Chief Executive, FSN

„Agility in Planning, Budgeting, and Forecasting“,
FSN Publishing, 2021.



Was sind rollierende Prognosen?

Befassen wir uns zunächst mit der Frage, was rollierende Prognosen nicht sind. Es sind nicht einfach nur Jahresbudgets, die häufiger erstellt werden.

Der traditionelle jährliche Budgetierungsprozess ist bereits sehr zeitintensiv und liefert nicht die Ergebnisse, die diesen Aufwand rechtfertigen würden. Einer Umfrage der Association for Financial Professionals Benchmarking zufolge benötigt das Finanzteam eines durchschnittlichen Unternehmens etwa 75 Tage, um ein Jahresbudget zu erstellen.

Wenn Sie öfter Neuprognosen erstellen, sich dabei aber auf dieselben Prozesse und Technologien verlassen, erhöht dies den Budgetaufwand enorm und führt nur zu geringfügigen Verbesserungen.

Rollierende Prognosen unterscheiden sich in den drei folgenden Punkten von der traditionellen Budget- und Prognoseplanung:

- Im Gegensatz zu einmal jährlich stattfindenden, isolierten Aufgaben bieten rollierende Prognosen kontinuierliche Einblicke über einen bestimmten Zeitraum. Die Istzahlen werden fortlaufend vorgetragen – in der Regel vierteljährlich, monatlich oder sogar wöchentlich.
- Statt wie bei der jährlichen Budgetplanung Tausende von Positionsposten zu erfassen, konzentrieren sich rollierende Prognosen auf wesentliche Umsatztreiber wie Risiko, Gewinn und Umlaufvermögen. Diese treiberbasierte Planung berücksichtigt die wichtigsten Aspekte, um die Entscheidungsfindung zu beschleunigen.
- Rollierende Prognosen sind keine Momentaufnahme zurückliegender Entwicklungen, sondern werden regelmäßig aktualisiert, um aktuelle Ereignisse, Trends und Änderungen aufzugreifen und zuverlässigere Ausblicke auf die Zukunft zu liefern.

Fazit ist, dass durch rollierende Prognosen eine kontinuierliche Neukalibrierung anhand der wichtigsten Business-Treiber in Echtzeit möglich wird. Mit rollierenden Prognosen sind Finanzführungskräfte also in der Lage, strategische Entscheidungen stärker auf die tägliche Unternehmens-Performance abzustimmen. Durch die schnellere, bessere Entscheidungsfindung werden auch andere Transformationsprozesse beschleunigt.

Vorteile rollierender Prognosen:

- **Schnellere Neuprognosen.** Bei betrieblichen Veränderungen können Sie neue Fakten in Ihren Prognoseprozess einfließen lassen und ihn entsprechend neu kalibrieren.
- **Höhere Genauigkeit.** Fast die Hälfte aller rollierenden Prognosen können Umsätze mit einer Genauigkeit von **+/- 5 % vorhersagen**. Bei den vierteljährlichen Ertragsprognosen sind es hingegen nur 35 %.
- **Fundiertere Entscheidungen.** Bessere Daten ersetzen zwar nicht den geschäftlichen Instinkt, aber sie erweitern ihn und schützen das Unternehmen vor kurzfristigen Entscheidungen und zu optimistischen Einschätzungen. Außerdem bleibt dank dieser Daten mehr Zeit für Analysen mit höherem Mehrwert.

Beispiel: Bei einem Software-Abonnementservice mit einem jährlichen Umsatzwachstum von 30 % wie etwa HubSpot kommt es besonders darauf an, dass die Planung mit der Veränderung und dem Wachstum des Unternehmens Schritt hält.

Mit Workday Adaptive Planning gelang es HubSpot, seine Prognosezyklen um 15 %–20 % zu verkürzen und dadurch schnellere, intelligentere Geschäftsentscheidungen zu treffen, die das rasante globale Wachstum unterstützen.

[Lesen Sie die Fallstudie.](#)



Abschnitt 2

Erste Schritte mit rollierenden Prognosen

Der Einstieg in rollierende Prognosen gestaltet sich einfacher als Sie denken, solange Sie einige Grundregeln beachten.

Verlassen Sie sich nicht auf Spreadsheets

Spreadsheets oder Tabellenkalkulationen sind einfach zu handhaben, leistungsstark und können bei geschicktem Einsatz schnelle Ergebnisse generieren. Sie sind nahezu jedem vertraut und außerdem kostengünstig – und erfreuen sich daher großer Beliebtheit. FSN zufolge sind 70 % der Unternehmen quer durch alle Geschäftsbereiche in hohem Maße von Spreadsheets abhängig.

Für isolierte Zahlenanalysen oder die Arbeit mit statischen Datensätzen sind Spreadsheets bestens geeignet. Wenn es aber darum geht, dynamische Daten auf rollierender Basis zu erfassen, zu konsolidieren, abzugleichen, zu modellieren und Erkenntnisse daraus abzuleiten, stoßen sie schnell an ihre Grenzen.

Rollierende Prognosen sind, rein technisch gesehen, auch mit Spreadsheets möglich, allerdings nur sehr eingeschränkt.

Mit enormem Arbeitsaufwand ließen sich Spreadsheets auch für regelmäßige Prognosen mit zunehmend präziseren Ergebnissen einsetzen.

Der transformative Vorteil rollierender Prognosen ist jedoch die Möglichkeit, schnell und einfach Neuprognosen durchzuführen, entsprechend den Bedürfnissen des Unternehmens in der Regel monatlich oder gar wöchentlich.

Hierzu benötigen Sie jedoch andere Tools.

”

Angesichts der ständigen Veränderungen und Unsicherheiten durch die Corona-Krise befinden wir uns im wöchentlichen Prognosemodus. Mit Workday Adaptive Planning können wir schnell Szenarien entwickeln und diese Flexibilität revolutioniert unsere gesamte Arbeitsweise.

Controller
Finance Transformation,
RATP Dev USA



Eine speziell für diesen Zweck entwickelte cloudbasierte Plattform automatisiert rollierende Prognosen und kann den damit verbundenen Zeitaufwand um bis zu 70 % (oder mehr) reduzieren.

Mit dieser besonderen Art von Plattform ist es wesentlich einfacher, Echtzeit-Daten aus unzähligen Quellen zu erfassen und zu verarbeiten, Varianzanalysen durchzuführen, unternehmensübergreifende Beteiligung am Prognoseprozess zu fördern und einen datengestützten Rahmen zur Planung notwendiger Maßnahmen zu schaffen.

”

Planung und Prognose mittels Tabellen ist vergleichbar mit einer Wettervorhersage per Barometer – ein aus der Zeit gefallener Ansatz, der beschränkte Erkenntnisse liefert. Eine moderne Planungsplattform bietet Ihnen sämtliche Vorteile, von denen auch heutige Wetterprognosen dank leistungsstarker rechnergestützter Modelle und Doppler-Radar profitieren.

Doug Henschen

VP and Principal Analyst Constellation Research
„Modern Planning Platforms Drive Business Agility and Better Outcomes“, Januar 2021.



Identifizieren Sie wesentliche Umsatztreiber

Das typische Jahresbudget listet Tausende Einzelpositionen auf und ist bedingt durch diesen Umfang zeitaufwendig und unhandlich. Es erinnert eher an ein Archivdokument als an eine Grundlage für zukunftsorientierte Entscheidungen.

Im heutigen Geschäftsumfeld bedeuten derart umfassende Budgets einen Luxus, den sich Entscheidungsträger nicht leisten können – vor allem, wenn dies auf Kosten des Planungstempos geht. Das schnelle Ausbügeln von Fehlentscheidungen kostet weniger als Ausflüchte und Passivität.

Führungskräfte sind zu raschen Entscheidungen gezwungen und müssen Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung ermitteln. Im Jahresbudget finden sich oft keine schlüssigen Hinweise für agile Entscheidungen.

Mit anspruchsvollen rollierenden Prognosen lassen sich die wesentlichen Umsatztreiber wie Risiko, Gewinn und Umlaufvermögen identifizieren. Auf diese Weise können Sie sofort erkennen, wo die höchsten Renditen für das Unternehmen zu erwarten sind.

Außerdem können Sie sich das Engagement und die Unterstützung der verantwortlichen Manager sichern, die genau wissen, worauf es ankommt – anstatt sich mit Details aufzuhalten. Rollierende Prognosen werden zu einem Präzisionstool für eine unternehmensweit agile, strategische Denkweise und sind damit mehr als ein in kürzeren Intervallen umgesetztes jährliches Budget.

”

Als wagniskapitalfinanzierte private Beteiligungsgesellschaft im Softwarebereich ist es für uns wichtig, die möglichen Folgen der COVID-19-Pandemie zu verstehen. Also sahen wir uns zunächst unsere rollierenden Prognosen an und änderten die wichtigsten Treiber in Bezug auf Umsatz, Ausgaben und Liquidität.

Mit Workday Adaptive Planning können wir mühelos mehrere Szenarien eingrenzen und erstellen, um die Auswirkungen signifikanter Veränderungen bei Austritten, Erneuerungsquote, unserem umsatzbasierten Preismodell und Einzügen zu modellieren.

Dadurch erhalten wir umfassende Einblicke in die kurz- und langfristigen Risiken für das Unternehmen, vor allem in Bezug auf unsere Liquidität. Anschließend entwickeln wir umgehend Finanzmodelle, mit denen wir die notwendigen Maßnahmen ergreifen und sicherstellen können, dass wir auch im Worst-Case-Szenario über die notwendige Liquidität verfügen.

Vice President, FP&A
Plex Systems

Beseitigen Sie Verzerrungen

Das traditionelle Modell mit turnusmäßigen Budgets ist kaum mehr als jährlich wiederkehrendes quantifiziertes Wunschdenken. Die Quelldaten sind schwierig zu lokalisieren, weit verteilt und unmöglich zu verifizieren. Geschäftsbereichsleiter sind dazu übergegangen, im Eigeninteresse höhere Kosten zu veranschlagen und Ziele möglichst niedrig zu setzen.

Allzu oft werden Ressourcen basierend auf vagen Vermutungen, Annahmen und Verhandlungen zugewiesen. Das Budget spiegelt kaum die allgemeinen Marktbedingungen oder die reale Performance wider und deckt häufig nicht einmal die tatsächlichen Bereitstellungskosten.

Der resultierende Plan ist somit oft eher ein Balanceakt zwischen verschiedenen Parteien, der dem Anspruch, die Unternehmensstrategie zu unterstützen, nicht wirklich gerecht wird.

Rollierende Prognosen sind keine Budgets. Sie sind ein strategisches Managementinstrument, kein Bewertungstool, und sollten daher nicht an Ziele, Kennzahlen oder Belohnungen geknüpft sein.

Wenn Manager den Eindruck haben, dass ihre Bewertung nicht nur auf den Budgetzielen, sondern auch auf der Prognosegenauigkeit basiert, könnten Fehlleitung und Manipulation die Folge sein. Ermutigen Sie Führungskräfte, die Fakten ohne Furcht vor Verurteilung oder negativen Folgen zu vertreten. Andernfalls besteht die Gefahr, dass das Unternehmen Opfer selbst erzeugter Illusionen wird.



Ermöglichen Sie Zugriff auf wichtige Erkenntnisse

Planung als exklusive Aktivität einiger weniger Entscheidungsträger aus der Führungsetage ist wenig effektiv. Eine strategische Denkweise herrscht heute überall im Unternehmen – in allen Abteilungen, auf allen Ebenen.

Rollierende Prognosen sind deshalb so aussagekräftig, weil sie Managern Echtzeit-Informationen als Entscheidungsgrundlage im Tagesgeschäft liefern.

Dies ist ein weiterer Grund, weshalb Sie eine speziell für diesen Zweck entwickelte Plattform benötigen. Unternehmen, die besonders häufig Tabellen einsetzen, schränken damit die Sicht auf aktuelle Daten gerade für diejenigen ein, die sie am dringendsten benötigen: die Finanzteams.

Eine dedizierte Plattform bietet Managern und Führungskräften übersichtliche, intuitive Dashboards, statt endlos langer Zahlentabellen. Prognosen sind damit jederzeit ohne IT-Support oder technisches Know-how zur Interpretation von Tabellen verfügbar.

Das ist der entscheidende Aspekt, der sie zu nützlichen und handlungsorientierten Tools bei der Erledigung täglicher Aufgaben macht – und eine breite Akzeptanz dieser neuen Prognoseart sicherstellt. Gleichzeitig profitiert das gesamte Unternehmen von den Vorteilen.

Rollierende Prognosen bieten nicht nur eine bessere Planungslösung für die Finanzplanung. Sie sind auch der erste Schritt auf dem Weg zur modernen Planung, die die Struktur des Unternehmens transformiert.

”

Dank Workday Adaptive Planning sind wir nicht mehr den ganzen Sommer über mit dem Budget beschäftigt. Wir planen jetzt viel konkreter und erledigen Aufgaben mit höherem Mehrwert für das Unternehmen – statt wertvolle Zeit mit dem Auswerten von Excel-Tabellen zu verbringen.

Die Lösung ist überaus intuitiv. Bisher haben wir sie für etwa 45 Endanwender bereitgestellt, von denen viele im Lebensmittelhandel tätig sind und nicht den ganzen Arbeitstag am Computer verbringen. Dank der besonders intuitiven Bedienung ist die Lösung sofort auf große Akzeptanz gestoßen.

Director of Finance
Lunds

Erfahren Sie, wie es Lunds gelungen ist, Prognosen erheblich zu beschleunigen und vielbeschäftigten Filialleitern Zugriff auf geschäftskritische Informationen zu ermöglichen.

Wählen Sie den richtigen Prognosezeitraum

In der traditionellen Budgeterstellung entspricht der fixe einjährige Planungszeitraum dem des Geschäftsjahres. Bei diesem herkömmlichen Modell wird der Blickwinkel in die Zukunft mit jedem Schritt nach vorne immer kleiner.

Nach 12 Monaten haben Sie dann den Punkt erreicht, an dem keine Einblicke in die Zukunft nicht mehr möglich sind – und somit Neuprognosen erforderlich wären. Es besteht oft keine Beziehung zu dem vor einem Jahr erstellten Budget. Wenn Sie 11 Monate lang Fehlschritte begehen, kumulieren sich die negativen Auswirkungen.

Rollierende Prognosen dagegen orientieren sich nicht am Geschäftsjahr, sondern an Geschäftszyklen. Es werden kontinuierlich Neuprognosen erstellt, sodass Sie für den von Ihnen festgelegten Prognosezeitraum fortlaufend den gewünschten Überblick erhalten. Als Best Practice gilt ein Prognosezeitraum von mindestens vier bis acht Quartalen, die auf die aktuellen Quartalszahlen folgen. Damit können Entscheidungsträger äußerst präzise Prognosen für die Zukunft erstellen.

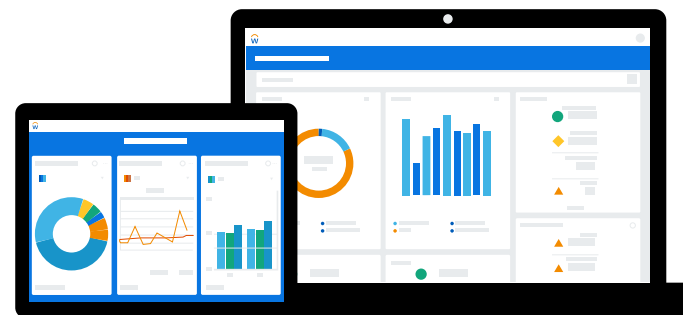
Der richtige Zeitraum hängt jedoch letztlich von der Branche, den Geschäftsanforderungen und der durchschnittlichen Dauer der Entscheidungsfindung ab. Ohne entsprechend weitreichende Prognosen verfügen Sie nicht über die erforderlichen Daten, um sich auf disruptive Entwicklungen vorzubereiten. Reicht Ihr Blick zu weit in die Zukunft, vergeuden Sie womöglich Zeit oder treffen Entscheidungen anhand von Daten, die sich als ungenau herausstellen könnten.

Das richtige Tool hilft Ihnen, mit einem einfachen Mausklick unterschiedliche Szenarien für verschiedene Prognosehorizonte modellieren. Als besonders nützlich erweist sich dies bei der Beantwortung von Fragen, die sich auf verschiedene Zeitperioden beziehen.

Beispiel: Sie möchten prüfen, wie sich ein Umsatzrückgang kurzfristig auf den operativen Cashflow auswirkt und benötigen gleichzeitig eine Prognose dazu, wie eine veränderte Kundennachfrage langfristig die Rentabilität beeinflussen könnte.

Für diesen Zweck ist die dynamische Planung besonders hilfreich. Entsprechend der tatsächlichen Entwicklung im Unternehmen können Sie Prognosen monatlich, vierteljährlich oder nach längeren Zeiträumen neu kalibrieren. Einfach ausgedrückt: Die rollierende Prognose ist ein wichtiges Finanztool, mit dem Sie Trends oder potenzielle Disruptionen erkennen und angemessen darauf reagieren können.

In der Praxis können diese Prinzipien sehr viel einfacher berücksichtigt werden, wenn Sie eine speziell für diesen Zweck entwickelte cloudbasierte Plattform verwenden. Eine Plattform, die nicht nur auf rollierende Prognosen ausgelegt ist, sondern alle Prinzipien der modernen Planung unterstützt.





Abschnitt 3

Von überzeugten Anwendern der rollierenden Prognose lernen

Angesichts des zunehmenden instabilen Umfelds und des rasanten Wandels ist Agilität inzwischen zur wichtigsten geschäftlichen Anforderung geworden. Immer wieder heben sich agilere Wettbewerber von der Masse ab, definieren Best Practices neu und legen die Messlatte noch höher.

Rollierende Prognosen sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für den Aufbau einer kontinuierlichen Planungsfunktion, die agile Entscheidungsprozesse unterstützt.

Sehen wir uns einmal an, wie dies in der Praxis funktioniert.

ChristianaCare

Als Netzwerk privater, gemeinnütziger Krankenhäuser, die Gesundheitsdienste in den USA anbieten, hat ChristianaCare wenige derart große oder disruptive Herausforderungen wie die COVID-19-Pandemie erlebt.

Für eine effektive Reaktion – und letztlich auch zugunsten der Patientenpflege – kam es darauf an, schnell auf die Umbrüche zu reagieren, mögliche Zukunftsszenarien zu modellieren und umgehend Entscheidungen zu treffen, um den Patienten eine bessere Versorgung bieten zu können.

Nur zwei Monate nach Einführung eines jährlichen Planungsmodells beschloss ChristianaCare den Wechsel zu monatlichen Prognosen. Trotz des laufenden Tagesgeschäfts und der sich ausbreitenden Pandemie gelang diese Umstellung innerhalb von nur einer Woche.

Kurz darauf lagen dem Vorstand verschiedene Planungsszenarien als Grundlage für eine agile Entscheidungsfindung vor.

”

Während dieser Krise hat sich Workday Adaptive Planning als beeindruckend anpassungsfähig erwiesen. In nur vier Tagen stellten wir auf eine monatliche Prognose um. So konnten wir die Auswirkungen von COVID-19 auf unseren Geschäftsbetrieb und die Patientenpflege effektiver managen.

Director of Financial Planning and Operational Analysis
ChristianaCare



RATP Dev USA

Mit jährlich über 1,5 Milliarden Fahrgästen auf vier Kontinenten ist das multimodale Verkehrsunternehmen RATP Dev mit den Herausforderungen von Wachstum und Komplexität bestens vertraut.

Für das Finanzteam bedeutete dies mühsame Prognose- und Budgetprozesse mit manuellen Tabellen in verteilten Teams, was die Akzeptanz unternehmensweit sinken ließ.

Dieser zeitaufwendige, ineffiziente und fehleranfällige Planungsprozess führte dazu, dass RATP Dev Mühe hatte, flexibel zu agieren und Wachstumschancen zu ergreifen.

Mit Workday Adaptive Planning gelang es dem Unternehmen jedoch, den Zeitaufwand für Prognosen um 50 % zu verringern und strategische Wachstumsanpassungen vorzunehmen.

Beim Ausbruch von COVID-19 ging das Unternehmen zu einem wöchentlichen Prognosezyklus über, um schnell Erkenntnisse über die Auswirkungen der Pandemie auf Umsatz, EBIT und Cashflow zu sammeln und fundierte Aktionspläne zu erstellen.

AGF

Die führende unabhängige Investmentgesellschaft AGF weiß, wie wichtig präzise und flexible Entscheidungen in einer sich schnell verändernden Finanzlandschaft sind. Schließlich hängt ihr Erfolg – und der ihrer ein Millionen Anleger – genau davon ab.

Doch der veraltete, auf Spreadsheets basierende Planungszyklus bremste das Unternehmen spürbar aus.

Durch den Einsatz von Workday Adaptive Planning konnte AGF ihren monatlichen Prognoseaufwand um Tage und ihren jährlichen Budgetierungsprozess um mindestens eine Woche verkürzen. Das Unternehmen setzt nun auf einen modernen, rollierenden, acht Quartale umfassenden Prognose- und Reportingprozess, der schnellere strategische Geschäftsentscheidungen mit längerer Perspektive ermöglicht.

”

Das hohe Maß an Datenintegrität in Workday Adaptive Planning bietet uns Planungssicherheit bei der Szenario-Modellierung. Auch können wir richtungsweisende strategische Entscheidungen nun wesentlich schneller als zuvor treffen.

VP of Finance and Controller
AGF



TELUS

Als der kanadische Telekommunikationsriese TELUS ein milliardenstarkes Infrastrukturprojekt in Angriff nahm, um mit dem Wachstum Schritt zu halten, erkannten die Projektmanager, dass sie für diese Aufgabe bessere Tools benötigen würden.

Die Konsolidierung der Daten von 35 bis 40 Projektmanagern gestaltete sich mit Tabellen äußerst schwierig, ganz zu schweigen von der Berichterstattung auf Anfrage von Führungskräften. Und in einer Größenordnung von mehreren Milliarden Dollar weiteten sich kleine Prognosefehler und falsche Budgetzuweisungen zu einer dringenden geschäftlichen Angelegenheit aus.

TELUS setzt nun auf Workday Adaptive Planning, um mit schnellen und kontinuierlichen Planungs-, Budgetierungs- und Reportingprozessen bessere Entscheidungen in Echtzeit zu treffen.

”

Mit Workday Adaptive Planning konnten wir unsere jährliche Abweichungsrate auf unter 1 % senken. Für einige Treiber fiel sie sogar noch geringer aus. Das ist beachtlich. Ohne Workday Adaptive Planning wären wir nicht in der Lage, derart gigantische Projekte abzuwickeln und Entscheidungen in Echtzeit zu treffen.

Director of Strategy
TELUS



Ihre Vorteile mit Workday

Bei Workday entwickeln wir eine neue Generation von Unternehmensplanungs- und -analysetools zur Förderung der geschäftlichen Agilität für eine schnelllebige Welt.

Workday Adaptive Planning ist eine cloudbasierte Softwarelösung für moderne Planung. Sie vereint leistungsstarke, zeitgemäße Budgetierungs-, Planungs- und Prognosefunktionen in einer einfachen, intuitiven Oberfläche.

Mit Workday Adaptive Planning sind rollierende Prognosen – und andere Treiber der modernen Planung, wie z. B. What-If-Szenarien sowie erweiterte Planung und Analyse (xP&A) – einfach, schnell und leicht zugänglich.

Sind Sie bereit?

Sehen Sie sich unser On-Demand-Webinar an und erfahren Sie, wie leistungsstark rollierende Prognosen für geschäftliche Agilität sind. [Jetzt ansehen.](#)

Außerdem:

Sehen Sie sich unsere Online-Demo an und erfahren Sie, warum Workday Adaptive Planning die Unternehmensplanungssoftware mit Top-Ratings und über 5.000 zufriedenen Kunden ist. [Jetzt ansehen.](#)





Workday | Telefon: +49 (0) 89 21093215 | [workday.de](https://www.workday.de)

© 2021. Workday, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Workday und das Workday-Logo sind eingetragene Marken von Workday, Inc.
Alle anderen Marken- und Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber.
20211110-rolling-forecast-2a-ebook-DEDE