

The Total Economic Impact™ von Anaplan

Kosteneinsparungen und
Geschäftsvorteile durch die Anaplan
Enterprise Planning-Plattform

Inhaltsverzeichnis

Kurzdarstellung	3
Wichtige Hinweise	7
TEI-Bezugsrahmen und -Methodik	8
Analyse	9
Finanzübersicht	25
Die Unternehmensplanungsplattform von Anaplan: Ein Überblick...	27
Anhang A: Total Economic Impact™ – Überblick	29
Anhang B: Glossar	30

ÜBER FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting bietet unabhängige und objektive forschungsbasierte Beratungsdienstleistungen, um Führungskräften den Erfolg in ihren Unternehmen zu sichern. Die Dienstleistungen von Forrester Consulting reichen von kurzen Strategieberatungen bis zu kundenspezifischen Projekten und bringen Sie direkt mit Analysten zusammen, die ihr Fachwissen gezielt auf Ihre jeweiligen Geschäftsherausforderungen anwenden. Weitere Informationen finden Sie unter forrester.com/consulting.

© 2017, Forrester Research, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die nicht autorisierte Vervielfältigung ist strengstens untersagt. Die Informationen basieren auf den besten verfügbaren Quellen. Die hier wiedergegebenen Meinungen spiegeln den jeweils aktuellen Stand wider. Änderungen vorbehalten. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar und Total Economic Impact™ sind Marken von Forrester Research, Inc. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.forrester.com.

Kurzdarstellung

Anaplan beauftragte Forrester Consulting damit, eine Total Economic Impact™ (TEI)-Studie durchzuführen und den möglichen Return on Investment (ROI) zu untersuchen, den Unternehmen durch den Einsatz der Unternehmensplanungsplattform von Anaplan erzielen können. Die vorliegende Studie soll dem Leser einen Bezugsrahmen bieten, um den monetären Impact eines Anaplan-Investments für die eigene Organisation einschätzen zu können.

Um den Nutzen, die Kosten und die Risiken im Zusammenhang mit einer Anaplan-Implementierung besser zu verstehen, sprach Forrester mit mehreren Kunden, die Erfahrung mit dem Einsatz von Anaplan mit verschiedenen Kapazitäten haben.

Anaplan ist eine cloudbasierte Planungs- und Modellierungsplattform, die es Organisationen ermöglicht, Prozesse zu automatisieren, Daten zu integrieren und dynamische Echtzeit-Updates ihrer Planungs- und Budgetierungsprozesse zu fördern. Die Plattform von Anaplan verfügt über Anwendungen für verschiedene Geschäftsfunktionen wie Finanzen, Vertrieb, Marketing, Personal (HR), Lieferkette und IT.

Vor dem Einsatz von Anaplan verwendeten die Befragten für die Planung und Budgetierung in ihren Unternehmen verschiedene selbstentwickelte Tools und manuelle Anwendungen. Einige der Organisationen verließen sich auf mehr als 500 Tabellen und Datenbanken zur Unterstützung ihrer Planungs- und Budgetierungsbedürfnisse. Darüber hinaus hatte jede Unternehmenseinheit eigene Planungs- und Berichtsprozesse entwickelt, für die Punktlösungen eingesetzt wurden, die zu uneinheitlichen Managementberichten, einer erhöhten Belastung der IT-Ressourcen und einer Verschärfung von Sicherheits- und Compliance-Problemen führten. Des Weiteren ließen die Organisationen eigene Mitarbeiter viel Zeit damit verbringen, Daten aus verschiedenen Quellen zu konsolidieren und mithilfe von Tabellen ihre Budgets und Prognosen zu entwickeln.

Mit Anaplan konnten die befragten Organisationen die für ihre Budgetierungs- und Planungsprozesse aufgewendete Zeit deutlich verkürzen – von Monaten und Wochen zu Tagen. Die Organisationen konnten schnellere und effektivere Analysen durchführen und folglich bessere Geschäftsentscheidungen treffen. Nach der Implementierung von Anaplan erkannten die Organisationen, dass Verkaufs- und Gebietspläne, Umsatzprognosen, Personalpläne, Zero-Base-Budgeting und Lieferkettenkosten konnten bei einer Variablenänderung viel einfacher entwickelt und aktualisiert werden. Darüber hinaus führte eine verbesserte Datengenauigkeit zu zuverlässigeren Prognosen und Planungen der verschiedenen Organisationen im Vergleich zu fehleranfälligen, überwiegend manuellen Prozessen.

Die befragten Organisationen merkten alle an, dass sie für ihre komplexen Modellierungsanforderungen eine Cloud-Lösung benötigten. Davon abgesehen suchten Sie nach einer Lösung, die sie für verschiedene Fälle und Unternehmensfunktionen nutzen konnten. Wie ein Globale Business Services Director eines globalen Unternehmen für Verbrauchsgüter sagte: „Nach einer gründlichen Beurteilung konnte uns keine andere Plattform die komplexe Modellierlösung bieten, die wir benötigten. Anaplan ist die einzige Plattform, die den *Bedürfnissen in unserer Organisation gerecht wird.*“

Total Economic Impact von Anaplan

Eine Investition in Anaplan hat Unternehmen aus verschiedenen Branchen unterstützt, um die Effizienz ihrer Planungs-, Prognose- und Budgetierungsprozesse zu steigern, Ausgaben für Verkauf, Allgemeines und Verwaltung (SG&A) zu reduzieren, Personalmanagement und -planung zu optimieren und die Effizienz ihrer Vertriebsplanungs- und Leistungsmanagementprozesse zu steigern. Anhand von vier detaillierten Befragungen von Unternehmenskunden (Umsatz von mehr als 1 Mrd. USD) in den Branchen Verbrauchsgüter (CPG), Telekommunikation, Finanzdienstleistungen und Medizintechnik hat Forrester ein Musterunternehmen entwickelt, das die folgenden Ergebnisse über einen Dreijahreszeitraum erzielte:

- Gesamtnutzen: mehr als 20,7 Mio. USD.
- Gesamtkosten: weniger als 3,3 Mio. USD.
- Nettobarwert: 17,5 Mio. USD.

ANAPLAN ENTERPRISE PLANNING MANAGEMENT PLATFORM VERBESSERT DIE PROGNOSE- UND PLANUNGSEFFIZIENZ, WODURCH DIE PRODUKTIVITÄT VERBESSERT UND BESSERE GESCHÄFTSENTSCHEIDUNGEN ERMÖGLICHT WERDEN.

Die Finanzanalyse auf der Grundlage von Forresters Gesprächen mit vier Unternehmen stellte fest, dass ein Musterunternehmen den risikoadjustierten ROI, die Vorteile und die Kosten in Abbildung 1 erlebt hat. Das Musterunternehmen implementierte Anaplan in seiner globalen Finanzorganisation. Die anderen Vorteile wie SG&A, Personalplanung und Leistung sowie Verbesserungen in der Spareffizienz der Mitarbeiter basieren auf den Ergebnissen einer Unternehmenseinheit des Musterunternehmens durch die Implementierung von Anaplan. Die Analyse des Musterunternehmens ergab einen dreijährigen wirtschaftlichen Nutzen in Höhe von 20,7 Mio. USD gegenüber dreijährigen Kosten in Höhe von 3,2 Mio. USD, was einem dreijährigen Kapitalwert von 17,5 Mio. USD entspricht.

ABBILDUNG 1

Finanzübersicht mit dreijährigen, risikoadjustierten Ergebnissen



Quelle: Forrester Research, Inc.

WESENTLICHE ERGEBNISSE

› **Quantifizierter Nutzen.** Der folgende risikobereinigte, aktuelle wertquantifizierte Nutzen entspricht der Erfahrung der befragten Unternehmen. Es ist wichtig zu beachten, dass die befragten Unternehmen Anaplan nicht im gesamten Unternehmen implementiert haben. Die befragten Organisationen haben Anaplan in ihrer globalen Finanzorganisation implementiert, jedoch basieren die anderen Verwendungsszenarien, die SG&A, Personalplanung und Leistung beinhalten, auf der Implementierung von Anaplan in nur einer Unternehmenseinheit.

- Die befragten Organisationen erzielten Produktivitätssteigerungen von 25 % in Finanzplanung und -analyse (FP&A) von internen Prognostikern, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Preisgestaltung verantwortlich sind. Die befragten Organisationen hatten in ihrer weltweiten Geschäftstätigkeit Finanzmitarbeiter, die vor der Einführung von Anaplan in erster Linie manuelle Prozesse für Planung und Prognose verwendeten. Jede Region der Welt hatte eigene Prozesse für die Einspeisung von Daten, hauptsächlich aus mehreren getrennten Tabellenkalkulationen und Access-Datenbanken. Dies führte zu zahlreichen Inkonsistenzen und Ineffizienzen im FP&A-Prozess. Des Weiteren waren die Qualität, die Quantität und die Breite von Daten, die für bessere Geschäftsentscheidungen benötigt wurden, nicht verfügbar, in erster Linie weil die Prozesse manuell

„Anaplan hat unserer Organisation die Flexibilität und Genauigkeit in unserem Prognose- und Budgetierungsprozess verliehen, die uns intelligentere und schnellere Geschäftsentscheidungen ermöglichen.“

~ Senior Manager, Vertriebsplanung, globales Telekommunikationsunternehmen

gehandhabt wurden. Die Organisationen konnten keine detaillierten Daten und Berichte auf Kunden-, Produkt- und geografischer Ebene erhalten, um ihre Entscheidungen zu beschleunigen. Bei den befragten Organisationen erbrachte die Lösung dieser Probleme einen wirtschaftlichen Nutzen von 3.956.623 USD über drei Jahre.

- Die befragten Organisationen erzielten Einsparungen von 1,5 % in den Bereichen Verkauf, Allgemeines und Verwaltung (SG&A) durch eine bessere Lieferkettentransparenz, effektivere Handels- und Marketing-Angebote und Zero-Base-Budgeting.** Die Befragten gaben an, dass Effizienzsteigerungen und Kürzungen der SG&A-Ausgaben wichtige Prioritäten für ihre Organisationen waren. Die Organisationen konnten als Folge ihrer Investition in Anaplan auf Zero-Base-Budgeting umstellen, sodass sie anhand der strategischen Ausrichtung und der Bedürfnisse des Unternehmens für jeden Zeitraum Budgets von Grund auf planen konnten. Mit Anaplan konnten die Organisationen auch zu tieferen Einsichten gelangen, um ihre Lieferkette zu optimieren und so zu schnelleren Entscheidungen als Reaktion auf Bestandsprobleme, Ressourcenkosten und andere Faktoren zu gelangen. Zusätzlich konnten die Unternehmen nun zwischendurch ihre Marketing- und Handelsausgaben korrigieren, um profitablere Produkte zu bewerben und ihre Marketingsausgaben zu optimieren. Alle diese Faktoren trugen zur Verbesserung des SG&A-Ausgabenverhältnisses des Unternehmens bei. Die befragten Organisationen haben Anaplan in einer ihrer Unternehmenseinheiten implementiert, die für einen Umsatz von 3 Milliarden USD verantwortlich war. Auf diese Weise können weitere SG&A-Vorteile realisiert werden, wenn sich die Organisationen dafür entscheiden, Anaplan in allen Unternehmenseinheiten implementieren. Bei den befragten Organisationen erbrachte dies einen wirtschaftlichen Nutzen von 3.751.465 USD über drei Jahre.
- Die befragten Organisationen erzielten Produktivitätssteigerungen von 25 % in Personalplanung und Leistung und optimierten durch effizientere Einstellungsprozesse ihre Arbeitsleistung um 1 %.** Die Ausrichtung der Arbeitskosten an den Kundenanforderungen ist ein wichtiger Teil von Personalmanagement und -planung. Vor Anaplan verwendeten die HR Teams der befragten Organisationen hauptsächlich statische Tabellen und planten ihre Laboranforderungen einmal jährlich im Rahmen des Planungs- und Budgetierungsprozesses. Die Organisationen haben erkannt, dass dies zu vielen Ineffizienzen führte. Sie mussten agiler und flexibler sein, um ihre Personalmanagementanforderungen das ganze Jahr hindurch zu optimieren. Mit Anaplan waren die befragten Organisationen in der Lage, ihre Prognostiker kontinuierlich mit Daten zu versorgen und einheitliche Laborkennzahlen für alle ihre globalen Betriebe zu erheben. Dadurch konnten sie schnelle Einstellungsentscheidungen in Abhängigkeit von der Nachfrage treffen. Die befragten Organisationen reduzierten die erhöhte Zahl ihrer Einstellungen und erzielten Produktivitätssteigerungen für ihre Personalmanagementprognostiker in einer Abteilung ihres Unternehmens, die aus 7500 Mitarbeitern bestand. Daher gibt es Potenzial für die Realisierung weitere Vorteile, wenn die Organisationen Personalplanung in all ihren Unternehmenseinheiten implementieren. Bei den befragten Organisationen erbrachten diese Verbesserungen einen wirtschaftlichen Nutzen von 9.149.204 USD über drei Jahre.

„Die Größe der Rechenleistung, die Anaplan darstellt, ist einfach erstaunlich. Kein anderes Tool das wir bewertet haben, hat die Leistung, Struktur und Benutzerfreundlichkeit – Anaplan ist jetzt das Rückgrat unseres integrierten Unternehmensplanungsprozesses. Wir verwenden Anaplan für Zero-Base-Budgeting, Handels- und Umsatzprognosen und in unserer Lieferkette, um Kosten zu senken, die Transparenz zu verbessern und die Effizienz zu steigern.“

~ Director Global Business Services, globales Unternehmen für Verbrauchsgüter

- **Die befragten Organisationen erzielten eine Produktivitätssteigerung von 25 % in Vertriebsplanung und Leistung sowie Kosteneinsparungen von 5 % durch die Reduzierung zu hoher Provisionszahlungen.** Die befragten Organisationen konnten Vertriebsplanung und -leistung durch die Nutzung historischer Daten verbessern, die Planung und Prognosen mit CRM integrierten, um Erkenntnisse zu generieren und effektivere Vergütungspläne zu entwickeln. Anaplan verbesserte die Produktivität des Teams, das Umsatzprognosen und Gebietsabdeckung entwickelt, Umsatzziele und Angebote beschlossen und Vergütungspläne festgelegt hatte. Prognostiker konnten durch die Entwicklung von Vertriebsplänen, die Kartografierung der Gebietsabdeckung und die Festlegung von Vertriebsquoten und -zielen erhebliche Zeiteinsparungen erzielen. Mit Anaplan können die Umsatzprognosen auf der Grundlage Neueinstellungen, Umzügen und Gebietsänderungen sofort aktualisiert werden. Vertriebsmanager und Führungskräfte können in Echtzeit auf Umsatzprognosen für den bevorzugten Zeitraum (wöchentlich, monatlich, vierteljährlich oder jährlich) zugreifen, wodurch die Entscheidungsfindung verbessert wird. Daher konnten die befragten Organisationen, die aus einer Abteilung des Unternehmens mit 1200 Vertriebsmitarbeitern bestanden, die Provisionsüberzahlungen um 5 % zu reduzieren und die Effizienz ihrer Vertriebsplanungs- und Leistungsmanagementprozesse um 25 % zu steigern. Es besteht ein Potenzial für weitere Vorteile um realisiert zu werden, wenn die Organisationen eine Vertriebsplanung in allen ihren Unternehmenseinheiten implementieren. Bei den befragten Organisationen erbrachte dies einen wirtschaftlichen Nutzen von 3.856.671 USD über drei Jahre.
- › **Kosten.** Die folgenden risikoadjustierten quantifizierten Kosten entsprechen dem Nutzen der befragten Unternehmen:
 - **Anfängliche Umsetzungskosten von 747.500 USD.** Die befragten Organisationen verbrachten die Zeit im Vorfeld mit der Vorbereitung ihrer Umgebungen für die Anaplan-Implementierung und die Migration von Daten aus herkömmlichen Datensystemen auf die Plattform von Anaplan. Die Fristen und Methoden für die Implementierung können je nach Anzahl der Anwendungsfälle, Verfügbarkeit interner Ressourcen und dem Zustand der Systeme variieren, die in Anaplan integriert werden müssen. Die befragten Organisationen schätzten, dass sie fünf Monate mit der Implementierung verbracht haben, in denen sie einen Teil der Arbeitszeit ihrer internen Ressourcen dafür eingesetzt haben. Zu den beteiligten Mitarbeitern zählten Projektponsor, Projektmanager, Prozess-KMU, Dateneigentümer und Change-Management-Leiter. Darüber hinaus beauftragten die befragten Organisationen ein externes Unternehmen für Expertendienstleistungen, was nicht vorgeschrieben, aber von Anaplan empfohlen wird, um die Integration von Anaplan in ihre Umgebung zu unterstützen.
 - **Jährliche und laufende Kosten von 1.006.250 USD.** Die befragten Organisationen gingen infolge ihrer Investitionen in Anaplan zwei Arten von laufenden Kosten ein. Zuerst zahlten sie an Anaplan eine jährliche Subskriptionsgebühr, um über das Hosting-Center von Anaplan auf die Software zuzugreifen zu können. Darüber hinaus setzten die befragten Organisationen 10 Prognoseressourcen als Anaplan-Modellbauer ein und schulten sie, um individuelle Module, Berichte und Anwendungen für die Organisation mit Anaplan zu entwickeln. Abgesehen von diesen Kosten erwähnten die befragten Organisationen, dass eine minimale laufende Schulung und Wartung erforderlich war, um Anaplan jährlich zu verwalten. Nach dem ersten Jahr entwickelten die befragten Organisationen ein Kompetenzzentrum (COE), das aus Anaplan-Benutzern und Modellbauern im gesamten Unternehmen bestand.

„Anaplan ist eine leistungsstarke Plattform, die Effizienz und Produktivität steigert. Mit Anaplan haben wir schnell von einem manuellen, fehleranfälligen und zeitaufwändigen Planungsprozess auf einen automatisierten und dynamischen Planungsprozess umgestellt.“

~ VP, Sales Force Optimization, globales Pharmaunternehmen

Wichtige Hinweise

Wir möchten auf Folgendes hinweisen:

- › Die Studie wurde von Anaplan in Auftrag gegeben und von Forrester Consulting erstellt. Sie ist keine Wettbewerbsanalyse.
- › Forrester stellt keine Hypothesen in Bezug auf die mögliche Kapitalrendite auf, die andere Unternehmen erzielen können. Forrester empfiehlt dem Leser dringend, innerhalb des in dem Bericht gelieferten Rahmens anhand eigener Kalkulationen zu entscheiden, ob eine Investition in Anaplan für ihn sinnvoll ist.
- › Anaplan hat die Studie durchgesehen und Forrester Feedback gegeben. Forrester behält aber die redaktionelle Kontrolle über die Studie und ihre Ergebnisse und akzeptiert keine Änderungen an der Studie, die im Widerspruch zu den Ergebnissen von Forrester stehen oder den Sinngehalt der Studie verfälschen.
- › Anaplan lieferte die Namen der befragten Kunden, nahm aber nicht an den Interviews teil.

TEI-Bezugsrahmen und -Methodik

EINFÜHRUNG

Anhand der Daten aus den Befragungen von vier Unternehmen hat Forrester einen Total Economic Impact (TEI)-Bezugsrahmen für Unternehmen erstellt, die eine Implementierung der Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Anaplan erwägen. Dieser Bezugsrahmen hat den Zweck, den Nutzen, die Kosten, die Risiken und die Flexibilitätsfaktoren zu identifizieren, die Einfluss auf die Investitionsentscheidung haben. Den Unternehmen soll vermittelt werden, wie sie von bestimmten Vorteilen profitieren, Kosten senken und ihre allgemeinen Geschäftsziele – nämlich die Gewinnung, Zufriedenstellung und Bindung von Kunden – verwirklichen können.

ANSATZ UND METHODIK

Forrester nahm einen mehrstufigen Ansatz zur Bewertung der Auswirkung, die Anaplan auf eine Organisation haben kann. (siehe Abbildung 2). Hier die einzelnen Schritte:

- › Befragung von Management-, Marketing-, Vertrieb- und/oder Consulting-Mitarbeitern von Anaplan zusammen mit Forrester-Analysten zur Erfassung von Daten in Bezug auf die Unternehmensplanungs- und Leistungsplattform von und den Marktplatz für Anaplan.
- › Befragung von vier Unternehmenskunden, die derzeit Anaplan nutzen, um Kosten-, Nutzen- und Risikodaten zu ermitteln. Der durchschnittliche Jahresumsatz dieser vier Unternehmen betrug letztes Jahr ungefähr 50 Milliarden USD.
- › Mithilfe der TEI-Methodik wurde ein Finanzmodell erstellt, das die Ergebnisse der Befragungen repräsentiert. Das Finanzmodell wird mit den Kosten- und Nutzendaten aus den Interviews besetzt.
- › Das Finanzmodell wurde auf der Grundlage der Themen und Belange risikoadjustiert, die die befragten Unternehmen hervorgehoben haben. Die Risikoadjustierung ist ein zentraler Bestandteil der TEI-Methodik. Die befragten Unternehmen stellten Schätzungen zu Kosten und Nutzen zur Verfügung. Einige Kategorien zeigten jedoch eine große Bandbreite von Schätzungen oder hätten durch mehrere externer Faktoren beeinflusst werden können. Aus diesem Grund wurden einige Kosten- und Nutzen-Gesamtwerte einer Risikobereinigung unterzogen. Diese sind in jedem relevanten Abschnitt beschrieben.

Forrester hat bei der Modellierung der Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Anaplan vier grundlegende TEI-Elemente angewendet: Nutzen, Kosten, Risiken und Flexibilität.

In Anbetracht der zunehmenden Erfahrung von Unternehmen mit Analysen der Kapitalrendite von IT-Investitionen soll die TEI-Methodik von Forrester ein vollständiges Bild der gesamten wirtschaftlichen Auswirkungen von Kaufentscheidungen zeichnen. Weitere Informationen zur TEI-Methodik können Sie Anhang A entnehmen.

ABBILDUNG 2

TEI Ansatz



Quelle: Forrester Research, Inc.

Analyse

BEFRAGTE UNTERNEHMEN

Für diese Studie hat Forrester vier detaillierte Befragungen mit Anaplan-Kunden durchgeführt, die über jahrelange Erfahrung mit dieser Plattform verfügen. Die Interviews und unsere Analysen konzentrieren sich auf die Investitionen und die Nutzung der Anaplan Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Organisationen. Die Gesamtprofile der vier Organisationen sind wie folgt:

- › Ein globales Unternehmen für Konsumgüter mit Hauptsitz in Europa und mehr als 30.000 Mitarbeitern weltweit. Die Organisation betrachtet Anaplan als „Rückgrat ihrer integrierten Unternehmensplanung“. Mit Anaplan konnte die Organisation auf Zero-Base-Budgeting umsteigen, die Effizienz in ihrer Gemeinkosten steigern und aktuellen Überblick in den Lieferkettenprozessen erreichen, was zu einer Verbesserung in ihren Gesamtbruttomargen führt und die Verteilungs- und Handelsmarketingbudgets verbessert.
- › Ein großes Telekommunikationsunternehmen mit Hauptsitz in den USA und mehr als 100.000 Mitarbeitern weltweit. Die Organisation investierte in Anaplan, um die Effizienz ihrer Umsatzprognose- und Vertriebsplanungsprozesse zu steigern, was zu einer Verbesserung der Gesamtbruttomargen führt.
- › Ein multinationalers Finanzdienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in den USA und mehr als 50.000 Mitarbeitern. Die Organisation nutzt Anaplan, um die Personalplanung für eine ihrer Unternehmenseinheiten mit 7.500 Mitarbeitern weltweit zu verwalten. Infolge ihrer Investition in Anaplan kann die Organisation ihre Personalbedürfnisse einschließlich saisonal bedingter Einstellungen genauer planen, was zur Optimierung des Personalmanagements beigetragen hat, ohne Qualität und Service zu beeinträchtigen. Außerdem kam es zu einer Steigerung der Produktivität in den globalen Personalmanagementprognosen und Einstellungsprozessen.
- › Ein globales Medizintechnikunternehmen mit Hauptsitz in den USA und mehr als 25.000 Mitarbeitern weltweit. Die Organisation hat in Anaplan über drei seiner Unternehmenseinheiten investiert, die zusammen über 1000 Vertriebsexperten verfügen, um die Verkaufsquote und den Provisionsplanungsprozess zu verbessern, was zu erheblichen Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen führt.

ABBILDUNG 3

Übersicht über befragte Unternehmen

BRANCHE	REGION	MITARBEITER	ANAPLAN-ANWENDUNGSFÄLLE
Konsumgüter	Hauptsitz in Europa	30.000 Mitarbeiter	Finanzplanung und -analyse, Zero-Base-Budgeting, Marketing und Lieferkettenplanung
Telekommunikation	Hauptsitz in den USA	100.000 Mitarbeiter	Vertriebsplanung und Umsatzprognosen
Finanzdienstleistungen	Hauptsitz in den USA	50.000 Mitarbeiter	Personalmanagementplanung
Medizintechnik	Hauptsitz in den USA	25.000 Mitarbeiter	Vertriebsmanagement und Provisionsplanung

Quelle: Forrester Research, Inc.

MODELLUNTERNEHMEN

Basierend auf Kundengesprächen mit vier bestehenden Anaplan-Kunden baute Forrester ein Musterunternehmen auf, das die finanziellen Vorteile, Kosten und den damit verbundenen ROI von der Implementierung der Anaplan Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform hervorhebt. Das für unsere Analyse verwendete Musterunternehmen wird nachstehend beschrieben.

Das Musterunternehmen ist eine US-amerikanische Firma mit:

- › insgesamt 50.000 Mitarbeitern.
- › Umsatz von 30 Milliarden USD.

Das Musterunternehmen nutzt Anaplan für folgende Fälle:

- › **Finanzplanung und -analyse** in einer globalen Finanzbehörde mit 1500 Mitarbeitern.
- › SG&A-Einsparungen in einer Abteilung des Unternehmens mit 3 Milliarden Umsatz, wie z. B.:
 - **Umsatzprognose.**
 - **Zero-Base-Budgeting.**
 - **Marketing-Promotionsplanung.**
 - **Lieferkettenplanung.**
- › Vertriebsproduktivität und Kosteneinsparungen in einer Abteilung des Unternehmens mit 1200 Vertriebsmitarbeitern, wie z. B.:
 - **Vertriebsplanung.**
 - **Vertriebsquote und Provisionsplanung.**

- › **Personalmanagementplanung** in einer Unternehmenseinheit innerhalb des Unternehmens mit 7500 Mitarbeitern.

Das Musterunternehmen verfügt über 10 spezielle Prognostiker oder Anaplan-Modellbauer, die neue Vorlagen verwalten und entwickeln und kundenspezifische Modelle mit Anaplan erstellen können.

Das Musterunternehmen und die befragten Kunden teilten die folgenden Ziele für eine Investition in die Anaplan Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform:

- › Verbesserte Visibilität und Transparenz mit Echtzeitansicht des Unternehmensergebnisses.
- › Bessere Unternehmensentscheidungen treffen.
- › Manuelle Prozesse automatisieren.
- › Das Risiko von Sicherheits- und Compliance-Problemen reduzieren.
- › Über eine Plattform verfügen, die einheitliche und untereinander verbundene Pläne in allen Geschäftsfeldern bereitstellt.
- › Die Belastung des IT-Teams mit vorgebauten Vorlagen für Self-Service-Benutzer reduzieren.
- › Über eine Plattform verfügen, die mit ihrem Unternehmen skaliert und Granularität der Informationen bietet.

BEFRAGUNGSERGEBNISSE

Situation

Das Musterunternehmen verwendete viel Zeit auf das Zusammenstellen von Daten aus mehreren Systemen, um genaue Prognosen und Budgets in allen Regionen zu entwickeln, in denen das Unternehmen vertreten ist. Der Planungsprozess war ineffizient und der Organisation fehlte Struktur und Standardisierung über ihre Operationen. Die Umsatzprognose und die Gewinn- und Verlustrechnung hingen stark von manuellen Prozesse ab, wie z. B. Tabellenkalkulationen und der Verwendung verschiedener Datenbanken, die Daten aus inkonsistenten Quellen zogen. Das Musterunternehmen suchte nach einer leistungsstarken Prognose- und Planungslösung, die ihren komplexen Anforderungen gerecht werden konnte, über ihre globalen Operationen skalieren, eine einheitliche, zentrale Plattform zwischen den Unternehmenseinheiten erstellen und die Produktivität der Mitarbeiter verbessern konnte, die zahllose Stunden mit der Konsolidierung von Daten aus Tabellen verbracht haben, anstatt fundierte Unternehmensentscheidungen zu treffen.

Herausforderungen und Anreize

- › Das Musterunternehmen nutzte vier oder mehr verschiedene Finanzplanungs- und Leistungsmanagement-Softwarelösungen, einschließlich Datenbanken und Tabellen für seine Prognoseprozesse. Keines der Tools bot eine integrierte, standardisierte oder ganzheitliche Sicht des Unternehmens.
- › Das Musterunternehmen wollte die Zykluszeiten für Prognostiker verkürzen, die für die Entwicklung von Budgets und die Umsatzplanung verantwortlich sind. Es wollte, dass diese Personen sich auf Mehrwertanalysen und Entscheidungen konzentrieren.
- › Es gab einen erhöhten Druck auf das Musterunternehmen, um Zero-Base-Budgeting einzuführen und Effizienz in ihren SG&A-Budgets zu finden.
- › Anstelle der Kaufpunktlösungen für Einzelkanäle und Unternehmenseinheiten, bestand die Priorität darin, in ein zentrales integriertes System für Budgetierung und Planung zu investieren, um genaue Echtzeitanalysen für das gesamte Musterunternehmen bereitzustellen.
- › Das Musterunternehmen suchte nach einem Weg, um die Visibilität der Finanzen in den Lieferketten-, Fertigungs- und Marketingprozessen zu erhöhen. Das Ziel bestand darin, diese Prozesse schnell abzugleichen, um schnellere Geschäftsentscheidungen zu treffen und die Rentabilität zu steigern.
- › Das Musterunternehmen benötigte eine präzise und transparente Sicht seiner Personalplanungs- und Managementdaten. Die Führungskräfte wollten Entscheidungen in Echtzeit treffen, um die Einstellungsprozesse im gesamten Unternehmen zu optimieren. Dafür wurde eine skalierbare Lösung benötigt, die eine einzige Quelle für Personaldaten zur Verfügung stellt, die an Umsatz- und finanzielle Kennzahlen gebunden ist.

Lösung

Das Musterunternehmen wählte Anaplan als umfassende cloudbasierte Lösung sowie aufgrund der einfachen Implementierung und ihrer Fähigkeit, Finanzplanung und -berichte für die gesamte Lieferkette, Vertriebsplanung und -leistung, Personalplanung und Anwendungsfälle der Unternehmensbudgetierung zu koordinieren. Die Organisation benötigte eine Lösung, die einfach anzupassen und in bestehende Systeme zu integrieren war, die große Mengen an komplexen Daten verarbeiten konnte und die als zentrales Repository für Finanzplanung und -analyse dienen konnte.

Ergebnisse

Das Modellunternehmen erzielte den folgenden Nutzen von Anaplan:

- › **Gesteigerte FP&A-Produktivität.** Ein signifikanter Nutzen, den das Musterunternehmen aus Anaplan erzielte, bestand in den Zeitersparnissen für interne Ressourcen, die dadurch erzielt wurden, dass das Abrufen von Daten und das Entwickeln von Plänen und Prognosen auf eine standardisierte, aber dynamische Weise durchgeführt wurde, statt sich auf den IT-Support zu verlassen und Pläne und Prognosen anhand von Tabellen zu entwickeln.
- › **Die Möglichkeit, mit großen Mengen komplexer Datensätze im gesamten Unternehmen zu arbeiten.** Das Musterunternehmen berichtete, dass es in der Lage war, die Planung in verschiedenen Teilen des Unternehmens mit dem webbasierten, interaktiven Cloud-Tools von Anaplan zu standardisieren. Anaplan bietet eine zentrale Modellierungsumgebung, die mit großen Datenmengen in sehr hoher Geschwindigkeit verarbeiten kann. Anaplan und seine Partner bieten Anwendungen, die für die Unternehmenseinheiten Vertrieb, Finanzen, Marketing, Lieferkette, HR und Operations konzipiert sind.
- › **Verbessertes Enterprise Performance Management.** Das Musterunternehmen gab an, dass die Investition in Anaplan eine wichtige Priorität zur Erhöhung der Transparenz, zur Steigerung betrieblicher Effizienzen und zur Optimierung der Finanzleistung war. Die Lösung von Anaplan lässt sich einfach in verschiedene Unternehmenseinheiten integrieren. Mit den zugehörigen Tools können Berichte und Analysen einheitlich erstellt werden, wodurch den Unternehmen schnelle Entscheidungen ermöglicht werden.
- › **Erhöhte Skalierbarkeit.** Das Musterunternehmen berichtete, dass es mithilfe der Anaplan-Plattform seine Skalierbarkeit und Flexibilität verbessern konnte. Die Befragten haben festgestellt, dass sie einfach andere Systeme im gesamten Unternehmen integrieren konnten. Beispielsweise konnten Anwendungen in den Bereichen HR, Finanzen, Vertrieb, Lieferkette und Marketing in Anaplan ohne jede Unterbrechung integriert werden.
- › **Reduzierte Abhängigkeit vom internen IT-Support.** Das cloudbasierte Angebot von Anaplan verfügt über eine proprietäre In-Memory-Computing-Architektur. Nach der Implementierung konnte das Musterunternehmen seine internen Mitarbeiter für Finanzprognosen innerhalb ihrer eigenen Unternehmenseinheiten als Anaplan-Modellbauer ausbilden, um die Planungsmodelle von Anaplan an die Bedürfnisse der Organisation anzupassen und darauf aufzubauen. Fortlaufende Wartung, Aktualisierungen und Anpassung erfordern nur wenig Support durch die IT-Mitarbeiter der Organisation.

„Die Umsatzprognose war eigentlich kein Standardunternehmensprozess in unserer Organisation. Jede Unternehmenseinheit hatte seine eigene Metriken und KPIs, an denen sich ihre Berichte orientiert haben, und Prozesse für die Entwicklung von monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Prognosen. Anaplan fördert die Konsistenz und Effizienz unserer Prognoseprozesse.“

~ Senior Manager, Vertriebsplanung, globales Telekommunikationsunternehmen

- › **Optimierte Personalplanung und -management.** Das Musterunternehmen stellte fest, dass es mit Anaplan seinen Personalbedarf planen und prognostizieren, die Effizienz der HR-Manager bei der Einstellung neuer Talente zu verbessern und ihre Mitarbeiter zu behalten. Anaplan hat zur Personaloptimierung im Hinblick auf die Planung, Einstellung und Bindung der Mitarbeiter beigetragen.
- › **Integration mit CRM Systemen.** Mit Anaplan hat das Musterunternehmen herausgefunden, dass es die Plattform einfach in bestehende CRM-Systeme integrieren konnte. Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte erhalten eine leistungsstarke Modellierlösung für die Entwicklung von Prognosen, Vertriebsquoten und Vergütungsplänen.
- › **Verbesserter Budgetierungsprozess.** Vor Anaplan verwendete das Musterunternehmen manuelle Prozesse, um Budgets zu entwickeln. Der Budgetierungsprozess basierte auf den Plänen des Vorjahres und nicht auf Umsatzprognosen, Kundennachfrage oder Organisationsstrategie. Anaplan hat dem Unternehmen ermöglicht, Zero-Base-Budgeting in seinen Regionen zu implementieren, um die Betriebskosten zu reduzieren und seine Lieferkette zu optimieren, um die SG&A-Kosteneffizienz zu steigern.

WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN

Das Modellunternehmen konnte in dieser Fallstudie die folgenden quantifizierten Vorteile über drei Jahre erzielen:

- › Die FP&A-Produktivitätssteigerungen für Prognostiker, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Umsatzprognose verantwortlich sind, belaufen sich auf 3.956.623 USD.
- › Die Reduzierung der SG & A-Kosten durch verbesserte Sichtbarkeit der Lieferkette, effektivere Handels- und Marketing-Promotions sowie Zero-Base-Budgeting in Höhe von 3.751.465 USD.
- › Produktivitätsgewinne bei Personalmanagement und -planung sowie Optimierung der Mitarbeiterzahl beliefen sich auf 9.149.204 USD.
- › Produktivitätssteigerungen bei Vertriebsplanung, Quotenplanung und Leistungsmanagement und die Reduzierung zur Provisions-Überzahlung beliefen sich auf 3.856.671 USD.

Diese quantifizierbaren Nutzen sind nachfolgend beschrieben.



Die FP&A-Produktivitätssteigerungen für Prognostiker, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Umsatzprognose verantwortlich sind.

Das Musterunternehmen hat bei den Mitarbeitern im Bereich Finanzplanungs- und Analyse signifikante Produktionssteigerungen erzielt. Die Finanzmitarbeiter des Musterunternehmens konnten Umsatzprognosen erstellen und Budgets schneller und mit höherer Präzision planen.

Das Musterunternehmen hat weltweit 1.500 Mitarbeiter im Finanzwesen und wir gehen von einem 5%igen Mitarbeiterwachstum pro Jahr aus. Zwanzig Prozent dieser Mitarbeiter (300 Einzelpersonen) sind für Finanzplanung und -analyse verantwortlich. Vor Anaplan verwendeten diese Mitarbeiter uneinheitliche Prozesse in den verschiedenen Regionen und verließen sich für Budgetplanung und Umsatzprognose auf Tabellen, die mit Daten aus mehreren Systemen gefüttert wurden. Darüber hinaus waren die FP&A-Mitarbeiter für die Bereitstellung von Daten an HR, Vertrieb und Marketingteams zuständig, die eigene Modelle für Personalplanung, Vertriebsleistungsmanagement und Marketing-Budgets entwickelt haben. Die FP&A-Mitarbeiter verbrachten ihre Zeit mit der manuellen Entwicklung von Modellen, mit dem Prüfen und Teilen von Daten mit anderen Unternehmenseinheiten, während ihre Vorgesetzten bevorzugten, sie mit Mehrwertanalysen zu beauftragen, die für bessere Geschäftsergebnisse sorgen sollten.

Nach der Bereitstellung von Anaplan konnte das Musterunternehmen arbeitsintensive FP&A-Aufgaben automatisieren. Das Musterunternehmen schätzte, dass seine 300 Finanzmitarbeiter, die für Geschäftsplanung, Entwicklung von Umsatzprognosen und Budgetplanung zuständig sind, nach der Implementierung von Anaplan einen 25%igen Anstieg der Produktivität erzielt haben.

Der wirtschaftliche Nutzen der Produktivitätssteigerung der 300 FP&A-Mitarbeiter beläuft sich für das Musterunternehmen auf etwas 1,7 Millionen USD an jährlichen Einsparungen (siehe Tabelle 1). Aufgrund der inhärenten Unsicherheit von Produktivitätsschätzungen schätzt Forrester, dass ca. 30 % der Produktivitätssteigerung durch das Musterunternehmen erfasst werden. Darüber hinaus hat Forrester eine Risikoanpassung von 10 % angewendet, wodurch die Produktivitätssteigerung, die ähnliche Organisationen erreichen können, auf etwa 1,5 Millionen USD pro Jahr gesenkt wird.

TABELLE 1*

Die FP&A-Produktivitätssteigerungen für Prognostiker, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Umsatzprognose verantwortlich sind.

*Die FP&A-Vorteile basieren auf einer globalen Finanzorganisation mit 1500 Person.

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
A1	Gesamtzahl der Ressourcen des globalen Finanzteams (5 % Wachstum pro Jahr)		1.500	1.575	1.654
A2	Prozentsatz der für FP&A zuständigen Teamressourcen		20 %	20 %	20 %
A3	Verbesserte Produktivität, die von den FP&A-Prognostikern erzielt wurde		25 %	25 %	25 %
A4	Durchschnittliche Jahresauslastung des Prognostikers		75.000 USD	75.000 USD	75.000 USD
A5	Von der Organisation erfasste Produktivität der FP&A-Prognostiker	Annahme von Forrester	30 %	30 %	30 %
Ag	Steigerung der FP&A-Produktivität	$A1 \cdot A2 \cdot A3 \cdot A4 \cdot A5$	1.687.500 USD	1.771.875 USD	1.860.750 USD
	Risikoanpassung	↓ 10 %			
Atr	Steigerung der FP&A-Produktivität (risikoadjustiert)		1.518.750 USD	1.594.688 USD	1.674.422 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.



Die Reduzierung der SG & A-Kosten durch verbesserte Sichtbarkeit der Lieferkette, effektivere Handels- und Marketing-Promotions sowie Zero-Base-Budgeting.

Das Musterunternehmen implementierte die Anaplan-Plattform an einem seiner größten Märkte, um die Prognose der SG&A-Ausgaben zu erleichtern. Diese Ausgaben beinhalteten Lieferketten- und Vertriebskosten, Marketingkosten für Produktwerbung und Overhead-Kosten. Mit Anaplan konnte das Musterunternehmen Zero-Base-Budgeting schnell implementieren, weil Finanz- und Betriebsdaten am gleichen Ort gespeichert wurden. Dadurch konnten die Manager Budgets von Grund auf planen, Budgets mit Umsatzprognosen verbinden und Verschwendungen beseitigen. Darüber hinaus, mit dem Einsatz von Anaplan, hatte das Unternehmen Echtzeit-Daten über den Versand und andere Lieferkettenkosten in seinem Markt. Bei steigenden Kosten für ein bestimmtes Produkt konnte das Unternehmen schnell profitablere Produkte bewerben und das Marketingbudget entsprechend umplanen.

Die Einführung von Anaplan auf einem Markt brachte dem Musterunternehmen Umsatz 3 Milliarden USD, für den wir ein Wachstum von 5 % pro Jahr annehmen. Vor Anaplan waren die durchschnittlichen SG&A-Ausgaben 20 % des Gesamtumsatzes. Mit Anaplan konnte das Musterunternehmen mehr Sichtbarkeit und mehr Kontrolle über seine Betriebskosten erzielen, was zu einer Reduzierung des SG&A-Ausgabenverhältnisses um 1,5 % führte. Das Musterunternehmen gab an, dass 20 % dieser SG&A-Kostensenkung unmittelbar auf Anaplan zurückzuführen waren, was zu SG&A-Einsparungen von 1,8 Millionen pro Jahr führte (siehe Tabelle 2). Forrester hat eine Risikobereinigung von 20 % vorgenommen, wodurch die SG&A-Einsparungen, die ähnliche Organisationen erreichen können, auf etwa 1,45 Millionen USD pro Jahr gesenkt werden.

TABELLE 2*

Die Reduzierung der SG & A-Kosten durch verbesserte Sichtbarkeit der Lieferkette, effektivere Handels- und Marketing-Promotions sowie Zero-Base-Budgeting.

*Der wirtschaftliche Nutzen basiert auf der Implementierung von Anaplan in einer Abteilung des Unternehmens mit einem Umsatz von 3 Milliarden USD.

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
B1	Umsatz der Unternehmenseinheiten mit Anaplan für Vertrieb und Betriebsplanung (5 % Wachstum pro Jahr)		3.000.000.000 USD	3.150.000.000 USD	3.307.500.000 USD
B2	SG&A-Prozentsatz	Branchendurchschnitt	20 %	20 %	20 %
B3	Verbesserung des SG&A-Kostenverhältnisses durch Verbesserung der Lieferkettentransparenz, Optimierung der Marketingausgaben und Reduzierung der Overhead-Kosten durch Zero-Base-Budgeting		1,5 %	1,5 %	1,5 %
B4	Auf Anaplan zugeschrieben		20 %	20 %	20 %
Bt	SG & A Einsparungen, die Anaplan zugeschrieben wurden	$B1*B2*B3*B4$	1.800.000 USD	1.890.000 USD	1.984.500 USD
	Risikoanpassung	↓20 %			
Btr	Auf Anaplan zurückzuführende SG&A-Einsparungen (risikobereinigt)		1.440.000 USD	1.512.000 USD	1.587.600 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.



Produktivitätssteigerungen bei Personalmanagement und -planung und Optimierung der Mitarbeiterzahl.

Das Musterunternehmen konnte durch Steigerung der Produktivität bei Personalmanagement und Planungsressourcen sowie durch Optimierung der Mitarbeiterzahl signifikante Einsparungen erzielen. Mit Anaplan konnte das Musterunternehmen zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Mitarbeiter einstellen und seine Einstellungs- und Mitarbeiterbindungsmaßnahmen effizienter vorantreiben. Anaplan ermöglichte dem Musterunternehmen die Kombination der Personalplanung mit seinem Gesamt-Businessplan, sodass Entscheidungen im Zusammenhang mit Saisonalität, Umsatzprognosen und Einstellungsentscheidungen dynamisch in einer kombinierten Ansicht getroffen werden konnten.

Das Musterunternehmen implementierte Anaplan für eine seiner Unternehmenseinheiten mit insgesamt 7500 Mitarbeitern, und wir gehen von einem jährlichen Mitarbeiterwachstum von 5 % aus. Die jährlichen Kosten für einen Mitarbeiter werden auf 50.000 USD geschätzt. Mit Anaplan konnte das Musterunternehmen seine Mitarbeiterzahl um 1 % optimieren. Davon abgesehen hatte das Unternehmen 15 Prognostiker, die für die Erstellung von Einstellungsplänen, die Entwicklung von Einstellungszielen und die Verwaltung der Personalplanung für die Unternehmenseinheit zuständig waren. Vor Anaplan arbeiteten sie in erster Linie manuell in Tabellen. Die Unternehmenseinheit verfügt außerdem über 50 einstellende Manager, die infolge einheitlicher, detaillierter Einstellungspläne und Prognosen ihre Produktivität steigern konnten. Der wirtschaftliche Nutzen der Produktivitätssteigerung von Personalplanung und MitarbeiterEinstellung und der

Mitarbeiterzahloptimierung der Unternehmenseinheit beläuft sich auf 3,9 Millionen USD an jährlichen Einsparungen für das Musterunternehmen (siehe Tabelle 3). Aufgrund der inhärenten Unsicherheit von Produktivitätsschätzungen schätzt Forrester, dass ca. 30 % der Produktivitätssteigerung durch das Musterunternehmen erfasst werden. Darüber hinaus hat Forrester eine Risikoanpassung von 10 % vorgenommen, wodurch die Produktivitätssteigerung, die ähnliche Organisationen erreichen können, auf etwa 3,5 Millionen USD pro Jahr gesenkt wird.

TABELLE 3*

Produktivitätssteigerungen bei Personalmanagement und -planung und Optimierung der Mitarbeiterzahl.

* Der wirtschaftliche Nutzen basiert auf der Implementierung von Anaplan in einer Abteilung des Unternehmens mit 7500 Mitarbeitern.

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
C1	Anzahl der Mitarbeiter in der Unternehmenseinheit (5 % Wachstum pro Jahr)		7.500	7.875	8.269
C2	Jährliche Durchschnittskosten pro Mitarbeiter in der Unternehmenseinheit		50.000 USD	50.000 USD	50.000 USD
C3	Reduzierung der Mitarbeiterzahl durch Anaplan		1 %	1 %	1 %
C4	Anzahl der Prognostiker, die die Personalplanung planen		15	15	15
C5	Durchschnittliche jährliche Kosten pro Prognostiker		75.000 USD	75.000 USD	75.000 USD
C6	Produktivitätssteigerung der Personalplanungsprognostiker		25 %	25 %	25 %
C7	Von der Organisation erfasste Produktivität der Personalplanungsprognostiker	Annahme von Forrester	30 %	30 %	30 %
C8	Anzahl der einstellenden Manager		50	50	50
C9	Durchschnittliche jährliche Kosten pro HR-Manager		100.000 USD	100.000 USD	100.000 USD
C10	Verbesserte Produktivität von HR-Managern (Prozesseffizienz)		5 %	5 %	5 %
C11	Von der Organisation erfasste Produktivität der HR-Manager	Annahme von Forrester	30 %	30 %	30 %
Ct	Verbesserung der Personalmanagementplanung	$(C1 \cdot C2 \cdot C3) + (C4 \cdot C5 \cdot C6 \cdot C7) + (C8 \cdot C9 \cdot C10 \cdot C11)$	3.909.375 USD	4.096.875 USD	4.293.875 USD
	Risikoanpassung	↓ 10 %			
Ctr	Steigerung der Personalplanung (risikoadjustiert)		3.518.438 USD	3.687.188 USD	3.864.375 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.



Vertriebsplanung und Leistungsmanagement Produktivitätssteigerung und Reduzierung der Provisionsüberzahlung

Anaplan bot dem Musterunternehmen eine Plattform mit einem umfassenden Paket an Lösungen zur dynamischen Verwaltung von Umsatzprognosen, zur Anreizvergütung sowie zum Gebiets- und Quotenmanagement. Darüber hinaus konnte Anaplan nahtlos in das CRM-System des Musterunternehmens integriert werden, um genaue Informationen für die Zuordnung von Vertriebs-Pipelines zu Umsatzprognosen, die Veranschaulichung von Trends und für die Erstellung von Hochrechnungen zu liefern und seinen Vertrieb zu optimieren, um entsprechend reagieren zu können.

Das Musterunternehmen verfügt weltweit über 5.000 Vertriebsmitarbeiter. Der wirtschaftliche Nutzen basiert auf der Implementierung von Anaplan in einer Abteilung des Musterunternehmens mit 1.200 Vertriebsmitarbeitern. Das Unternehmen verfügt außerdem über 45 Prognostiker, die für Vertriebsplanung und Leistungsmanagement verantwortlich sind. Das Musterunternehmen zahlt allen Vertriebsmitarbeitern eine durchschnittliche Provision von 25.000 USD. Nach seiner Investition in Anaplan konnte das Unternehmen einen Rückgang der Provisionen um 5 % durch eine Reduzierung der Überzahlung realisieren. Außerdem steigerte das Musterunternehmen die Produktivität der Vertriebsplanungs- und Leistungsmanagementmitarbeiter um 25 %. Zusammen belaufen sich die jährlichen Einsparungen auf etwa 1,8 Millionen USD für das Musterunternehmen (siehe Tabelle 4). Aufgrund der inhärenten Unsicherheit von Produktivitätsschätzungen schätzt Forrester, dass ca. 30 % der Produktivitätssteigerung durch das Musterunternehmen erfasst werden. Darüber hinaus hat Forrester eine Risikoanpassung von 15 % vorgenommen, wodurch die Produktivitätssteigerung, die ähnliche Organisationen erreichen können, auf etwa 1,5 Millionen USD pro Jahr gesenkt wird.

TABELLE 4

Produktivitätssteigerungen bei Vertriebsplanung und Leistungsmanagement und Reduzierung zu Provisionsüberzahlungen.

*Der wirtschaftliche Nutzen basiert auf der Implementierung von Anaplan in einer Abteilung des Unternehmens mit 1200 Vertriebsmitarbeitern.

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
D1	Anzahl der Vertriebsmitarbeiter (5 % Wachstum pro Jahr)		1.200	1.260	1.323
D2	Durchschnittliche Provision pro Vertriebsmitarbeiter		25.000 USD	25.000 USD	25.000 USD
D3	Senkung zur Provisionsüberzahlung		5 %	5 %	5 %
D4	Anzahl der Vertriebsprognostiker		45	45	45
D5	Durchschnittliche jährliche Kosten der Vertriebsprognostiker		75.000 USD	75.000 USD	75.000 USD
D6	Verbesserte Produktivität von Vertriebsprognostikern		25 %	25 %	25 %
D7	Von der Organisation erfasste Produktivität der Vertriebsprognostiker	Annahme von Forrester	30 %	30 %	30 %
Dg	Verbesserung von Vertriebsplanung und Produktivität	$(D1 \cdot D2 \cdot D3) + (D4 \cdot D5 \cdot D6 \cdot D7)$	1.753.125 USD	1.828.125 USD	1.906.875 USD
	Risikoanpassung	↓15 %			
Dtr	Verbesserung von Vertriebsplanung und Produktivität (risikoadjustiert)		1.490.156 USD	1.553.906 USD	1.620.844 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.

Gesamtnutzen

In Tabelle 5 sind der Gesamtnutzen in allen oben aufgeführten Bereichen sowie die Barwerte mit einem Diskontsatz von 10 % aufgeführt. Über drei Jahre erzielt das Modellunternehmen einen risikobereinigten Gesamtnutzen in Höhe von mehr als 20,7 Mio. \$.

TABELLE 5

Gesamtnutzen (risikobereinigt)

Ref.	Nutzen	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe	Barwert
Atr	FP&A-Produktivitätssteigerungen für Prognostiker, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Umsatzprognose verantwortlich sind	1.518.750 USD	1.594.688 USD	1.674.422 USD	4.787.860 USD	3.956.623 USD
Btr	Verbesserung des SG&A-Kostenverhältnisses durch Verbesserung der Lieferkettentransparenz, Optimierung der Marketingausgaben und Reduzierung der Overhead-Kosten durch Zero-Base-Budgeting	1.440.000 USD	1.512.000 USD	1.587.600 USD	4.539.600 USD	3.751.465 USD
Ctr	Produktivitätssteigerungen bei Personalmanagement und -planung und Optimierung der Mitarbeiterzahl	3.518.438 USD	3.687.188 USD	3.864.375 USD	11.070.001 USD	9.149.204 USD
Dtr	Verbesserung von Vertriebsplanung, Leistungsmanagement und Provisionsüberzahlungen.	1.490.156 USD	1.553.906 USD	1.620.844 USD	4.664.906 USD	3.856.671 USD
	Gesamtnutzen (risikoadjustiert)	7.967.344 USD	8.347.782 USD	8.747.241 USD	25.062.366 USD	20.713.963 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.

KOSTEN

Dem Musterunternehmen entstanden im Zusammenhang mit seiner Investition in die Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Anaplan folgende Kosten:

- › Implementierungs- und Investitionskosten von 747.500 USD.
- › Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten von 1.006.250 USD.



Implementierungs- und Investitionskosten

Das Musterunternehmen beschloss, für zahlreiche Anwendungsfälle, wie z. B. Finanzplanung und -analyse, SG&A-Kostenplanung, Personalplanung und HR-Management sowie Vertriebsplanung und Leistungsmanagement, in Anaplan zu investieren. Der Transformationsprozess mit Anaplan kann viele Formen annehmen und in mehreren Phasen implementiert werden. Für unsere Analyse implementierte das Musterunternehmen Anaplan gleichzeitig in allen oben aufgeführten Anwendungsfällen. Der Implementierungsprozess beinhaltete die Beauftragung eines Unternehmens für Expertendienstleistungen, was nicht zwingend ist, um die Lösung in die bestehende Umgebung zu integrieren. Der Implementierungsprozess dauerte fünf Monate und kostete 400.000 USD an Gebühren für Expertendienstleistungen. Außerdem widmete das Unternehmen einen Teil der Zeit internen Ressourcen, wie z. B. Projektsponsor, Projektmanager, Prozess-KMU, Dateneigentümer und Change-Management-Leiter, um sie bei der Implementierung und Integration der Lösung von Anaplan über fünf Monate zu unterstützen. Insgesamt entstanden dem Musterunternehmen risikoadjustiert Kosten von 747.500 USD (siehe Tabelle 6), um Anaplan für verschiedene Anwendungsfälle in Betrieb zu nehmen.

TABELLE 6

Implementierungs- und Investitionskosten

Ref.	Kennzahl	Berechnung	Anfangskosten
E1	Anzahl der internen Ressourcen (IT, Analysten, Business-Ressourcen)		5
E2	Durchschnittliche monatliche Kosten pro Ressource		10.000 USD
E3	Anzahl der Monate für die Implementierung		5
E4	Gebühren für professionelle Services		400.000 USD
Et	Summe der Implementierungs- und Investitionskosten	$(E1 * E2 * E3) + E4$	650.000 USD
	Risikoanpassung	↑ 15 %	
Etr	Summe der Implementierungs- und Investitionskosten (risikoadjustiert)		747.500 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.



Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten

Die jährlichen Gesamtkosten von Anaplan beinhalten Software-Abonnementgebühren und interne Ressourcen, die für die kontinuierliche Betreuung der Lösung benötigt werden.

Dem Musterunternehmen entstehen jährliche Abonnementgebühren für Anaplan, die die Bereitstellung der Lösung für alle Anwendungsfälle beinhalten. Außerdem verfügt das Musterunternehmen über 10 Prognostiker oder Anaplan-Modellbauer, die etwa 50 % ihrer Zeit damit verbringen, neue Module zu entwickeln und Anaplan-Anwendungen für die Organisation anzupassen. Die jährlichen Kosten für das Musterunternehmen werden auf 875.000 USD oder einen risikoadjustierten Jahresbetrag von etwa 1 Million Dollar geschätzt (siehe Tabelle 7). Dies führte zu risikoadjustierten Gesamtkosten über drei Jahre von 3,8 Millionen USD, die sich bei einer Ermäßigung von 10 % auf etwa 3,2 Millionen USD belaufen (siehe Tabelle 8).

TABELLE 7

Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
F1	Jährliche Abonnementgebühr für Anaplan		500.000 USD	500.000 USD	500.000 USD
F2	Anzahl der internen Prognostiker (Anaplan-Modellbauer)		10	10	10
F3	Durchschnittliche Kosten pro Prognostiker (Anaplan-Modellbauer)		75.000 USD	75.000 USD	75.000 USD
F4	Für Anaplan aufgewendete Zeit		50 %	50 %	50 %
Ft	Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten	$F1+(F2*F3*F4)$	875.000 USD	875.000 USD	875.000 USD
	Risikoanpassung	↑15 %			
Ftr	Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten (risikoadjustiert)		1.006.250 USD	1.006.250 USD	1.006.250 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.

Gesamtkosten

In Tabelle 8 sind die Gesamtkosten sowie zugeordnete Barwerte mit einem Diskontsatz von 10 % aufgeführt. Über drei Jahre hinweg erwartet das Modellunternehmen Gesamtkosten in einer Gesamthöhe von ca. 3,2 Mio. USD (NPV).

TABELLE 8

Gesamtkosten (risikobereinigt)

Ref.	Nutzen	Anfangswert	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe	Barwert
Etr	Summe der Implementierungs- und Investitionskosten	747.500 USD	0 USD	0 USD	0 USD	747.500 USD	747.500 USD
Ftr	Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten	0 USD	1.006.250 USD	1.006.250 USD	1.006.250 USD	3.018.750 USD	2.502.395 USD
	Gesamtkosten (risikobereinigt)	747.500 USD	1.006.250 USD	1.006.250 USD	1.006.250 USD	3.766.250 USD	3.249.895 USD

Quelle: Forrester Research, Inc.

FLEXIBILITÄT

Flexibilität im Sinne der TEI-Methodik bedeutet eine Investition in zusätzliche Kapazitäten oder Fähigkeiten, die zukünftig in einen Geschäftsnutzen umgemünzt werden könnten. Dies gibt einer Organisation das „Recht“ bzw. die Möglichkeit künftiger Initiativen. Die Organisation ist jedoch zu nichts verpflichtet. Es gibt zahlreiche Szenarien, in denen sich ein Kunde für die Implementierung von Anaplan entscheidet und später weitere Anwendungs- und Geschäftsmöglichkeiten identifiziert. Flexibilität würde auch bei der Bewertung im Rahmen eines konkreten Projekts quantifiziert werden (ausführlichere Beschreibung in Anhang A).

Mit der Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Anaplan können Organisationen schnell Benutzer hinzufügen und bei Bedarf neue Anwendungsfälle nutzen. Darüber hinaus ermöglichen die Benutzerfreundlichkeit und die Kompatibilität mit anderen Systemen Flexibilität für Organisationen, die ihre Strategien und die internen Systeme ändern könnten, die mit Anaplan verbunden werden müssen.

RISIKEN

Forrester definiert im Zusammenhang mit dieser Analyse zwei Risikotypen: „Implementierungsrisiken“ und „Auswirkungsrisiken“. Das „Implementierungsrisiko“ beinhaltet die Möglichkeit, dass eine tatsächliche Anaplan-Bereitstellung von den ursprünglichen oder erwarteten Anforderungen abweichen und zu höheren Kosten als erwartet führen könnte. „Auswirkungsrisiko“ bezieht sich auf die Möglichkeit, dass die geschäftlichen oder technologischen Bedürfnisse der Organisation durch die Investition in Anaplan nicht erfüllt werden könnten, was zu einem niedrigen Gesamtnutzen für die Organisation führt. Je größer die Unsicherheit, desto breiter die Streuung der Ergebnisse von Kosten-/Nutzenschätzungen.

Die quantitative Erfassung des Implementierungs- und des Auswirkungsrisikos durch eine direkte Anpassung der Finanzkalkulationen führt zu aussagekräftigeren und exakteren Kalkulationen und genaueren Prognosen für die Kapitalrendite (ROI). Im Allgemeinen beeinflussen Risiken die Kosten, indem sie die ursprünglichen Kalkulationen erhöhen. Sie beeinflussen gleichzeitig den Nutzen, indem sie die ursprünglichen Kalkulationen nach unten korrigieren. Die risikobereinigten Zahlen sind als „realistische“ Erwartungen zu verstehen, denn sie stellen die erwarteten Werte unter Berücksichtigung des Risikos dar.

Tabelle 9 zeigt die Werte, mit denen die Kosten-/Nutzenschätzungen um das Risiko und die Unsicherheit des Modellunternehmens bereinigt werden. Dem Leser wird dringend empfohlen, je nach seinem Vertrauen in die Kosten-/Nutzenschätzungen eigene Risikofaktoren anzuwenden.

TABELLE 9

Risikobereinigung bei Kosten und Nutzen

Wirtschaftlicher Nutzen	Bereinigung
FP&A-Produktivitätssteigerungen für Prognostiker, die für integrierte Unternehmensplanung, Overhead-Planung und Umsatzprognose verantwortlich sind	↓ 10 %
Verbesserung des SG&A-Kostenverhältnisses durch Verbesserung der Lieferkettentransparenz, Optimierung der Marketingausgaben und Reduzierung der Overhead-Kosten durch Zero-Base-Budgeting	↓ 20 %
Produktivitätssteigerungen bei Personalmanagement und -planung und Optimierung der Mitarbeiterzahl	↓ 10 %
Verbesserung von Vertriebsplanung, Leistungsmanagement und Provisionsüberzahlungen.	↓ 15 %
Kosten	Bereinigung
Summe der Implementierungs- und Investitionskosten	↑ 15 %
Jährliche Abonnementgebühren und interne Supportkosten	↑ 15 %

Quelle: Forrester Research, Inc.

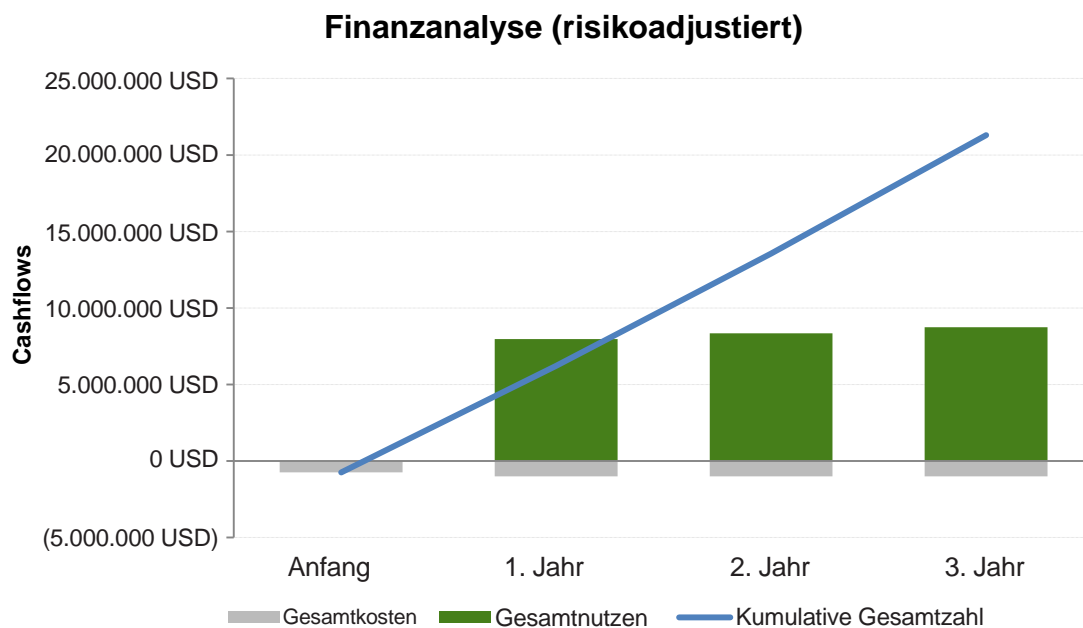
Finanzübersicht

Die in den Abschnitten zu wirtschaftlichem Nutzen und Kosten dieses Berichts berechneten Finanzergebnisse können zur Ermittlung der Kapitalrendite (ROI) und des Nettobarwerts (NPV) für die Investition des Musterunternehmens in die Unternehmensplanungs- und Leistungsmanagementplattform von Anaplan verwendet werden.

Tabelle 10 zeigt die risikoadjustierten Werte für die Kapitalrendite und den Kapitalwert. Diese Werte werden durch Anwenden der risikoadjustierten Werte aus dem Bereich „Risiken“ in Tabelle 9 auf die unbereinigten Ergebnisse in den Abschnitten für Kosten und Nutzen. Die Rückzahlung der Anfangsinvestition des Musterunternehmens wurde innerhalb des ersten Jahres nach der Implementierung realisiert. Das Ergebnis ist ein risikoadjustierter wirtschaftlicher Nettovorteil über drei Jahre von nahezu 17,5 Millionen USD und eine dreijährige risikoadjustierte Kapitalrendite von 537 % (siehe Tabelle 10).

ABBILDUNG 4

Cashflow (risikoadjustiert)



Quelle: Forrester Research, Inc.

TABELLE 10

Cashflow (risikoadjustiert)

	Anfang	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe	Barwert
Gesamtkosten	(747.500 USD)	(1.006.250 USD)	(1.006.250 USD)	(1.006.250 USD)	(3.766.250 USD)	(3.249.895 USD)
Gesamtnutzen	0 USD	7.967.344 USD	8.347.781 USD	8.747.241 USD	25.062.366 USD	20.713.964 USD
Nettonutzen	(747.500 USD)	6.961.094 USD	7.341.531 USD	7.740.991 USD	21.296.116 USD	17.464.069 USD
KAPITALRENDITE						537 %

Quelle: Forrester Research, Inc.

ANNAHMEN ZUM TEI-FRAMEWORK

Tabelle 11 enthält die Modellannahmen, die Forrester in dieser Analyse angewandt hat.

Der Abzinsungssatz, der bei der Berechnung des Barwerts und des Nettobarwerts angewendet wurde, beträgt 10 % und der für die finanziellen Modelle geltende Zeithorizont drei Jahre. Üblicherweise verwenden Unternehmen Abzinssätze von 8 % bis 16 % basierend auf ihrer aktuellen Umgebung. Dem Leser wird dringend empfohlen, sich mit der Finanzabteilung seines Unternehmens zu beraten, um den für sein Unternehmen am besten geeigneten Abzinsungssatz zu bestimmen.

TABELLE 11

Modellannahmen

Ref.	Kennzahl	Berechnung	Wert
G1	Durchschnittlich voll belastete jährliche Kosten der Finanzplanung und Analyseressourcen, Prognostikern und Anaplan-Modellbauern		75.000 USD
G2	Durchschnittliche Jahreskosten von einstellenden Managern		100.000 USD
G3	SG&A-Ausgabenverhältnis		20 %
G4	Von der Organisation erfasste prozentuale Produktivität		30 %
G5	Diskontsatz		10 %

Quelle: Forrester Research, Inc.

Die Unternehmensplanungsplattform von Anaplan: Ein Überblick

Die folgenden Informationen wurden von Anaplan bereitgestellt. Forrester bestätigt die Aussagen nicht und unterstützt Anaplan nicht.

Wie in der Forrester Total Economic Impact™-Studie erwähnt können Planungsanwendungen für verschiedene Unternehmensfunktionen (z. B. Finanzen, Vertrieb, Marketing, Lieferkette, Personal (HR) und IT) mit Anaplan entwickelt und verbunden werden. Diese Vielseitigkeit ist möglich, weil Anaplan eine moderne, cloudbasierte Plattform bereitstellt, auf der jeder Kunde Modelle und Pläne entwickeln kann, um die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Branche zu erfüllen. Bei Anaplan können Organisationen Pläne aus mehreren Abteilungen miteinander verbinden und abgleichen, um breitere Ziele der Organisation zu erfüllen. Einer der ansprechendsten Aspekte der Anaplan-Plattform besteht darin, dass Unternehmensbenutzer Lösungen ohne Programmierung oder Verzögerung entwickeln können, da sie sich nicht mehr auf IT verlassen müssen.

Der Plattformansatz von Anaplan bringt mehrere Geschäftsvorteile mit sich, weist spezifische Benutzer- und Organisationsmerkmale auf und basiert auf soliden technischen Grundlagen.

Geschäftsvorteile der Anaplan-Plattform

- **Tempo:** Dank der leistungsstarken Rechen-Engine der Anaplan-Plattform können Organisationen „Was wäre, wenn“-Szenarios schnell vorhersagen und erkunden, sodass sie bei Bedarf Kurskorrekturen vornehmen und die Ressourcen den sich verändernden Bedingungen angleichen können. Weil Pläne in einem Unternehmen verbunden werden können, können Führungskräfte mehr Vertrauen haben, dass die volle Wirkung ihrer Entscheidungen genau berücksichtigt und verstanden werden.
- **Produktivität:** Organisationen können komplexe Planungs- und Leistungsmanagementprozesse mit Anaplan automatisieren. Folglich müssen Knowledge-Workers nicht mehr endlose Stunden damit verbringen, Daten zusammenzustellen und Berechnungen in Tabellen zu pflegen. Stattdessen können sie sich auf Analyse und Entscheidung konzentrieren.
- **Genauigkeit:** Mit Anaplan können Organisationen größere Datenmengen und mehr Mitarbeiter in den Planungs- und Leistungsmanagementprozesse einbinden. Eine größere Anzahl von Mitarbeitern, die zusammenarbeiten und Informationen auf einer granulöseren Ebene hinzufügen, führt zu genaueren Ergebnissen. Prognosen sind genauer, wirksamer und detaillierter, weil sie auf dem Feedback eines breiteren Publikums basieren und die Entscheidungsfindung transparenter ist.

Merkmale der Anaplan-Plattform, die die Bedürfnisse von Organisation und Benutzern unterstützen

- **Verbunden:** Mit Anaplan können Sie Mitarbeiter und Pläne in Ihrem Unternehmen miteinander verbinden. Änderungen an Modellen erfolgen in Echtzeit, sodass die damit verbundenen Berechnungen sofort verarbeitet werden. Sie müssen nicht mehr stunden- oder tagelang warten, um „Was wäre, wenn“-Szenarien entwickeln und testen zu können. Anaplan gibt jedem Benutzer die Möglichkeit, Planungsmodelle visuell zu erkunden, zu vergrößern, zu analysieren und zu ändern, und bietet dadurch eine bislang unerreichte Transparenz. Die intuitive, benutzerfreundliche Web- und mobile Schnittstelle ermöglicht ein schnelles Onboarding und eine schnellen Erreichbarkeit.
- **Unternehmenseigentum:** Die Self-Service-Modellierung von Anaplan kommt mit den komplexesten Planungsszenarien und Anwendungsfälle zurecht. Vertraute Unternehmenssyntax, Drag-and-Drop-Hierarchien und integrierte Logik für Uhrzeit, Versionen und Szenarien machen die Plattform sofort zugänglich für Unternehmensbenutzer. Fehleranfällige Skript- und Zellreferenzen entfallen. Die zugrund liegenden Geschäftsregeln können ohne Eingreifen der IT erstellt, modifiziert und angepasst werden. Unternehmensbenutzer können von Grund auf neue Lösungen erstellen oder mehr als 150 App-Vorlagen im Anaplan App Hub nutzen.
- **Skalierbar:** Anders als Lösungen, bei denen Sie Skalierbarkeit gegen Flexibilität eintauschen müssen, skaliert die Anaplan-Plattform über Milliarden von Zellen, Hunderte von Modellen und Anwendungsfällen, Tausende von Benutzern und eine unbegrenzte Anzahl von Versionen. Anaplan bietet diese große Skalierbarkeit und gleichzeitig Sicherheit, Prüfbarkeit und Leitplanken, die für die Führung von Großunternehmen wichtig sind.

Anwendungsfall nach Abteilung für die Anaplan-Plattform



Technische Grundlagen der Anaplan-Plattform

- **64-Bit-In-Memory-Rechen-Engine:** Die Echtzeit-Modellierfunktionen von Anaplan fußen auf einer patentierten, Java-basierten Hyperblock™-Rechen-Engine. Die skalierbare Engine kann mehrere 10 Milliarden Zellen für mehrere Modelle und Tausende von Benutzern verarbeiten und einen großen Bereich von Modellier-Anwendungsfällen und vorausschauenden Analysemethoden unterstützen.
- **Datenintegration:** Die Anaplan-Plattform bietet REST API, Import-/Export-Funktionen, Benutzeroberfläche für Self-Service-Datenintegration und vorgefertigte Verbindungen zu beliebigen Plattformen wie Salesforce.com, Dell Boomi, Mulesoft und SnapLogic. Darüber hinaus bietet Anaplan HyperConnect, das in Zusammenarbeit mit Informatica entwickelt wurde, Optionen zur schnellen und einfachen Verbindung einer beliebigen Datenquelle, darunter moderne Big Data-Quellen. Geteilte Datenquellen (z. B. Masterdaten und Transaktionen) nutzen ein Hub-Spoke-Modell für verschiedene Planungsprozesse.
- **Sicherheit:** Der mehrschichtige Sicherheitsansatz von Anaplan verfügt über integrierte Compliance-Regeln und Management-Funktionen. Das Audit-Tracking ist in die Plattform integriert, sodass Benutzeraktionen bis auf die Ebene der einzelnen Zellen verfolgt werden können. Dank der einzigartigen Architektur von Anaplan werden Sicherheitsfunktionen ohne Leistungseinbußen geliefert. Application Lifecycle Management (ALM)-Funktionen beschleunigen die Bereitstellung von Modellierungsänderungen im gesamten Unternehmen – von Entwicklungs- und Testphasen bis zur Produktion.
- **Cloud-Lösungen:** Anaplan wurde vom ersten Tag an als Cloud-Plattform konzipiert, und kontinuierliche Investitionen sorgen für ein Höchstmaß an Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit. Redundante Rechenzentren und rigorose Prozesse für Sicherung, Failover und Disaster Recovery erfüllen oder übertreffen alle wichtigen Branchenstandards.

Die Anaplan-Plattform wird zur Förderung eines erfolgreichen Planungs- und Leistungsmanagements für mehr als 600 schnellwachsende Großunternehmen in mehr als 20 Ländern weltweit eingesetzt. Die Organisationen nutzen Anaplan für eine Vielzahl von komplexen Anwendungsfällen für vernetztes Planen in den Bereichen Finanzen, Vertrieb, Marketing, Lieferkette, Personal (HR) und IT. Mit ihrer globalen Reichweite dient die Anaplan-Plattform mehr als 100.000 Benutzern in aller Welt.

Anhang A: Total Economic Impact™ – Überblick

Total Economic Impact ist eine von Forrester Research, Inc. entwickelte Methodik, um die Entscheidungsfindung eines Unternehmens im Bereich der eingesetzten Technologien zu optimieren und Anbieter bei der Definition des Leistungsversprechens ihrer Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. Die TEI-Methodik unterstützt Unternehmen darin, den materiellen Wert von IT-Initiativen gegenüber der Geschäftsführung und anderen wichtigen Entscheidungsträgern darzustellen, zu belegen und zu veranschaulichen. TEI unterstützt Technologieanbieter dabei, Kunden zu gewinnen, zufriedenzustellen und zu halten.

Die TEI-Methodik umfasst vier Komponenten, mit denen der Investitionswert eingeschätzt wird: Nutzen, Kosten, Flexibilität und Risiken.

NUTZEN

Der Nutzen ist der Wert, den das Benutzerunternehmen – IT- und/oder Unternehmenseinheiten – durch das angebotene Produkt oder Projekt erhält. Häufig konzentriert sich die Argumentation für ein Produkt oder Projekt allein auf den Kostenaspekt bzw. auf Kostensenkungen im IT-Bereich und analysiert selten, welche Auswirkungen eine Technologie auf die Gesamtorganisation hat. Die TEI-Methodologie und das resultierende Finanzmodell legen gleiches Gewicht auf die Ermittlung der Vorteile und die Messung der Kosten. Dies ermöglicht eine umfassende Überprüfung der Auswirkungen der Technologie auf die Gesamtorganisation. Zur Berechnung der Nutzenabschätzung gehört ein offener Dialog mit der Benutzerorganisation, um den spezifisch geschaffenen Wert ermitteln zu können. Außerdem verlangt Forrester, dass nach Abschluss des Projekts eine klare Verbindung zwischen den Messungen und der Begründung des geschätzten Nutzens hergestellt wird. Hierdurch wird sichergestellt, dass sich die geschätzten Vorteile eindeutig auf die Ergebniswerte zurückführen lassen.

KOSTEN

Kosten stellen die Investition dar, die zur Realisierung des Wertes bzw. des Nutzens des vorgeschlagenen Projekts erforderlich ist. Der IT oder anderen Unternehmenseinheiten können Kosten in Form von vollständig belasteten Arbeitskosten, für Zulieferer oder Material entstehen. Kosten berücksichtigen alle Investitionen und Ausgaben, die erforderlich sind, um den vorgeschlagenen Wert bereitzustellen. Außerdem erfasst die Kostenkategorie in TEI alle über die gegenwärtige Umgebung hinausgehenden Mehrkosten für mit der Lösung verbundene laufende Kosten. Alle Kosten müssen den geschaffenen Vorteilen zugeordnet werden.

FLEXIBILITÄT

Innerhalb der TEI-Methodologie stellen direkte Vorteile einen Teil des Investitionswerts dar. Normalerweise dienen die direkten Mehrwerte zur primären Rechtfertigung eines Projektes. Forrester geht jedoch davon aus, dass Organisationen in der Lage sein sollten, den strategischen Wert einer Investition messen zu können. Flexibilität stellt den Wert dar, der für zukünftige zusätzliche Investitionen erlangt werden kann, die auf der bereits getätigten Erstinvestition aufbauen. So kann beispielsweise die Investition in ein unternehmensweites Upgrade eines Office-Pakets die Vereinheitlichung (und damit auch die Effizienz) steigern und gleichzeitig Lizenzkosten senken. Diese Funktion kann jedoch nur genutzt werden, wenn zu einem späteren Zeitpunkt zusätzlich in Schulung investiert wird. Die Kooperation ist jedoch nur unter der Voraussetzung einer zusätzlichen Investition in Schulungen zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft möglich. Die Möglichkeit, diesen Vorteil zu nutzen, stellt jedoch bereits einen Barwert dar, der sich schätzen lässt. Die Flexibilitätskomponente von TEI erfasst diesen Wert.

RISIKEN

Risiken messen die Unsicherheit von Kosten-/Nutzenprognosen, die jede Investition impliziert. Diese Unsicherheit wird auf zweierlei Weise gemessen: erstens über die Wahrscheinlichkeit, dass die Kosten- und Nutzenprognosen den ursprünglichen Voraussagen entsprechen, und zweitens über die Wahrscheinlichkeit, dass die Prognosen über einen gewissen Zeitraum hinweg gemessen und verfolgt werden. TEI-Risikofaktoren basieren auf einer Wahrscheinlichkeitsdichte-Funktion, die als „Dreiecksverteilung“ bezeichnet wird. Es werden mindestens drei Werte berechnet, um den zugrunde liegenden Risikofaktor für jeden Kosten- und Nutzenfaktor zu veranschlagen.

Anhang B: Glossar

Amortisierungsdauer: Gewinnschwelle einer Investition. Zeitpunkt, an dem der Nettonutzen (Nutzen minus Kosten) den Anfangsinvestitionen oder -kosten entspricht.

Barwert: Barwert bzw. Gegenwartswert von (diskontierten) Kosten-/Nutzenschätzungen bei einem vorgegebenen Zinssatz (dem Abzinssatz). Der Barwert für Kosten und Nutzen fließt in den Gesamt-Nettobarwert der Cash-Flows.

Diskontsatz: Das in der Cashflow-Analyse verwendete Zinsniveau, mit dem der Zeitwert von Geld einbezogen wird. Unternehmen legen häufig einen Abzinssatz fest, der auf der Basis ihrer Geschäfts- und Investitionsumgebung ermittelt wird. Forrester hat in dieser Analyse einen jährlichen Abzinssatz von 10 % zugrunde gelegt. Üblicherweise verwenden Unternehmen Abzinssätze von 8 % bis 16 % basierend auf ihrer aktuellen Umgebung. Lesern wird angeraten, gemeinsam mit der Finanzabteilung den passenden Abzinssatz für ihre Umgebung zu ermitteln.

Kapitalrendite: Das ist das Maß für die erwartete Rendite eines Projekts, angegeben als Prozentwert. Die Rendite wird berechnet, indem der Nettonutzen (Nutzen minus Kosten) durch die Kosten geteilt wird.

Nettobarwert: Barwert bzw. Gegenwartswert von (diskontierten) zukünftigen Netto-Cash-Flows bei einem vorgegebenen Zinssatz (dem Abzinssatz). Ein positiver Projekt-Kapitalwert zeigt normalerweise an, dass eine Investition durchgeführt werden sollte, sofern nicht andere Projekte höhere Kapitalwerte aufweisen.

ANMERKUNG ZU DEN CASH-FLOW-TABELLEN

Es folgt eine Anmerkung zu den Cash-Flow-Tabellen, die in dieser Studie verwendet werden (siehe nachfolgendes Beispiel). Die Spalte mit den Erstinvestitionen enthält Kosten, die zum „Zeitpunkt 0“ oder zu Beginn des Jahres 1 anfallen. Diese Kosten werden nicht abgezinst. Alle übrigen Cash-Flows in den Jahren 1 bis 3 werden zum Ende des Jahres unter Anwendung des Abzinssatzs diskontiert (siehe „Annahmen zum Bezugsrahmen“). Barwertberechnungen werden für jede Kosten-/Nutzenschätzung separat durchgeführt. Nettobarwert-Berechnungen werden erst dann vorgenommen, wenn die Übersichtstabellen die Summe aus Erstinvestition und jährlich diskontierten Cash-Flows abbilden.

Summen und Barwertberechnungen (PV) von Gesamtnutzen, Gesamtkosten und Cash-Flow-Tabellen entsprechen aufgrund von Rundungen nicht ganz exakt der Gesamtsumme.

TABELLE [BEISPIEL]

Beispieltabelle

Ref.	Kennzahl	Berechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr

Quelle: Forrester Research, Inc.