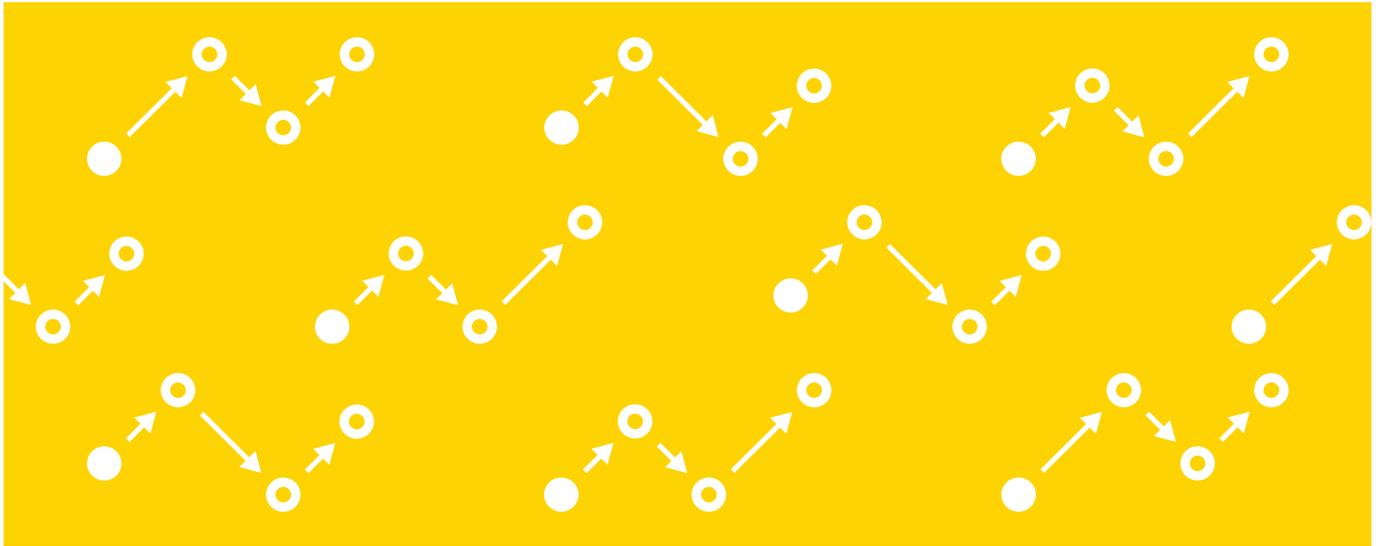


+ „PLANUNG MIT KRISTALLKUGEL ODER FERNGLAS?“ PREDICTIVE FORECASTING



Die Digitalisierung führt auch in der Unternehmensplanung & -steuerung einen Paradigmenwechsel herbei, weg von reaktiv-analytisch hin zu proaktiv-prognostizierend. Auf der fachlichen Seite stehen das Forecasting und Treibermodelle im Mittelpunkt und auf der technologischen Seite Big Data & Predictive Analytics.

Predictive Forecasting mag mysteriös erscheinen, aber die Logik und der Einsatz statistischer Methoden ist einfach erklärt. Statistische Verfahren werden eingesetzt, um anhand einer aufbereiteten Historie zukünftige Werte zu extrapolieren. Dadurch entstehen nicht nur Freiräume in den Fachbereichen, sondern es kann häufig auch eine erhöhte Forecast-Qualität und Treffsicherheit erreicht werden. Einsatzszenarien reichen von der Prognose des Absatzes bis zur Vorhersage des Zahlungsverhaltens von Kundinnen und Kunden.

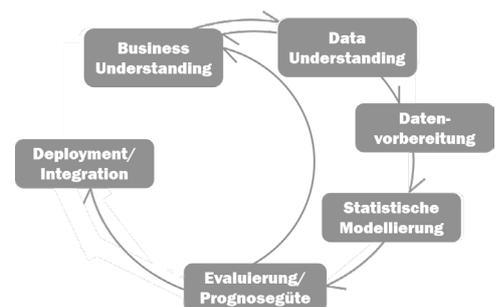
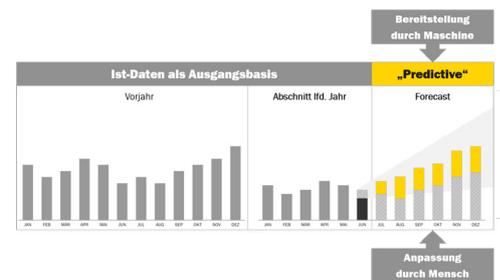
Der größte Nutzen für die Unternehmensplanung & -steuerung ist:

- Weniger Aufwand und Steigerung der Effizienz durch hohe Automatisierung
- Mehr Effektivität durch qualitativ verbesserte Aufsatzpunkte im Entscheidungsprozess und dadurch verbesserte Steuerungsfähigkeit bzw. vereinfachte Ableitung von Maßnahmen

PREDICTIVE FORECASTING ALS ITERATIVER PROZESS

Ein iterativer Prozess zwischen Fachbereich und IT ist die Grundlage für ein erfolgreiches Predictive Forecasting. Veranschaulicht wird dies in folgenden Prozessschritten:

- 1. Business Understanding:** Identifizierung der Werttreiber und deren Einflussfaktoren durch regelmäßige Interaktion zwischen Fachbereich & IT
- 2. Data Understanding:** Sammlung & Vorbereitung der Daten anhand der Einflussfaktoren durch IT
- 3. Statistische Modellierung:** Anwendung von statistischen Methoden bei der Modellierung mit bestehenden und neuen Daten durch IT
- 4. Evaluierung:** Verproben & Testen des Modells und Abstimmung mit dem Fachbereich. Entscheidend dabei ist das Feedback vom Fachbereich, da an dieser Stelle der Prozess wieder bei 1. beginnen kann.
- 5. Deployment:** Integration und Zurverfügungstellung der Predictive Forecasts in Planungsprozessen und -systemen





WIE KANN PREDICTIVE FORECASTING IN IHRE ORGANISATION INTEGRIERT WERDEN?

Der Einsatz von Predictive Forecasting kann auch in Ihrem Unternehmen zum täglichen Geschäft in der Planung gehören. Für klassische SAP Business Intelligence Kunden bietet sich in Verbindung mit SAP HANA eine Vielzahl von Möglichkeiten für die Erweiterung des bestehenden Leistungsspektrums, auch in Bezug auf Predictive Analytics. Die aktuellen SAP Analytics und Planungslösungen, wie SAP Analytics Cloud Planning & SAP Business Planning and Consolidation (BPC 10.1/11.0) bieten für Predictive Forecasting bereits eingebaute Funktionalitäten, die einfache Umsetzung von Predictive Ansätzen ermöglichen.

Wir empfehlen in einer integrierten Unternehmensplanung anfangs einen Hybrid-Ansatz, bei dem statistische Modelle unterstützend zur Seite gestellt werden und parallel zu den klassisch, manuellen Planungsschritten laufen. Durch Steigerung der Forecast-Qualität über die Iterationen wird der Einsatz von Predictive-Verfahren dort automatisch zunehmen, wo er erfahrbaren Mehrwert schafft. Erfahrungsgemäß wird es jedoch immer Geschäftsvorfälle geben, die durch statistische Verfahren nicht hinreichend erfasst werden können und der Faktor Mensch korrektiv wichtig bleibt.

IHRE BENEFITS UND UNSERE LEISTUNG FÜR SIE!

Der Einsatz von Predictive Analytics im Forecasting erhöht die Prognosegüte und Aktualität, erweitert die Datenbasis und steigert die Effizienz Ihrer Unternehmensplanung. Die Anwendungsfälle können sich auf einzelne operative, funktionale Prozesse im Unternehmen beziehen, beispielsweise im Vertrieb die Absatzprognosen und individuelles Pricing. In der Unternehmensplanung können diese neuen Anwendungsbereiche durch Treibermodelle in den Finanz-Forecast integriert werden.

Das beratungscontor steht für professionelle BI-Lösungen im Planungsumfeld mit SAP Produkten und geht bei der Beratung und Implementierung mit hohem Qualitätsanspruch und persönlich individuellem und vertrauensvollem Kundenkontakt auf die kundenspezifischen Anforderungen ein.

Mit unserer „**Potentialanalyse: Predictive Forecasting**“ betrachten wir Ihre Planungswelt kombiniert mit fachlicher und technischer Expertise und geben Ihnen Vorschläge, wie Predictive Forecasting in Ihre Unternehmensplanungsprozesse optimal integriert werden kann. Zudem definieren wir gemeinsam mit dem Kunden eine Roadmap zur kurz- und mittelfristigen Optimierung der Unternehmensplanung.

PROZESSORIENTIERUNG ALS BERATUNGSMAXIME

Das Kernstück unseres Beratungsansatzes ist die prozessorientierte Vorgehensweise in der Planung durch die Vereinheitlichung von Theorie und Praxis sowie Fachlichkeit und IT-Expertise.

Sprechen Sie mit unseren Expertinnen und Experten über die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen, wie unser Beratungsansatz Ihnen zu einer integrierten, durchgängigen und flexiblen Planungsanwendung und zur optimalen Prozessunterstützung mit Predictive Forecasting helfen kann.

**GEMEINSAM
MIT KLARHEIT
DIE ZUKUNFT
GESTALTEN.**

IHR ANSPRECHPARTNER

Möchten Sie mehr Informationen zum Thema?

PCS Beratungscontor AG
Herr Dirk Frick
Holzdamm 57
20099 Hamburg

Tel.: +49.(0) 40.219 06 05-0
Fax: +49.(0) 40.219 06 05-99

www.beratungscontor.de
info@beratungscontor.de

WEITERE STANDORTE

 Dortmund
 Mannheim
 München