

7 KRITERIEN FÜR EINE EFFIZIENTE ABSATZPLANUNG

VORWORT

DAS ERWARTET SIE AUF DEN FOLGENDEN SEITEN

Dieses Whitepaper wurde für Planungs- und Geschäftsverantwortliche geschrieben, deren Unternehmenserfolg unmittelbar von der Absatzplanung abhängen. Vor allem ein reibungsloses Alignment zwischen Sales und Operations (S&OP), beginnend mit einer soliden Absatzplanung, ist die Grundlage für den Unternehmenserfolg. Für Anwender, die ihre Absatzplanung mit Excel bewerkstelligen, stellt dies eine große Herausforderung dar. Welche Alternativen sich anbieten, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Eine inspirierende Lektüre wünscht Ihnen

Ralf Schall

Success Manager QVANTUM

schall@qvantum-plan.de

0241 - 47072 - 175

Thinking Networks AG

Markt 45-47

D-52062 Aachen

+49 (0)2 41/4 70 72-0

Inhalt

Herausforderungen bei der Absatzplanung	4
.....	
Limitierung der Absatzplanung	7
.....	
Healthcheck für die Absatzplanung	12
.....	
Absatz planen mit QVANTUM	14
.....	
Ihr kurzer Weg in die Cloud	19
.....	
Über QVANTUM und Thinking Networks AG	20
.....	

Herausforderungen bei der Absatzplanung

Der Begriff „VUCA“¹ ist in aller Munde und fast jede Branche spürt die Auswirkungen der wachsenden Volatilität am Markt. Für das Management wird es zunehmend schwieriger, das Unternehmen auf der Basis von langfristigen Plänen zu steuern. Am Beispiel der Konsumgüterindustrie verdeutlichen wir die akuten Herausforderungen.

Besonders betroffen ist das produzierende Gewerbe. Die Gründe liegen vor allem in den vertraglichen Verpflichtungen, die solche Unternehmen mit ihren Kunden eingehen. Bestimmte Artikel müssen stets lieferbar sein („never out of stock“). Die Lagerhaltung ist mit immensen Kosten verbunden, die Produktion muss just-in-time passieren und für die Produktion eines Warenguts sind viele Abteilungen und sogar Drittanbieter mitverantwortlich. Kurzum die Supply Chain ist umfassend, es arbeiten viele Akteure im System und alle Zahnräder müssen sauber ineinander greifen. Nur so können die anspruchsvollen Kundenanforderungen erfüllt werden.

Die Lösung ist der Kunde

Der Kunde – inklusive Zwischenhändler, Geschäftspartner und Verbraucher – ist die Schlüsselfigur bei dieser komplexen Aufgabe. Die Analyse ihres Bedarfs ist die Initialzündung für den gesamten Herstellungsprozess. Nachfrage und Produktion müssen stets in Balance gehalten werden und sind auf natürliche Weise voneinander abhängig. Die Nachfrage einzuschätzen und voranzuplanen ist Aufgabe des Vertriebs und erfolgt in Form der Absatzplanung. Alle Folgeschritte für die Herstellung (Beschaffungs-, Lager-, Produktionsplanung etc.) lassen sich davon ableiten.

Der Vertrieb ist im Grunde die Sensorik Ihres Unternehmens ähnlich der Sinnesorgane eines Körpers. Diese Sensoren helfen Ihnen aber nur, wenn die geplanten Vertriebsdaten immer aktuell und leicht verfügbar bereitstehen. So setzen Sie die Zahnräder in Bewegung.

¹ VUCA ist ein Akronym, das sich auf „volatility“ („Volatilität“), „uncertainty“ („Unsicherheit“), „complexity“ („Komplexität“) und „ambiguity“ („Mehrdeutigkeit“) bezieht. Damit werden vermeintliche Merkmale der modernen Welt beschrieben.



Die Daten werden nicht nur im Vertrieb benötigt, sondern in allen an der Produktion beteiligten Einheiten (Operations). Im besten Fall ist die Planung aber keine Einbahnstraße, sondern auch die produktionsbezogenen Einheiten liefern Planzahlen, die wiederum erneut in einen optimierten Vertriebsplan Einzug halten. So profitieren beide Bereiche vom Input der jeweils anderen Einheit (Abbildung 1).

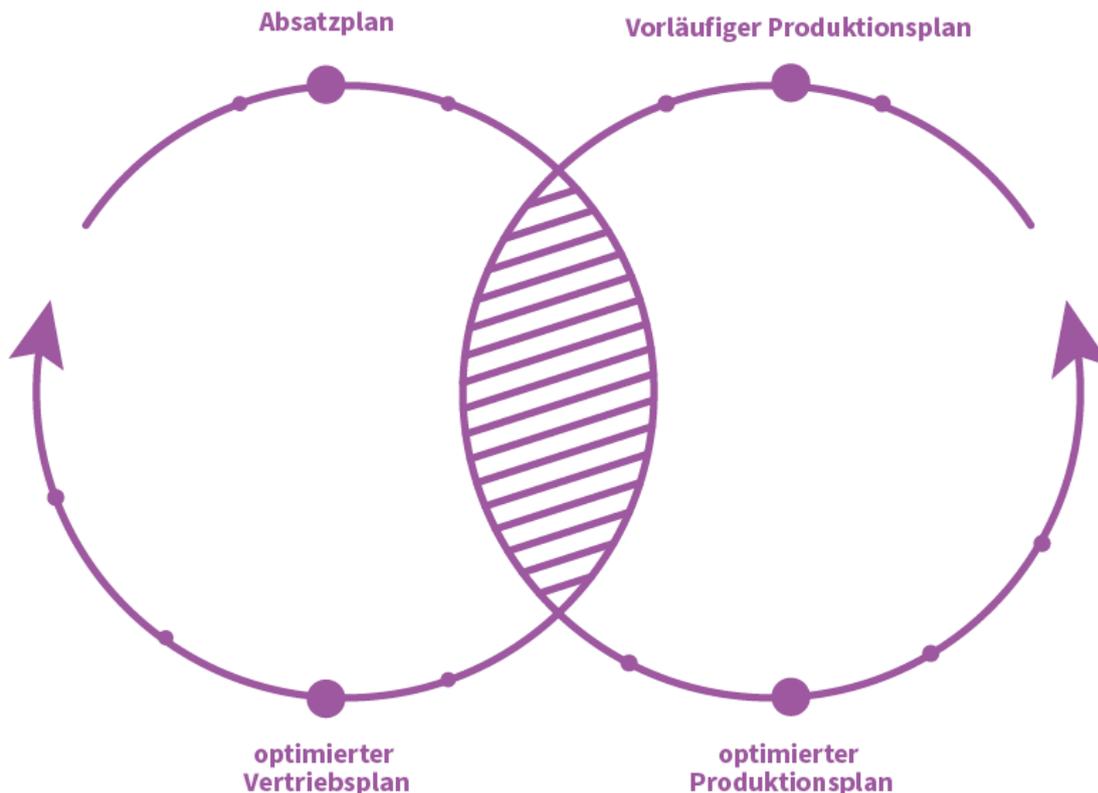
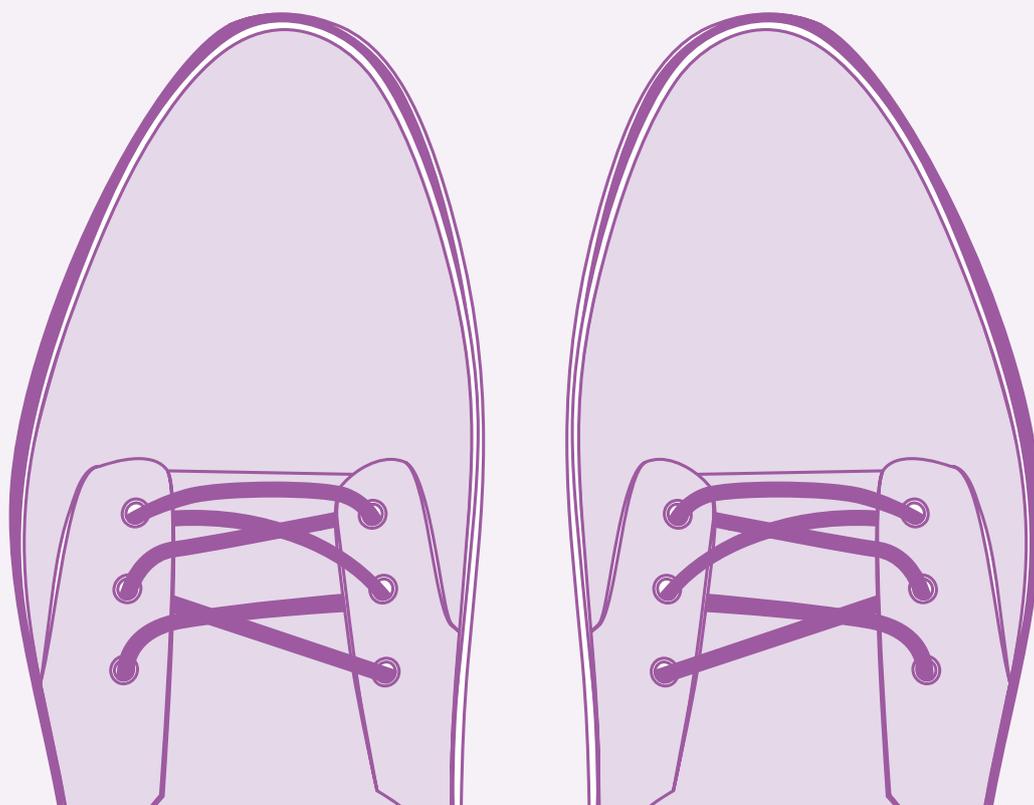


Abbildung 1: S&OP Alignment zwischen Vertrieb und Operations

Wem diese Abstimmung zwischen Sales und Operations (S&OP Alignment) gelingt, der wird belohnt mit zufriedenen Kollegen in allen Abteilungen und mit langanhaltenden Kundenbeziehungen. Wer jedoch schon am Anfang bei der Absatzplanung halbherzig agiert, geht zahlreiche Risiken ein:

- Verärgerte Kunden, die auf ihre Waren warten müssen
- Aufkündigung oder Vertragsstrafen von Geschäftspartnern
- Verschwendung von Ressourcen durch Überproduktion
- Ineffiziente Auslastung der Produktionseinheiten
- Verpasste Marktchancen, die von Konkurrenten genutzt werden

STOP

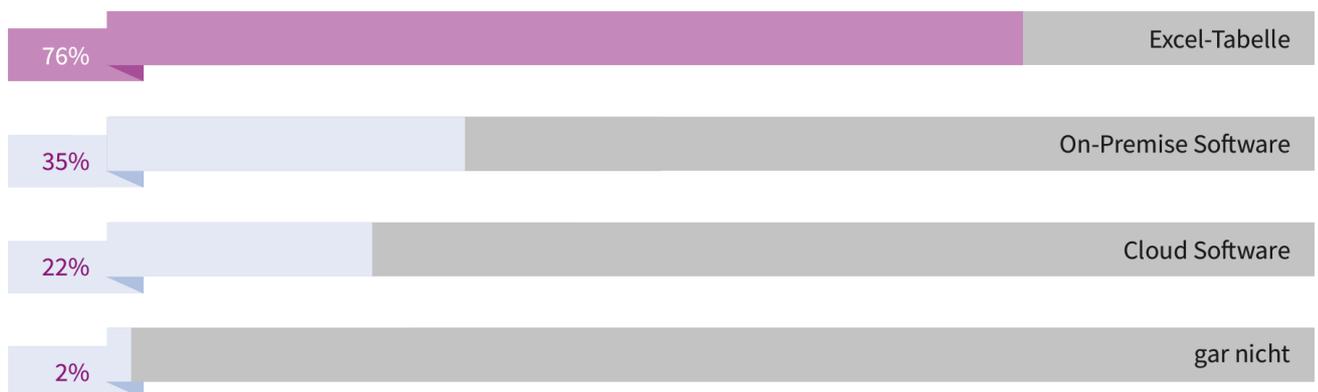


Limitierung der Absatzplanung

Für ein ambitioniertes Controlling sind die genannten Risiken (siehe Kapitel 2) nicht tolerierbar. Die ICV-Studie² zeigt gleichzeitig deutlich, dass Excel immer noch überwiegend zur Erfassung von Plandaten genutzt wird. Im Gros der Controlling-Abteilungen sowie im Vertrieb trifft man eine Planerfassung per Excel-Tabellen-Weitwurf an. Die große Popularität von Excel ist verständlich.

Quelle: Umfrage "So steuert das Controlling durch die Krise" (September - Oktober 2020) - Die Studie wurde in Kooperation von der Thinking Networks AG und des ICV (Internationaler Controller Verein) erstellt. Teilnehmer/innen aus dem gesamten deutschsprachigen BI-Markt wurden befragt. Weitere Informationen unter quantum-plan.de/icv-studie-2020-lp/

Wie werden die Plandaten erhoben? (Mehrfachauswahl)



Excel ist für die meisten Controller ein langjähriger treuer Begleiter und bietet viel Freiraum, um individuelle Anforderungen an die Planung abzubilden. Doch der dafür bezahlte Preis ist hoch.

Der Excel-Alltag vieler Controller

Die Mitarbeiter der zentralen Planungsabteilungen teilen die Gesamtplanung in vereinzelt Excel-Tabellen auf und verschicken diese per E-Mail an die verschiedenen Geschäftseinheiten. Wenn die Planung in den Abteilungen abgeschlossen ist, werden die Tabellen wieder eingesammelt und meist in mühseliger Handarbeit zu einer zentralen Planungstabelle für das gesamte Unternehmen zusammengeführt. Dieser Arbeitsablauf führt zu einer Reihe von Schwierigkeiten, die im Widerspruch zu aktuellen Anforderungen stehen.



1. Fehlender Planungszugriff

Da die Tabellen als Einzeldateien auf die beteiligten Personen verteilt sind, ist ein Zugriff auf den aktuellen Stand aller Planungen nicht sichergestellt. Wenn ein Planer z. B. aus Krankheitsgründen ausfällt, können seine Kollegen im schlechtesten Fall nicht auf die Datei in seinem persönlichen lokalen Arbeitsbereich zugreifen. Der Planungsprozess wird so unnötig ausgebremst.

2. Aufwändige Datenzusammenführung

Excel ist von Haus aus offen in der Formatierung. In Excel werden einige Schutzmechanismen angeboten (z. B. Blatt schützen). In der Praxis erweisen sich solche Methoden jedoch häufig als zu unflexibel, weshalb man sie im Planungsbetrieb selten antrifft. Daraus folgt, dass jeder einzelne Nutzer die Tabellen nach Belieben umstrukturieren und beispielsweise durch neue Zeilen ergänzen kann. Was für den einzelnen Nutzer und seine individuelle Teilplanung nützlich ist, führt in der finalen Integration der Gesamtplanung zu gravierenden technischen Problemen. Die Zusammenführung wird so deutlich erschwert. Dem Zentral-Controller bleibt in diesem Falle nichts anderes übrig, als alle abweichenden Tabellenbearbeitungen einzeln händisch anzupassen. Eine nicht gerade erfreuliche Sisyphusarbeit, die zudem viel Zeit in Anspruch nimmt und die gesamte Planung aufhält, ganz zu Schweigen von seinen Nerven, die auf der Strecke bleiben.

3. Manuelle Änderungen

Dezentrale Planung ist keine Einbahnstraße. Einmal eingesammelte Plandaten werden in der Zentrale aggregiert und ausgewertet. Zentrale Anpassungen auf aggregierter Ebene (beispielsweise ein angehobenes Umsatzziel einer Landesgesellschaft) sind keine Seltenheit bzw. in den meisten Firmen sogar die Regel. Die angepassten Ziele in der Top-Level-Planung müssen nachträglich auch wieder auf den unteren Ebenen, z. B. die einzelnen Posten der Vertriebsplanung in den Landesgesellschaften, abgebildet werden. Nur so bleibt die gesamte Planung in sich konsistent und valide. Der Weg in der Excel-Welt besteht darin,

erneut eine Sammlung an angepassten Excel-Mappen für jede dezentrale Einheit auf den Weg zu bringen. Neben dem erneuten Zeitaufwand für die Distribution und spätere Einsammlung der Excel-Sheets kristallisiert sich dabei auch noch eine technische Einschränkung von Excel heraus: Die automatische Rückrechnung – z. B. des Umsatzziels auf die Einzelposten der Vertriebsplanung – lässt sich nicht ohne aufwändige Individualprogrammierung bzw. durch eine große Anzahl von Formeln in vielen einzelnen Excel-Zellen abbilden.

4. Inkonsistente Planzahlen

Die im letzten Abschnitt angesprochene Rechenlogik des Planungsmodells (also zum Beispiel hinterlegte Formeln für abhängige Planwerte) muss redundant in jeder verteilten Excel-Tabelle enthalten sein.

Wenn sich im Laufe der verteilten Planung Änderungen der Planungslogik ergeben, müssen auch diese Anpassungen in jedem einzelnen Dokument eingepflegt werden. Im umgekehrten Fall – ein einzelner Planer ändert die hinterlegten Formeln in seiner eigenen Tabelle – können sich unbemerkte Rechenfehler einschleichen oder logische Widersprüche entstehen, die die gesamte Aggregation blockieren. Zusätzlich ist es nur sehr schwer möglich, einen Überblick über die Logik der eigenen Planung zu gewinnen, wenn eine Heerschar an Formeln in unterschiedlichsten Zellen versteckt ist. Die Modellierungslogik ist in dieser Form so transparent wie eine Raufasertapete. Sollte sie nicht genauestens dokumentiert sein, wird ein Aggregationsfehler für den zentralen Planungsverantwortlichen schnell zur nervenaufreibenden Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

5. Nachhalten des Planungsprozesses

Neben der Fehlersuche fehlt es generell an Transparenz für den Planungsverantwortlichen:

- Welche Personen haben die Planung bereits begonnen?
- Wer ist fertig?
- Wer muss erinnert werden?
- Wer wartet gerade auf wen?
- etc. pp.



Allein für das Nachhalten und Prüfen in diesem manuellen Prozess verlieren Sie viel Zeit. Als Verantwortlicher bleibt oft nur die Hoffnung, dass die Planung schon irgendwie fristgerecht fertig wird. Häufig trudeln die letzten Planungen aber kurz vor Toresschluss ein oder gar nicht fristgerecht. In dieser Situation treffen manche Planungsverantwortliche in der Not sogar eigene Annahmen.

6. Unkontrollierter Datenverkehr

Seit der DSGVO-Novelle hat ganz Europa das Thema Datenschutz auf dem Schirm. Auf allen Websites finden sich Cookie-Hinweise und Double-Opt-In-Bestätigungen für Newsletter gehören zum guten Ton. Beim Thema Datenaustausch lässt die Sorgfalt deutlich nach: Sensible Vertriebs- und Finanzdaten werden häufig per E-Mail-Anhang verschickt und landen in Form von Excel-Mappen auf zahlreichen verteilten Client-Rechnern. Dadurch verlieren Planungsverantwortliche die Kontrolle über wichtige Unternehmenszahlen. Schlimmer noch, Plandaten können auf diese Weise abhandenkommen oder in unbefugte Hände gelangen. Das ist ein Worst-Case-Szenario, das Konsequenzen für das gesamte Unternehmen birgt.

Sorglos den nächsten Schritt gehen

Warum hadern viele Anwender, trotz dieser validen sechs Risikobereiche, damit eine neue Planungslösung einzuführen? Das Beratungshaus Horváth & Partner hat eine Erklärung parat³: Anwender scheuen vor allem das große Implementierungsprojekt. Prozesse analysieren, Konzepte erarbeiten und mit teuren Beraterhonoraren die Welt neu erfinden. Dieses Szenario eines gewichtigten Projekts scheint viele Anwender noch glauben zu lassen, dass die spürbaren Excel-Schmerzen eher zu verkraften seien. Dass es auch anders geht, wollen wir Ihnen am Beispiel der Revolutionierung der Absatzplanung zeigen.

³ aus dem Video-Interview mit dem Experten Michael Kappes "Unternehmensplanung im Umbruch": Den Planungsprozess zu modernisieren könne mehrere Monate dauern – ein Aufwand, den viele Unternehmen nach Kappes' Beobachtung bislang scheuten.

Quelle: www.horvath-partners.com,



Ihr Healthcheck für die Absatzplanung

Ein hohes Niveau klingt erstmal gut und nach einem Wunsch, bei dem viele Köpfe nicken. Doch was soll das genau bedeuten? Aus unseren Gesprächen mit vielen Anwendern sind vor allem sieben Leistungsbe-
reiche auszumachen, in denen eine geeignete technische Planungs-
lösung Mehrwerte für die Unternehmenssteuerung erzeugt.

1. Geschwindigkeit
2. Planungsdurchsatz
3. Transparenz
4. Verlässlichkeit
5. Automatisierung
6. Sicherheit
7. User-Akzeptanz

Zum
Healthcheck



Status Quo der Planungsgeschwindigkeit

Der erneute Blick auf die Planungsstudie mit dem Internationalen Controller Verein¹ zeigt, dass die Absatzplanung bei vielen Anwendern noch immer relativ lange dauert: 67 Prozent der Anwender/innen gaben an, mehrere Wochen oder sogar mehr als einen Monat zu benötigen.

Wie lange dauert Ihre Planungsphase (Fokus Umsatz- / Absatzplanung)?

weniger als eine Woche



ein Monat



mehrere Wochen



länger als ein Monat



¹Quelle: Umfrage "So steuert das Controlling durch die Krise" (September - Oktober 2020) - Die Studie wurde in Kooperation von der Thinking Networks AG und des ICV (Internationaler Controller Verein) erstellt. Teilnehmer/innen aus dem gesamten deutschsprachigen BI-Markt wurden befragt. Weitere Informationen unter: quantum-plan.de/icv-studie-2020-lp/

1**GESCHWINDIGKEIT****Netto-Zeit vom Start der Planung bis zum finalen Planungsergebnis.**

Eine Planung muss unter einer Woche möglich sein. Ansonsten hat sich die Welt und ihr Marktumfeld im Laufe der Planung bereits mehrfach gedreht. Die Studie zeigt, dass eine Absatzplanung für 20% der Befragten bereits unter einer Woche möglich ist.

2**PLANUNGSDURCHSATZ****Häufigkeit der Planungszyklen, die in einem Geschäftsjahr realisiert werden.**

Neben der Dauer ist die Schlagzahl Ihrer Planungsrounden ein entscheidender Faktor. Rollierende monatliche Forecasts gehören im Vertrieb bereits zum Standard. Exzellent sind Sie, wenn auch ad-hoc-Planungen zum Controlling-Mix ergänzt werden können.

3**TRANSPARENZ****Status des Planungsprozesses immer im Blick behalten.**

Wer hat bereits mit der Planung begonnen? Wer muss nochmal erinnert werden? Welche Planzahlen sind bereits eingereicht? Und wie weit sind Sie noch von einer finalen Planung entfernt? Die Antworten haben Sie stets parat, denn Sie haben die Kontrolle über den Prozess.

4**VERLÄSSLICHKEIT****Jeder Zahl Ihrer Planung vertrauen und den Ursprung kennen.**

Die Planung ist fertig und Sie präsentieren das Ergebnis vor dem Board. Ihrem CEO fällt ein Ausreißer in der Planung auf. Jetzt zahlt es sich aus, dass Sie Rechenfehler ausschließen können und zum anderen einfach drillen können, um den Ursprung aufzuzeigen.

5**AUTOMATISIERUNG****Manuelle Arbeit zum Aggregieren oder Importieren von Zahlen einsparen.**

Als Controlling-Verantwortlicher sind Sie ein Experte für die Datenanalyse. Sammeln und Konsolidieren von Daten fällt daher nicht in Ihr Ressort. Ihr Fokus liegt zu 100% auf der Bewertung der Planungsinhalte. Aggregieren übernimmt die Technik für Sie.

6**SICHERHEIT****Plandaten werden nicht mehr per E-Mail verschickt.**

Natürlich werden keine Plandaten mehr per E-Mail im freien Web verschickt. Ihre Daten liegen sicher auf dem Webserver, auf dem auch Ihre zentrale Planungslösung läuft. Die Themen DSGVO und Datensicherheit verantwortet der Service-Anbieter der Planungslösung für Sie.

7**USER AKZEPTANZ****Zufriedene Nutzer, die ebenfalls wenig Aufwand in der Planung haben.**

Von Ihren Planern hören Sie während der Planung wenig. Denn die Planeingabe läuft intuitiv über ein Tool, das nicht groß erklärt werden muss. Einzig meldet sich der eine oder andere bei Unklarheiten zu Top-Down-Vorgaben und Planungsprämissen.

**IHR HEALTHCHECK****Hand aufs Herz: Wie viele der sieben Punkte erfüllt Ihre Planung aktuell?**

Sollte Ihnen ein Haken an mehreren Punkten fehlen, so ist das ein klares Signal für eine bessere Lösung in der Absatzplanung. Genau diese fehlenden Mehrwerte dienen Ihnen zur Orientierung, welche neue Software-Lösung für Ihren Business Case geeignet ist.

Absatz planen mit QVANTUM

Mit QVANTUM sammeln Sie die Plandaten für Ihre Absatzplanung ohne Excel im Web: Die benutzerfreundliche Cloud-Lösung QVANTUM benötigt keine Installation und kein Expertenwissen. So starten Sie schnell und zuverlässig mit einer neuen Absatzplanung.

Direkt loslegen ohne IT

Viele Dinge wie beispielsweise das Thema Betrieb und Wartung entfallen beim Einsatz der QVANTUM Cloud. Sie erhalten einen Zugang zu Ihrem Account und können direkt mit der Planungsvorbereitung starten. Das Planungsmodell können Sie einfach über eine Vorlage erstellen und mit einem Klick in die Cloud laden. Mit einem zweiten Klick starten Sie Ihre Planung. Ihre Anwender erhalten automatisch eine E-Mail mit Zugangsdaten sowie einem persönlichen Link und beginnen zu planen.

Posten	Vertriebseinheit	A	KW 16 Produktion	B	KW 16 Absatz	C	KW 16 Alignment
Alle Vertriebsgebiete			3.215,32		380,00		
DACH			1.431,32		45,00		
Schweiz			127,63				
Vertriebsmitarbeiter CH			127,63		102,54		
Deutschland			1.240,05				
DACH Sonstige			75,32				-250
Vertriebsmitarbeiter Nord			255,21				
Vertriebsmitarbeiter Süd			142,01				
Vertriebsmitarbeiter West			101,32				
Vertriebsmitarbeiter Ost							

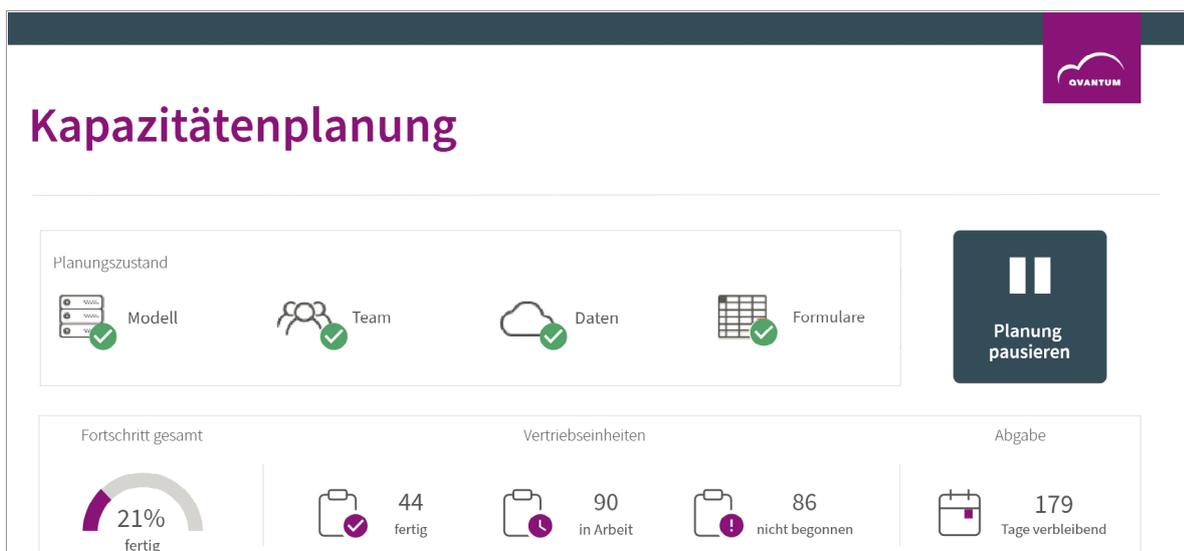
Screen: Beispielhaftes Formular einer Planung mit QVANTUM

Daten automatisch berechnen

Die Konsolidierung der Daten aus den vereinzelt Planungen Ihrer Kollegen erfolgt automatisch. Egal, ob es sich um die Aggregation der Daten aus den Bottom-up-Planungen oder das Verteilen der Planungsprämissen (Top-Down-Vorgaben) aus dem Management handelt. Abhängigkeiten zwischen den Kennzahlen und andere Rechenlogik hinterlegen Sie zentral innerhalb des Planungsmodells. Änderungen in der Planungslogik werden nur noch an einer Stelle vorgenommen. Da alle Rechnungen immer sofort erfolgen, betrachten alle Beteiligten immer den selben Stand der Planung (Single-Source-of-Truth).

In jeder Situation die Übersicht behalten

QVANTUM verfügt über zwei einfache Werkzeuge, die Fortschritts-Anzeige und Cockpit-Anzeige, die Ihnen einen Überblick über Ihren Planungsprozess verschaffen.



Screen: Cockpit zur Übersicht und Steuerung der Planung

Das Cockpit zeigt Ihnen auf einen Blick die wichtigsten Statusmeldungen sowie den aktuellen Fortschritt Ihrer Planungen. Dadurch können Sie an den richtigen Stellen unterstützen. Zudem können Sie im Cockpit den Planungsprozess jederzeit pausieren oder vorzeitig beenden, wenn Sie in Ruhe manuelle Anpassungen vornehmen möchten. Entsprechende E-Mails an Ihre Nutzer werden von QVANTUM automatisch verschickt.




ONSKINERY

„Wir haben mit dem Umstieg auf QVANTUM sehr viel Zeit gespart, die sonst für die Vorbereitung, Administration und Datenkonsolidierung der Planung nötig war: Mit dem alten Excel-Prozess dauerte es circa eineinhalb Monate bis zur Plan-Finalisierung. Mit QVANTUM sind wir nun deutlich flexibler. Wir können die Planung jederzeit starten und bereits nach fünf Tagen lassen sich alle Plandaten automatisiert extrahieren und weiterverarbeiten. So fokussieren wir uns jetzt ganz auf den fachlichen Budget-Prozess.“




bioteksa.
Inteligencia que Nutre

„Wir waren sehr begeistert von der unkomplizierten Unterstützung bei der Inbetriebnahme und Modellierung. Die Softwarelösung war in nur wenigen Wochen betriebsbereit. Neben unserer neuen Fähigkeit, schneller zu planen, haben wir einen besseren Überblick über unsere Vertriebsaktivitäten erhalten. Kurz gesagt, QVANTUM bietet uns eine zuverlässige Datenbasis für intelligente Verkaufsentscheidungen und ist der erste Schritt zur Digitalisierung der Unternehmenssteuerung.“

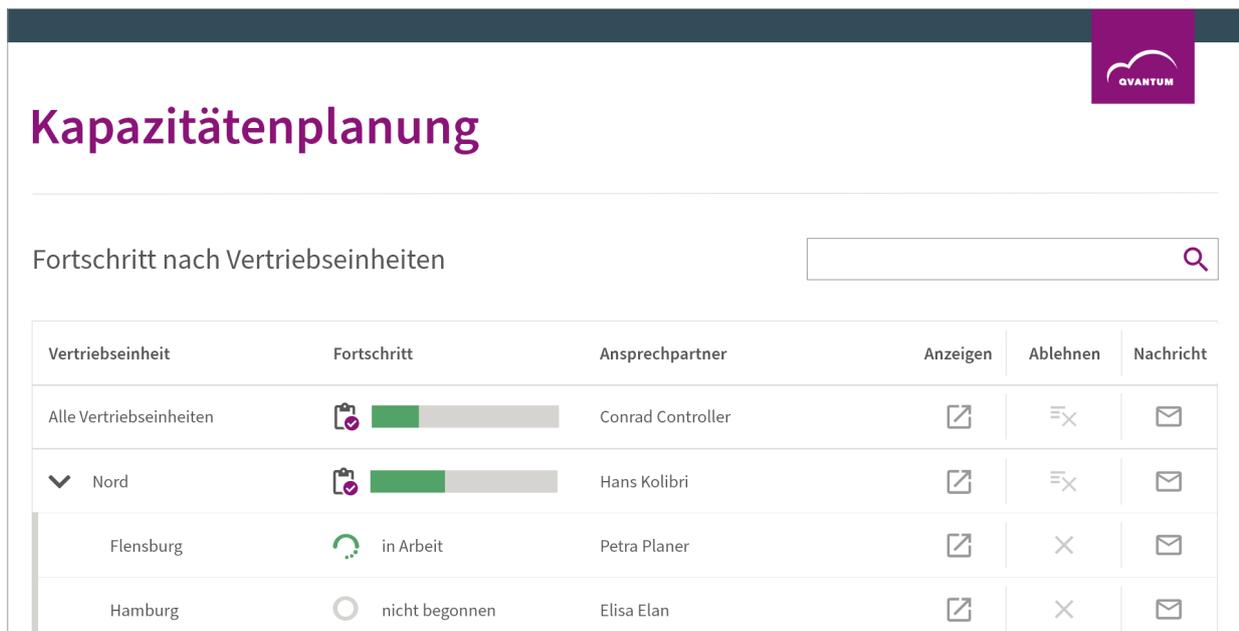



SALOMON
FoodWorld

„Vor allem der schnelle Umstieg von einer reinen Excel-basierten Planung zu einer Plandatenerfassung in der Cloud hat uns begeistert. Denn Agilität ist in unserem Geschäft der entscheidende Erfolgsfaktor. Deshalb war uns bei der Auswahl einer Planungslösung wichtig, dass die neue Software extrem flexibel ist, um dem Tempo unseres Marktes gerecht zu werden. Diesen Anspruch hat QVANTUM voll erfüllt. Nach gerade mal zwei Tagen Onboarding war die neue Planungslösung als reine Software as-a-Service einsatzbereit.“ [Mehr erfahren.](#)¹

¹ Quelle: Success Story: SALOMON Absatzplanung Well Done. Als PDF herunterladen unter: lp.quantum-plan.de/ib-success-story-salomon

Mit der Fortschrittsanzeige erhalten Sie einen Überblick über den Status aller Planungseinheiten, die Ihre Kollegen bearbeiten, und können den Planungsprozess dadurch jederzeit kontrollieren. Warten Sie noch auf eine letzte Teilplanung (z. B. für das Vertriebsgebiet Nord)? Hier finden Sie heraus, mit welchem Kollegen Sie sprechen müssen. Sie können ihm alternativ direkt aus dem Cockpit eine freundliche Erinnerung zuschicken, wenn die Deadline bereits verstrichen ist.



The screenshot shows the 'Kapazitätenplanung' (Capacity Planning) interface. At the top right is the QVANTUM logo. Below the title, there is a search bar and a section titled 'Fortschritt nach Vertriebseinheiten'. The main content is a table with the following data:

Vertriebseinheit	Fortschritt	Ansprechpartner	Anzeigen	Ablehnen	Nachricht
Alle Vertriebseinheiten		Conrad Controller			
▼ Nord		Hans Kolibri			
Flensburg	in Arbeit	Petra Planer			
Hamburg	nicht begonnen	Elisa Elan			

Screen: Anzeige des Planungsfortschritts in QVANTUM

Quell- und Zielsysteme nahtlos anbinden

Keine Planung erfolgt ohne Referenzwerte. Typischerweise werden Ist-Zahlen beispielsweise aus dem ERP- oder aus dem Warenwirtschaftssystem benötigt. Zudem wird das Planungsergebnis in weiteren Systemen verarbeitet. Daten aus der Absatzplanung werden schließlich zum Alignment für Ihre Produktionsplanung und weitere Schritte im Operations zugrundegelegt. Die Integration in Ihrer individuellen Systemlandschaft leistet QVANTUM über eine standardisierte Schnittstelle (REST-API). Welche weiteren Standardkonnektoren zur Verfügung stehen, erfahren Sie unter: quantum-plan.de/integration.



Daten schützen

QVANTUM bietet ein streng von anderen Kunden getrenntes Daten- und Identitäts-Management-System auf der Basis von geprüften Industrie-Sicherheitsstandards. QVANTUM wird im Rechenzentrum des Mutterkonzerns der Thinking Networks, der Buhl Data Service GmbH, gehostet. Das Rechenzentrum ist zertifiziert nach VdS 10000 – ein extern verifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem.

- Deutsches Rechenzentrum
- Anbindung an AD/LDAP
- Load Balancing
- HTTPS Encryption (TLS/SSL)
- OpenID Connect/OAuth2

Zufriedene Planer erleben

Um Ihren Usern den Umstieg so einfach wie möglich zu machen, legt QVANTUM einen großen Wert auf intuitive Benutzerführung. Das Ergebnis ist, dass viele Kunden direkt ohne User-Trainings in die Planung mit QVANTUM einsteigen. Im Interview mit dem Kunden ONSKINERY zeigt sich, wie gut das in der Praxis funktioniert: „Die wichtigste Rückmeldung ist, dass es während der Planung gar kein negatives Feedback gab“, beschreibt Christoph Holinski seine Erfahrungen¹. Die wenigen Fragen seiner Kolleg/innen, die in der ersten Planungsrunde aufkamen, bezogen sich einzig auf Planungsinhalte.²

¹ Podcast-Interview mit Christoph Holinski, Manager Projects, Strategy and Transformation bei ONSKINERY GmbH & Co. KG. Reinhören unter (Zitat ca. ab 12:20 Minute): www.quantum-plan.de/folge9-3-onskinery-unternehmensplanung-revolutionieren/

² Success Story: ONSKINERY revolutioniert die Absatz- und Umsatzplanung. Als PDF herunterladen unter: lp.quantum-plan.de/ib-success-story-onskinery

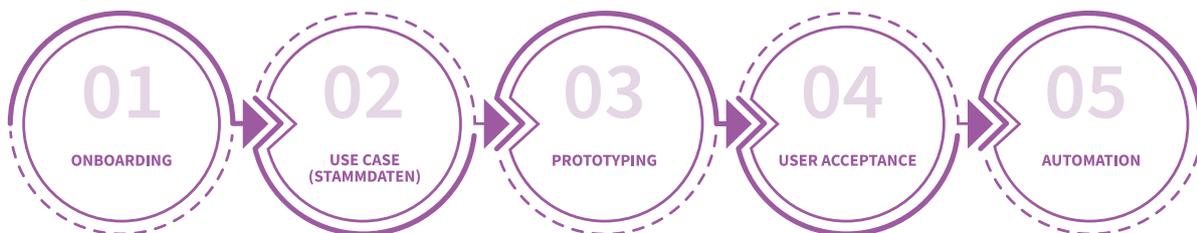


Ihr kurzer Weg in die QVANTUM CLOUD

Der Umstieg auf eine Planungs-Software muss nicht in ein Projekt münden. Nötig ist neben einer 100-prozentigen¹ Software-as-a-Service ein unkompliziertes, aber klares Vorgehen in der Erarbeitung und Bereitstellung der Lösung.

¹ Was wir mit 100% meinen, erfahren Sie im Interview "Elastisches Skalieren", erschienen im BI Magazine. Jetzt herunterladen auf: ip.quantum-plan.de/ib-interview-bimagazine-0318

Die Einführung von QVANTUM läuft stets in fünf Schritten ab. Start (1) ist ein Onboarding-Termin. Im Gespräch lernen wir Ihren konkreten Use case kennen und präsentieren Ihnen bereits QVANTUM am Beispiel einer Absatzplanung in einer Live-Demo. Für den nächsten Schritt (2) übermitteln Sie uns eine konkrete Planung im aktuellen Stand (sicherer Upload in unsere deutsche Cloud). Anhand Ihrer gelieferten Daten können wir gemeinsam Maß nehmen und einen Prototypen in QVANTUM für Sie und alle beteiligten Stakeholder vorführen. Die Erkenntnisse aus Ihrem Feedback zum Prototypen fließen direkt in die Erstellung eines individuellen Angebots.



Ihre QVANTUM Cloud kann nun binnen weniger Tage live gehen. Im Falle unseres Kunden SALOMON hat dieser Schritt beispielsweise gerade mal 2 Tage benötigt (vgl. Seite 16). Natürlich stehen wir Ihnen auch nach dem Go-live für die nächsten Ausbaustufen Ihrer Planung zur Seite: Flexible Erweiterung der Benutzerzugänge, die Umsetzung eines weiteren Use case, Anbindung weiterer System etc.



QVANTUM in a nutshell

QVANTUM ist eine Lösung der Thinking Networks AG, die ihren Hauptsitz in Aachen hat. Seit dem Jahr 2018 steht QVANTUM mit ihrer Software-as-a-Service für innovative, digitale und agile Unternehmensplanung. Auf Basis der Cloud-basierten Lösung ersetzt QVANTUM manuelle sowie ineffektive Planungsprozesse.

Mit QVANTUM heben Unternehmen ihre operative Planung und die damit verbundenen Prozesse auf das nächste Level und sorgen für eine hohe und kontinuierliche Wertschöpfung. Die QVANTUM Unternehmensplanung ist bei deutschen und internationalen Organisationen, darunter SALOMON FoodWorld, ONSKINERY und Babor, im Einsatz. QVANTUM ist die ideale Unternehmensplanung für Organisationen jeder Branche und Größe.

Erfahren Sie mehr unter [QVANTUM-plan.de](https://www.quantum-plan.de)



Ralf Schall
Success Manager QVANTUM
Thinking Networks AG

schall@quantum-plan.de
meetings.hubspot.com/schall
0241 - 47072 - 175