

# Die Zukunft des Enterprise Planning im Handel

Unsicherheiten meistern, schneller reagieren und neue Maßstäbe setzen



## Ein neuer Ansatz für die Planungsherausforderungen im Einzelhandel

In einer Welt mit dynamischen Käufertrends, neuen Vertriebskanälen, sinkenden Margen und ständigem Wettbewerbsdruck müssen Einzelhändler schnell agieren, um nicht den Anschluss zu verlieren. Doch herkömmliche Planungsmethoden können mit dieser Entwicklung nicht Schritt halten. Sind Sortimentspläne, Nachfrageprognosen, Nachschubsteuerung und Finanzpläne nicht aufeinander abgestimmt, führt das zu Lieferengpässen, Abschlägen wegen Überbeständen und Umsatzeinbußen.

Jede strategische Neuausrichtung verlangt nach Schnelligkeit und Koordination, ob bei der Sortimentsplanung, Preisgestaltung und Werbeaktionen, in der Supply Chain oder dem Personalmanagement. Aber isolierte Systeme, fragmentierte Daten und überholte Prozesse erschweren es, agil und souverän zu reagieren.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigen Einzelhändler eine dynamische, unternehmensweite Planung, die Nachfrage, Lagerbestand und Finanzinformationen vereint. Mit Anaplan steigern Einzelhändler ihr profitables Wachstum, sichern ihre Margen und bleiben für ihre Kunden relevant.



## Mehr Agilität und Transparenz im gesamten Unternehmen mit Anaplan

Anaplan ist die marktführende Plattform für Szenarioplanung und Analyse und verwandelt Daten in handlungsorientierte Erkenntnisse - für eine optimierte Entscheidungsfindung in Echtzeit. Wir sorgen für Agilität und Abstimmung im gesamten Unternehmen und ermöglichen so schnellere, fundierte Entscheidungen. So können Sie:



Ihr geschäftliches Potenzial erschließen, indem Sie **Daten und Systeme nahtlos integrieren und harmonisieren** und so effizientere Abläufe realisieren.



mehr Fokus auf Tempo und Anpassungsfähigkeit legen und mit **Anaplan-Applikationen** sowohl Planung als auch Umsetzung beschleunigen.



Stakeholder vernetzen, um im gesamten Unternehmen **die Planungsprozesse aufeinander abzustimmen**, Silos zu beseitigen und die Koordination zu verbessern.



mit **Anaplan Intelligence** die Entscheidungsfindung optimieren und Teams mit KI-basierten Erkenntnissen unterstützen.

Anders als herkömmliche Planungstools bietet Anaplan Unternehmen dynamische Modellierung, Anpassungen in Echtzeit und Szenariotests. Das Ergebnis sind flexible, unternehmensweite Pläne, die sich schnell an Veränderungen anpassen lassen. Unsere zentralisierte Planungsumgebung bietet eine einzige, verlässliche Informationsquelle, sodass keine Arbeitsblätter mehr exportiert werden müssen. Dadurch wird eine nahtlose Zusammenarbeit ermöglicht und eine effektivere Entscheidungsfindung gewährleistet.

Mit Anaplan erhalten Sie Schnelligkeit, Kontrolle und Weitsicht. Auf diese Weise wird Planung zu einem strategischen Vorteil, sodass Sie Nachfrage erkennen, gestalten und in Umsatz umwandeln können.

## FINANZWESEN

### Schnellere Planung durch abgestimmte Merchandising- und Finanzziele

Da sich das wirtschaftliche Umfeld und die Kundengewohnheiten ständig ändern, müssen Händler ihr Produktangebot schnell anpassen. Jedoch erschweren isolierte Daten und ineffiziente Prozesse die Reaktion auf diese Änderungen.

**Anaplan für Merchandise Financial Planning (Warenfinanzplanung)** vereint den gesamten Warenlebenszyklus über alle Kanäle hinweg, um Effizienz, Margen und Artikelproduktivität zu steigern.

- Integrieren Sie FP&A-Modelle, um die Effizienz zu steigern, Erkenntnisse zu gewinnen und wirkungsvolle Entscheidungen zu treffen.
- Richten Sie Sales-Forecasts an Nachfragesignalen aus, um rasch einheitliche Pläne für alle Stakeholder zu erstellen.
- Optimieren Sie das Sortiment, um die Nachfrage zu erfüllen, den Gewinn zu steigern und Bestandsverschwendung zu reduzieren.
- Nutzen Sie Demand Sensing, um Bestände intelligent über Kanäle hinweg zu allokalieren und aufzufüllen.
- Stimmen Sie das Merchandising filial- und marktübergreifend ab, um Omnichannel-Strategien schnell anzupassen.



## SUPPLY CHAIN

### Mehr Transparenz und schnellere Entscheidungen für mehr Agilität

Der Handel sieht sich ständigen Nachfrageschwankungen, komplexen Sortimenten, geopolitischen Unsicherheiten und kurzen Produktzyklen gegenüber. Gleichzeitig schränken isolierte Systeme die Omnichannel-Transparenz ein.

**Anaplan für die Supply Chain** vernetzt die Planung vom Merchandising über das Bestandsmanagement bis zur Auftragsabwicklung, um schnell auf Disruptionen zu reagieren, Lagerbestände und Kosten zu optimieren und die Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

- Antizipieren Sie die Nachfrage mit datengestützten Erkenntnissen, um Trends zu erkennen und den Lagerbestand zu optimieren.
- Fördern Sie die Zusammenarbeit, um die Kosten im Griff zu behalten, Lieferanten optimal einzubinden und die Beschaffung strategisch auszurichten.
- Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit und reduzieren Sie Fehlbestände, Überbestände und Lieferdisruptionen.
- Optimieren Sie den Omnichannel-Bestand zwischen Filialen, Lagerhäusern und Online-Kanälen.
- Führen Sie „Was-wäre-wenn“-Szenarien in Echtzeit aus, um sich schnell an Markt- oder Lieferveränderungen anzupassen.



## HR UND WORKFORCE

### Minimiertes Risiko durch geschlossene Talentlücken und eine zukunftssichere Belegschaft

Für das Wachstum im Handel sind die richtigen Mitarbeitenden entscheidend. Die Personalplanung stellt jedoch eine Herausforderung dar, da die Kundenfrequenz schwer vorherzusagen ist, saisonale Spitzen auftreten und qualifizierte Arbeitskräfte fehlen.

**Anaplan für HR und Workforce** bietet Echtzeit-Transparenz für die Kapazitäten in Filialen, Lagerhäusern und Kontaktzentren und hilft Händlern, Talentlücken zu schließen, Kosten zu kontrollieren und die Personalstrategie mit der Geschäftsentwicklung in Einklang zu bringen.

- Identifizieren Sie kritische Personalengpässe und modellieren Sie die finanziellen und geschäftlichen Auswirkungen verschiedener Szenarien.
- Optimieren Sie Einstellungspläne, um Personalbeschaffungskapazitäten an Budget und saisonale Nachfrage anzupassen.
- Führen Sie Evaluierungen über Standortöffnungen oder -schließungen durch, indem Sie die Auswirkungen hinsichtlich Personalbestand, Kosten, Servicequalität und Gewinn analysieren.
- Integrieren Sie Belegschaftsszenarien in Kapazitätspläne, um Über- oder Unterbesetzung zu vermeiden.
- Richten Sie die Personalbesetzung in der Filiale an den Merchandising-Strategien aus, um die Kundenerfahrung zu verbessern und den Umsatz und die Margen zu steigern.
- Optimieren Sie die Kapazität von Kontaktzentren, um die Kundenkommunikation in allen Kanälen zu steuern.



Anaplan

## VERTRIEB UND MARKETING

### Profitables Wachstum durch datenbasierte Entscheidungen

Der Handel sucht immer nach Möglichkeiten, um Umsatz und Gewinn zu steigern. Dabei werden oft Chancen verpasst, weil Produkt-, Marketing- und Vertriebspläne nicht aufeinander abgestimmt sind.

**Anaplan für Vertrieb und Marketing** vernetzt die Planung zwischen Filialen, Vertriebskanälen und Marketingteams. Dadurch sind schnellere Anpassungen, intelligenter Investitionen und messbares Wachstum möglich, indem eine konsistente Kundenerfahrung in allen Kanälen geschaffen wird.

- Stimmen Sie Bestand, Preisgestaltung und Werbeaktionen aufeinander ab, um Umsatz, Margen und Lagerumschlag in allen Kanälen zu optimieren.
- Entwickeln Sie individuelle Strategien pro Filiale, Markt und auf Basis der Omnichannel-Performance.
- Maximieren Sie den ROI, indem Sie Budgets mit Echtzeit-Erkenntnissen über Ihre Zielgruppe verknüpfen.
- Optimieren Sie Ihre Marketingmaßnahmen mithilfe hochwertiger Daten, um eine bessere Wirkung zu erzielen.
- Verbessern Sie die Qualität Ihrer Pipeline und die Zuverlässigkeit Ihrer Umsätze durch präzise und fokussierte Prognosen.



## Von der Erkenntnis zum Erfolg: Moderne Planung für messbare Ergebnisse

Führende Einzelhändler vertrauen auf Anaplan, um Maßnahmen schneller, präziser und mit mehr Anpassungsfähigkeit zu planen und umzusetzen. Durch die Verknüpfung von Strategie und Umsetzung im gesamten Unternehmen können sie sich in einem äußerst dynamischen Markt erfolgreich behaupten.

### KUNDENSTORY

Bei Red Robin erhielten **über 400 Führungskräfte** durch die Umstellung auf wöchentliche operative Scorecards **sofortige FP&A-Erkenntnisse**, sodass sie ihren Restaurants und Kunden mehr Zeit widmen konnten.



### KUNDENSTORY

Carter's verbesserte die Produktsichtbarkeit, reduzierte den Lagerbestand um bis zu 6 Tage, **sparte jährlich 25 Millionen Dollar** an Lagerhaltungskosten ein und verringerte veraltete Bestände um 10–15 %.



### KUNDENSTORY

Bei Circle K senkt eine **präzise rollierende 18-Monatsprognose** Fehlbestände und Distributionskosten, optimiert das Umlaufvermögen und fördert die Zusammenarbeit. Dadurch gewinnen Teams mehr Sicherheit, während gleichzeitig der Stress deutlich reduziert wird.



### KUNDENSTORY

Godiva **sparte jährlich über 1.400 Stunden** bei der sekundären Datenverarbeitung für S&OP ein. Außerdem wurde die manuelle Datenbearbeitung überflüssig.



**Kontaktieren Sie uns noch heute, um zu erfahren, wie Sie Ihre Unternehmensplanung neu gestalten können.**

## Über Anaplan

Anaplan ist die einzige Plattform für Szenarioplanung und -analyse, die speziell dafür entwickelt wurde, Entscheidungsprozesse in der heutigen komplexen Geschäftswelt zu optimieren. Durch die Vernetzung und Zusammenarbeit über organisatorische Silos hinweg liefert unsere Plattform intelligente Einblicke, damit Unternehmen genau jetzt die richtigen Entscheidungen treffen und sich vom Wettbewerb und dem Markt abheben können.

Mehr als 2.500 der führenden Marken weltweit optimieren ihre Entscheidungsfindung kontinuierlich mit Anaplan.

Weitere Informationen unter [www.anaplan.com/de](http://www.anaplan.com/de)

