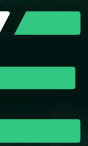


PLANNING & FORECASTING

STEUERN SIE IHR UNTERNEHMEN?

KEY 



Planen Sie noch oder steuern Sie schon?

1

Die Planung: Keine Zeit für nix?

Wie viel Zeit benötigt Ihre Planung? Wie hoch ist die Ressourcenbindung Ihrer Planung? Womit verbringen Sie die meiste Zeit, Zahlenakrobatik oder Storytelling?

2

Sie planen, um etwas zu haben!

Warum planen Sie? Was ist der Auslöser für Ihre Planung? Was würde passieren, wenn Sie diesen Prozess aussetzen?

3

Eigentlich ergibt die Planung keinen Sinn!

Inwiefern steht Ihre Planung in Verbindung zu Ihrer Strategie? Welche Zielvorgaben entspringen aus Ihrer Planung? Wer sind die Empfänger der Ziele? Schaffen diese eine Zielkongruenz?

4

Die Planung ist morgen sowieso alt!

Wie robust ist Ihre Planung? Wie alt sind die Werte bei der erstmaligen „Abweichungsanalyse“?

5

Diese Wendung kommt unerwartet!

Berücksichtigt Ihr Planungsprozess auch mögliche Chancen und Risiken? Welche Rollen spielen Szenarien? Werden die Chancen und Risiken kontinuierlich verfolgt?

→

Handlungsempfehlungen:

Eine effiziente Planung erfordert die Konzentration auf die wesentlichen Planungsgrößen, eine klare Festlegung von Annahmen sowie die Identifizierung potentieller Chancen und Risiken. Dies bildet die Voraussetzung für einen Top-Down-orientierten Planungsprozess mit klaren empfängerorientierten Vorgaben. Eine aktive Einbindung relevanter Protagonisten bei der Gestaltung des Prozesses führt zu einer Akzeptanz der Ziele und zu Planungsqualität.

Planning & Forecasting – Geschichte bändigen

Strategie, Planung, Forecasting:



Storyboard: Annahmen, Chancen und Risiken, Target-setting

- Die Festlegung der Annahmen („Wie entwickeln sich unsere Verkaufspreise? ... Personalkosten? ... Energiepreise? ...“) sind wichtige Parameter für die Fortschreibung von Planwerten für weitere Bereiche des Unternehmens. Dies schafft Freiraum für Planung der wirklichen Werttreiber.
- Kontinuierliche Verfolgung der Chancen und Risiken und Identifizierung geeigneter Maßnahmen reduziert Überraschungseffekte, bzw. befähigt das Unternehmen, Potentiale effizient zu heben.
- Eine adäquate Abbildung der Annahmen, Chancen und Risiken ist maßgeblich für die Erarbeitung der Ziele relevanter Steuerungseinheiten.

Herausforderung:

- Überwinden der Komplexität: Nicht alles ist wichtig! Die Identifizierung planungs- und steuerungsrelevanter Sachverhalte ist elementar für eine zielgerichtete, ressourcenschonende Planung.
- Prozesse und Strukturen: Prozessverständnis, klare Strukturen und ein gemeinsames Rollenverständnis sind elementar für die Gestaltung einer effizienten Planung. Dies sind primäre Voraussetzungen gerade bei der Etablierung und Weiterentwicklung eines Planungstools.
- Investition in Zieldefinition: Eine von Beginn an fundierte Zieldefinition und Diskussion führen unweigerlich in eine Zielharmonisierung und -kaskadierung.



Problem



Lösung



Nutzen

- | | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohe Prozessbindung von Mitarbeitern ▪ Zielloses Abarbeiten von Zahlenkolonnen ▪ Demotivierender und zermürender Prozess ▪ Die eigentliche Zielfindung kristallisiert sich erst am Ende des Planungsprozesses heraus ▪ Werte sind nicht robust und schnell veraltet. ▪ Zahlenbasierte Planung und nicht inhalts- und maßnahmengetrieben | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konzeption einer Planungssystematik, bei der die Ziele kaskadierbar sind - idealerweise multidimensional ▪ Verknüpfung der Strategie über Planung bis hin zum Forecast zur Erzeugung einer Zielharmonie ▪ Ausrichtung der Organisation auf die Ziele bedarf ggf. einer Anpassung der Strukturen ▪ Angleichung operativer Prozesse und Steuerung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wirtschaftliche Transparenz über Geschäftsobjekte ▪ Gewissheit über die Verursachungsgerechtigkeit von Kosten ▪ Inhaltlich getriebene Planung, keine Zahlenwüste ▪ Durchstich durch das Unternehmen – viele Potentiale werden aufgedeckt |
|--|--|---|

Partner, die uns vertrauen. Kontaktieren Sie uns einfach!

”

Mit der Beratung KEYE haben wir mehrere Bausteine unserer Unternehmenssteuerung wesentlich wirksamer gemacht, insbesondere unsere Unternehmensplanung und das gesamte Aufwandsmanagement. [...] Die Verbesserungsansätze von KEYE waren immer pragmatisch und bis in die IT-Umsetzung durchdacht. Ich empfehle KEYE uneingeschränkt als Top-Management-Beratung ohne Beraterattitüde.

Dr. Ole Schröder, Vorstand, SCHUFA Holding AG

KEYE unterstützt uns bei strategischen Themen in den Bereichen Geschäftsmodellarchitektur, Controlling und Informationsmanagement. Herausfordernde Umsetzungsprojekte führen sie sehr erfolgreich durch. Mit ihrer analytischen Beratungs- und pragmatischen Projektführungsfähigkeit sind sie für MEWA wertvolle Partner und „Trusted Advisor“.

Bernd Niklewitz, Michael Kämpfel, Ulrich Schmidt (Vorstände MEWA-Gruppe)

KEYE hat sich mit ihrem Beratungsteam als vertrauensvoller Partner von Meyer&Meyer qualifiziert. Dank ihrer hohen Erfahrung und Kompetenz ist es uns gelungen, unsere Prozesse strukturiert zu dokumentieren und Ansätze für nachhaltige Verbesserungen zu finden.

Fabian Thölke, Leiter der Finanzabteilung, Meyer&Meyer Holding SE & Co. KG

Die Berater von KEYE haben uns bei der Gestaltung einer skalierbaren Organisation für das Informationsmanagement gecoacht. Dabei standen sie uns mit ihrer Projekt- und Kundenerfahrung sowie als anspruchsvoller Sparringspartner zur Seite. Und sie waren u.a. eine der treibenden Kräfte im Projekt. Die Zusammenarbeit war sehr professionell und kooperativ und wir freuen uns auf weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

Thomas Lober, Director CoE BI EMEA Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA

Die Berater der KEYE Advisory haben uns bei dem Aufbau eines Kennzahlenmodells zum Ergebnisbericht unterstützt. Zur Visualisierung der komplexen Logiken und Modellierung des Design- und Entwicklungsprozesses nutzen sie keY. Performance Insight. Aufgrund ihrer strukturierten und analytischen Arbeitsweise konnten wir das Projekt in Time, Quality & Budget abschließen. Die Berater genießen wegen ihres professionellen und freundlichen Auftretens eine hohe Wertschätzung bei unseren Mitarbeitenden. Wir freuen uns auf eine gemeinsame Fortsetzung in weiteren Projekten.

Michael Jasperneite, Head of Controlling & Reporting, TSR Recycling GmbH & Co. KG

KEYE provided us with highly professional support and inspired insights during Bayer's integration of Monsanto's US / Canada controlling and reporting systems. KEYE consultants continue to actively contribute to the success of our US /CA crop science business. Their expertise and dexterity in project and program management is an important asset for us. We greatly appreciate their exceptional commitment, professionalism and frankness, and look forward to working with them in the future."

John Goodwin, North America Crop Science Regional Data Lead



Als KEYE Player lieben und beherrschen wir den Spagat zwischen Abstraktion, Modelldenken und operativen Lösungen. Auch etablierte Konzepte stellen wir kritisch in Frage, um für Sie die optimale Lösung zu finden.

E-Mail: hello@keye.de



“

