

Controlling-Software vorgestellt: Anaplan

Einblick in das Bigger Picture

Screenshot:
Pipeline Analyse
mit Anaplan.



FOTO: PANTHERMEDIA.NET / PESHKOV

Erst Anfang 2018 startete das US-Unternehmen Anaplan mit seinem Markteintritt in Deutschland. Da redet man weniger von Tradition als von frischen Ideen, die in die Zukunft gerichtet sind. Anaplan setzt dabei auf Predictive Analytics, KI und Machine Learning, erklärt Country Manager Germany Christian Thiede im Interview.

Welche Unternehmensgröße und Branchen sehen Sie als Ihre Zielgruppe? Wieviel Anwender nutzen Ihre Software bisher?

CHRISTIAN THIEDE: Wir haben 2011 den kommerziellen Betrieb aufgenommen und seitdem über 900 Kunden weltweit gewonnen. Wir richten uns an schnell wachsende Unternehmen sowohl aus dem Mittelstand als auch an Konzerne.

Was sind die Kernfunktionen Ihrer Softwarelösung? Beschreiben Sie kurz die wesentlichen Funktionen.

THIEDE: Anaplan ist für nahezu jeden Prozess einsetzbar: Umfangreiche numerische Analysen, oft in Excel; integrierte Zusammenarbeit einer großen Anzahl von Mitarbeitern – oft ab-

teilungsübergreifend oder verteilt über Standorte auf der ganzen Welt; voraussichtliche Entscheidungsfindungen. Mit Anaplan sind Planungsprozesse der verschiedenen Abteilungen als Modell darzustellen. Unsere Cloud-basierte Software-Plattform ermöglicht es, Ereignisse vorherzusagen, bevor sie eintreten. Entscheidungen können simuliert und in Echtzeit durchgespielt werden. Diese Fähigkeit steht dank Anaplan für jeden noch so komplexen Prozess eines Unternehmens zur Verfügung. Unsere Plattform kombiniert prädiktive Analytik, Modellierung und Gruppenzusammenarbeit in einer Lösung. Finanzabteilungen hilft Anaplan beim Aufsetzen von unternehmensweiten Planungen, bei denen Dutzende bis Hunderte von Mitarbeitern über komplexe Organisationsstrukturen hinweg einbezogen werden können. CFOs und ihre Teams sind oftmals auch Mittler von unterschiedlichen Interessen. Sie sammeln alle Informationen im Gesamtunternehmen ein. Anaplan unterstützt als integrierte Lösung nicht nur das Finanzteam, sondern ebenso alle anderen Abteilungen. CFOs entwickeln sich mit Anaplan zu Wissensvermittlern für die ganze Organisation.

Supply-Chain-Manager wiederum können mit Hilfe von Anaplan anhand von unterschiedlichen Prognosemodellen beurteilen, wie viel von welchen Produkten ihr Unternehmen benötigt beziehungsweise beschaffen muss. Im Vertrieb hilft Anaplan, die Aufgaben, Ziele und Gebiete für die Mitarbeiter zu optimieren.

Welche Besonderheiten hat Ihre Software? Gibt es Alleinstellungsmerkmale gegenüber anderen Controlling-Software-Anbietern?

THIEDE: Die wesentlichen Vorteile von vernetzter, unternehmensweiter Planung liegen in drei verschiedenen Bereichen: Die flexible Anaplan Plattform bietet Lösungen, um Pläne für unterschiedlichste Prozesse und Anwendungsfälle in Ihrem Unternehmen zu erstellen. Die unternehmensinterne Planung in der Cloud ermöglicht den Fachleuten die Modellierung und Entscheidungsfindung ohne Inanspruchnahme der IT. Die Zusammenarbeit über die Plattform unterstützt Mitarbeiter funktionsübergreifend bei ihrer Planung. Sie haben Zugriff auf die gleichen Daten. Das hilft, Hierarchien zu überwinden und allen Beteiligten Einblick in das Bigger Picture zu geben. Trotzdem ist eine Abstufung für verschiedene Prozesse möglich, sodass die richtigen Mitarbeiter an der Planung teilnehmen.

Anaplan hat den App Hub entwickelt. Das ist ein Marktplatz für Kunden und Partner, um bereits entwickelte Modelle zu teilen und per einfachem Download über das Internet zur Verfügung zu stellen. So haben Anaplan Kunden Zugriff auf über 250 vorgefertigte Planungs-, Prognose- und Optimierungsanwendungen. Für deutsche Kunden bietet Anaplan zudem ein neues von Equinix gehostetes Rechenzentrum in Frankfurt. Es gibt keine Spiegelung oder einen Datenaustausch mit Anaplans amerikanischem Rechenzentrum in San Francisco.

Zudem ermöglicht Anaplan als erste Cloud-Planungslösung eine Option für Bring-Your-Own-Key (BYOK). Dieses Konzept beseitigt Bedenken hinsichtlich der Sicherheit, des Vertrauens und des Schutzes sensibler Daten. Kunden verwenden einfach ihre eigenen Verschlüsselungsschlüssel. Daten können nur von Ihnen und nicht von Anaplan gelesen werden, auch wenn sie auf der Cloud-Plattform laufen.



Christian Thiede

arbeitet seit Februar 2018 für Anaplan. Als Country Manager Germany hat er über 15 Jahre Erfahrung im Vertrieb, dem Sales Management und als Geschäftsführer von Unternehmen insbesondere aus dem Bereich SaaS/Software Business for Enterprise Solutions. Er war zuvor bei marktführenden internationalen Anbietern mit Fokus auf Großkunden sowie den Mittelstand für DACH und andere europäische Länder tätig.

Wie flexibel ist Ihre Softwarelösung? Haben Sie eine Excel-ähnliche Benutzeroberfläche bzw. wie weit können Excel-Planungen und -Auswertungen integriert werden?

THIEDE: Große Unternehmen verwenden seit vielen Jahren zum Teil veraltete Technologie für ihre Planungs- und Prognoseaufgaben. Um den Anforderungen der heutigen Zeit gerecht zu werden, wandten sich Manager an Microsoft Excel, um alle Analyseprozesse zu modellieren und auszuführen. Und – um das klar zu sagen – Excel bietet diese Vielseitigkeit über alle Unternehmensbereiche hinweg. Leider skaliert diese Lösung nicht auf große Datenmengen. Es ist nicht kollaborativ, dazu unsicher, fehleranfällig und nicht einfach mit unterschiedlichsten Quellsystemen zu verbinden. Anaplan kombiniert fünf essentielle Elemente, um dieses Problem zu beseitigen: Vielseitigkeit, Skalierbarkeit, Vernetzung, Vorausschau und Selbstbedienung. Wir bieten jedoch ein Excel-Add-In für all diejenigen Kunden, die sich das wünschen.

Was ist für die Zukunft geplant? Auf welche Besonderheiten können Ihre Kunden bzw. Interessenten hoffen?

THIEDE: Anaplan ist eine ausschließliche Cloud-Lösung, die von Grund auf für eben diesen Zweck – die Cloud – in der Cloud entwickelt wurde. Wir haben bereits eine Optimizer-Integration. Wir arbeiten daran, KI (Künstliche Intelligenz) und ML (Machine Learning) zu integrieren. Wir haben derzeit und speziell zu diesem Themengebiet bereits mehrere funktionierende POCs (Proof of Concept) gemeinsam mit führenden Unternehmen aus der Konsumgüterbranche entwickelt.

DIE FRAGEN STELLTE WOLFF VON RECHENBERG