

# **SAP ANALYTICS CLOUD**

## SMARTE PLANUNGSLÖSUNGEN ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG

---

MATHIAS BEDNARZ // 11.09.2024

 **avantum consult**  
Business Analytics



# AGENDA

**01**

Kurzvorstellung *avantum consult*

**02**

Merkmale smarterer  
Unternehmensplanungslösungen

**03**

Integrierte Unternehmensplanung mit SAP Analytics  
Cloud

**04**

Demo zur integrierten Unternehmensplanung mit  
SAP Analytics Cloud

**05**

One Analytics Framework - Von der Vision zum  
Betrieb



# >300 KUNDEN

FABER-CASTELL  
since 1761



VOLKSBANK  
WIEN

MERCK  Lufthansa Cargo

THALES **KNAUF**   
Andreas Schmid  
Logistik AG

SIEMENS   Boehringer  
Ingelheim

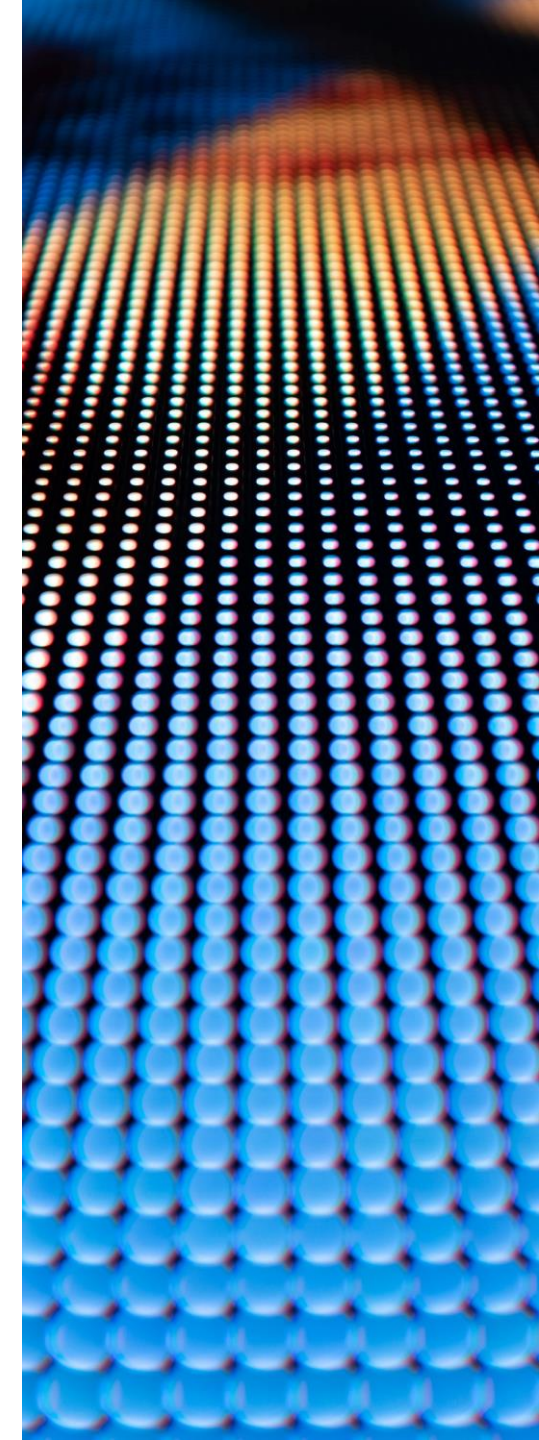
 ProSiebenSat.1  
Media SE  **KTM**

 **GEGRÜNDET**  
im April 2003

 **ERFAHRUNG**  
>1.800 Business-Analytics-Projekte

 **KNOW-HOW**  
>100 Business-Analytics-Expert:innen

 **STANDORTE**  
HH // D // HD // S // M



# UNSERE THEMEN

## WIR BERATEN & SCHAFFEN MEHRWERTE

### **ANALYTICS STRATEGY**

Ganzheitliche Betrachtung

### **SUSTAINABILITY PERFORMANCE MANAGEMENT**

Nachhaltige & intelligente  
Unternehmensführung

### **REPORTING & ANALYTICS**

Single Point of Data

### **PLANNING & FORECASTING**

Standardisiert oder  
maßgeschneidert

### **ARTIFICIAL INTELLIGENCE**

Erkenntnisse mittels  
Data Science

### **DATA MANAGEMENT & BIG DATA**

Moderne  
Big-Data-Architektur

### **SUPPORT & OPERATIONS**

Schnelle & zuverlässige  
Unterstützung

### **TRAININGS & COACHINGS**

Know-how-Aufbau mit  
Schulungen & Workshops

# UNSERE TECHNOLOGIEPARTNER

## DAS BESTE AUS ALLEN WELTEN



*avantum is member of United VARs, which is a SAP Platinum Partner*



# AGENDA

## 01

Kurzvorstellung avantum consult

## 02

Merkmale smarterer  
Unternehmensplanungslösungen

## 03

Integrierte Unternehmensplanung mit SAP Analytics  
Cloud

## 04

Demo zur integrierten Unternehmensplanung mit  
SAP Analytics Cloud

## 05

One Analytics Framework - Von der Vision zum  
Betrieb



# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG ANFORDERUNGEN



## ANPASSUNGS- FÄHIGKEIT



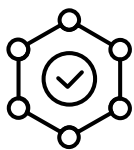
- Kosteneffiziente **Integration** neuer Geschäftsmodelle und -bereiche
- Flexible **Anpassung** bei veränderten Geschäftsprozessen
- Effiziente **Wiederverwendung** von erprobten Ansätzen

- Erhöhung der **Vorhersagegenauigkeit** und -Frequenz
- Verkürzung der **Durchlaufzeiten** von Planungsprozessen
- Verbesserung der **Transparenz** im Zuge des Planungsprozesses



## PROZESS- EFFIZIENT





## DATEN- HARMONISIERUNG

- Kurze **Reaktionsfähigkeit** auf neue, fachliche Fragestellungen
- **Berücksichtigung** von Reporting, Forecasting und Planung
- Schnelle **Verarbeitungsgeschwindigkeit** von Planungsinformationen

3



- **Zusammenführung** von Informationen aus Bereichen und Systemen
- **Automatisierung** und Verringerung von Schnittstellenbrüchen
- **Plausibilisierung** und Rückverfolgung von Planungsinformationen

## SKALIERBARKEIT





# AGENDA

## 01

Kurzvorstellung avantum consult

## 02

Merkmale  
smarter Unternehmensplanungslösungen

## 03

Integrierte Unternehmensplanung mit SAP Analytics  
Cloud

## 04

Demo zur integrierten Unternehmensplanung mit  
SAP Analytics Cloud

## 05

One Analytics Framework - Von der Vision zum  
Betrieb



# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG

## SAP ANALYTICS CLOUD



### Anwender

Finanzwesen  
Controlling  
Vertrieb  
Marketing  
Personal  
Einkauf  
Produktion  
Logistik  
IT  
Nachhaltigkeit

### Einsatzgebiete

Corporate und Sustainability  
Performance Management  
Strategische bis operative  
integrierte Planung /  
(rollierender) Forecast und  
Budgetierung  
Reporting, Analyse,  
Dashboarding, Simulation und  
AI  
Individuelle fachliche Modelle  
zur Unternehmenssteuerung

### Mehrwerte

Harmonisierte und konsistente  
Informationen  
Automatisierte Ermittlung von  
Steuerungsinformationen  
Kürzere Planungszyklen und  
höhere Genauigkeit  
Geführte Planung und  
Statusüberblick  
Anpassungsfähigkeit an  
individuelle Anforderungen  
Datengetriebene  
Entscheidungsfindung



# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG

## SAP ANALYTICS CLOUD



**What-If Simulation**  
Anwenderbezogene  
real-time Simulation von  
Szenarien



**Predictive Forecasts**  
Schnelle und  
automatisierte  
Vorausschau



**Workflow**  
Transparente und  
anwenderorientierte,  
geführte Prozesse



**Self-Service**  
Einfache und umfassende  
Analyse und  
Datenvisualisierung



**Browser Based**  
Analyse und  
Berichtserstellung ohne  
zusätzliche Software



**Planning and Reporting**  
Abdeckung von Planung und  
Reporting innerhalb eines  
Tools



**Performance**  
Schnelle Engine für real-time  
Berechnungen und  
Entscheidungsfindung



**Flexibilität**  
Modellierungsmöglichkeiten  
für jeden fachlichen  
Use-Case



Technologie mit hoher funktionaler Abdeckung von Anforderungen aus den Bereichen Planung, Reporting, Simulation und AI

# AGENDA

## 01

Kurzvorstellung avantum consult

## 02

Merkmale  
smarter Unternehmensplanungslösungen

## 03

Integrierte Unternehmensplanung mit SAP Analytics  
Cloud

## 04

Demo zur integrierten Unternehmensplanung mit  
SAP Analytics Cloud

## 05

One Analytics Framework - Von der Vision zum  
Betrieb



# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG

## SAP ANALYTICS CLOUD DEMO



01

### WORKFLOW

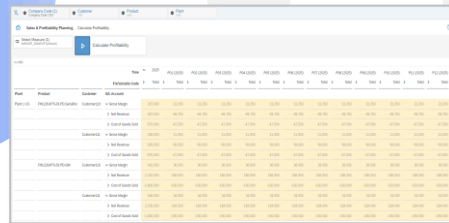
Geführte Planung und einheitliche Oberflächen



02

### AUTOMATISIERUNG

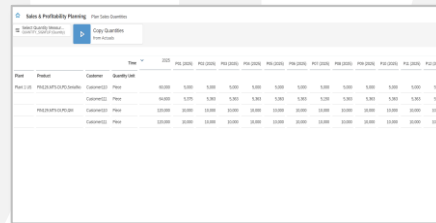
Automatisierte Berechnungen



03

### GEGENSTROM

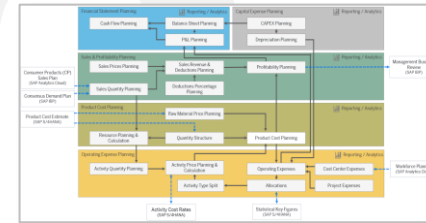
Top-Down und Bottom-Up Planung



04

### INTEGRATION

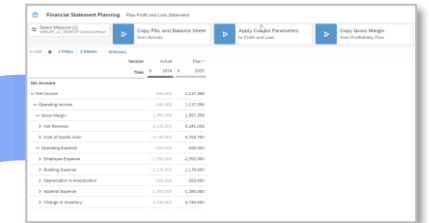
Erweiterte und ganzheitliche Planung



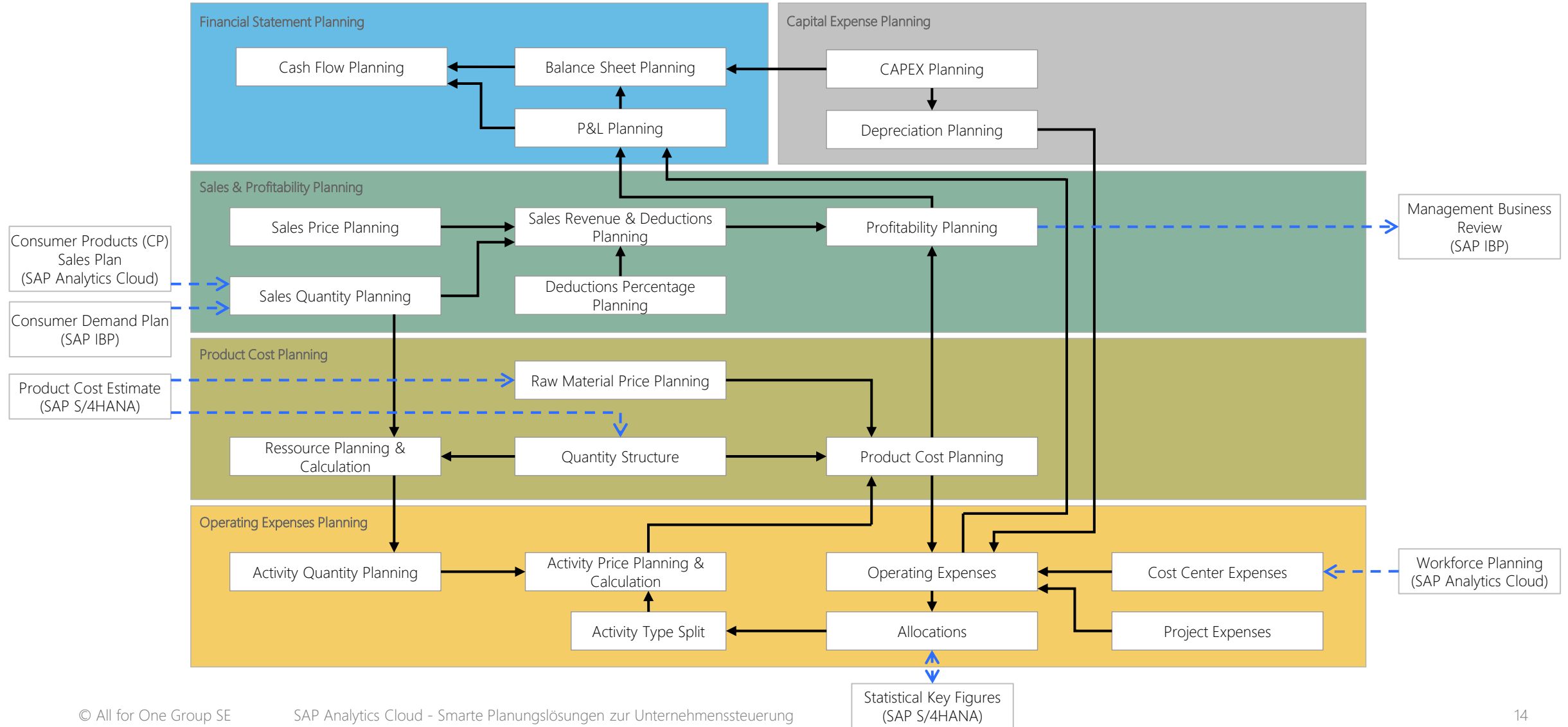
05

### PLANUNG + REPORTING

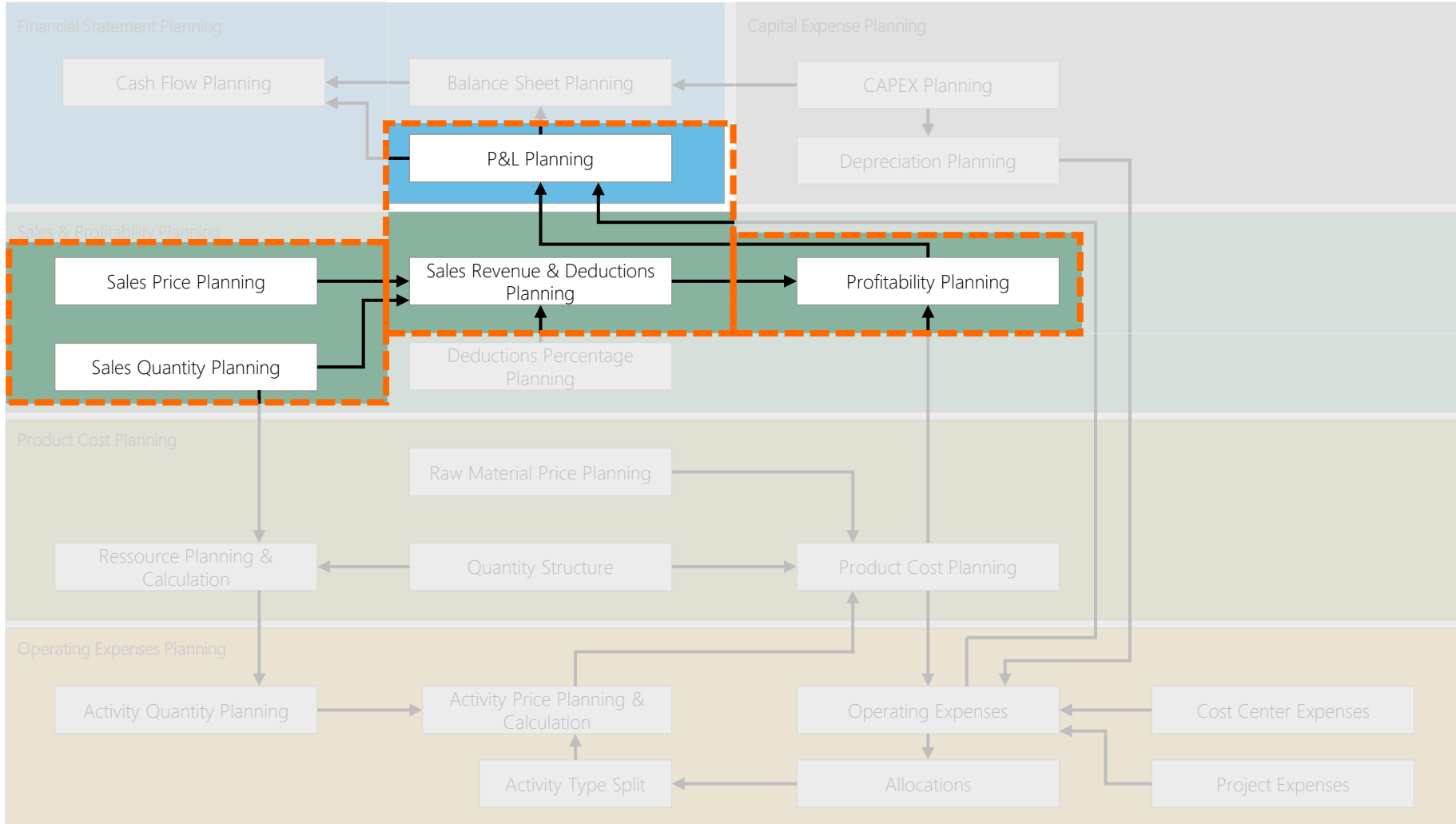
Zwei Anforderungen in einer Lösung

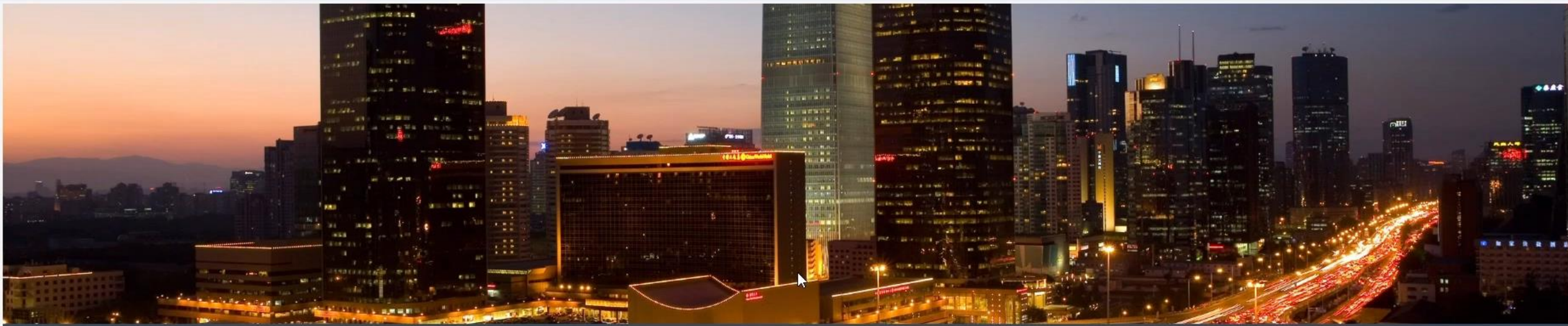


# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG



# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG





# SAP Integrated Financial Planning for SAP S/4HANA

set organizational goals by comparing actual operating results against plan



Operating Expense Planning



Product Cost Planning



Sales & Profitability Planning



Capital Expense Planning



Financial Statement Planning



Greenhouse Gas Emission Planning

Configuration: [Financial Planning Administration](#)

Sample Story: [End-to-End Planning Process](#)

Information: [Financial Data Flow](#)

[Greenhouse Gas Data Flow](#)





Company Code (1)  
Company Code 1710

Financial Statement Planning Plan Profit and Loss Statement

Select Measure (1)  
AMOUNT\_LC\_SIGNFLIP (Local Currency)

Copy P&L and Balance Sheet from Actuals

Apply Control Parameters to Profit and Loss

Copy Gross Margin from Profitability Plan

Copy Operating Expense from Cost Center Plan and Profitability Allocation

Split Profit and Loss by Trading Partner

in USD 2 Filters 2 Hidden Version

G/L Account	Version	Actual	Plan
	Time >	2024 >	2025
Net Income		945,000	945,000
Operating Income		945,000	945,000
Gross Margin		1,365,000	1,365,000
Net Revenue		6,105,000	6,105,000
> Gross Revenue		6,600,000	6,600,000
> Sales Deductions		-495,000	-495,000
> Cost of Goods Sold		-4,740,000	-4,740,000
Operating Expense		-420,000	-420,000
> Employee Expense		-2,352,000	-2,352,000
> Building Expense		-1,176,000	-1,176,000
> Depreciation & Amortization		-252,000	-252,000
> Material Expense		-1,380,000	-1,380,000
> Change in Inventory		4,740,000	4,740,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Quantities

Select Quantity Measure (1) QUANTITY\_SIGNFLIP (Quantity) | Copy Quantities from Actuals

				Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Plant	Product	Customer	Quantity Unit														
Plant 1 US	FIN126.MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	Piece		60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
		Customer111	Piece		64,500	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375
	FIN129.MTS-DI,PD,QM	Customer110	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
		Customer111	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Quantities

Select Quantity Measure (1) QUANTITY\_SIGNFLIP (Quantity) | Copy Quantities from Actuals

				Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Plant	Product	Customer	Quantity Unit														
Plant 1 US	FIN126.MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	Piece		60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
		Customer111	Piece		64,500	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375
	FIN129.MTS-DI,PD,QM	Customer110	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
		Customer111	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Quantities

Select Quantity Measure (1) QUANTITY\_SIGNFLIP (Quantity) | Copy Quantities from Actuals

				Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Plant	Product	Customer	Quantity Unit														
Plant 1 US	FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	Piece		60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
		Customer111	Piece		64,930	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,805
	FIN129,MTS-DI,PD,QM	Customer110	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
		Customer111	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Quantities

Select Quantity Measure (1) QUANTITY\_SIGNFLIP (Quantity) | Copy Quantities from Actuals

Plant	Product	Customer	Quantity Unit	Time	2025											
					P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Plant 1 US	FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	Piece	60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
		Customer111	Piece	64,705	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,375	5,150	5,375	5,375	5,375	5,375	5,805
	FIN129,MTS-DI,PD,QM	Customer110	Piece	120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
		Customer111	Piece	120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Copy Quantities from Actuals

				Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Plant	Product	Customer	Quantity Unit														
Plant 1 US	FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	Piece		60,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
		Customer111	Piece		64,600	5,375	5,363	5,363	5,363	5,363	5,363	5,150	5,363	5,363	5,363	5,363	5,805
	FIN129,MTS-DI,PD,QM	Customer110	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
		Customer111	Piece		120,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Price

Derive Sales Prices from Actuals

in USD

			Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Product	G/L Account	Quantity Unit														
FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Revenue Domestic - Product	Piece		15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75
FIN129,MTS-DI,PD,QM	Revenue Domestic - Product	Piece		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00

Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Price

Derive Sales Prices from Actuals

in USD

Product	G/L Account	Quantity Unit	Time	2025												
				P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)	
FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Revenue Domestic - Product	Piece		16.33	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	15.75	16.50	17.50	18.50	17.50
FIN129,MTS-DI,PD,QM	Revenue Domestic - Product	Piece		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00



Company Code (1) Company Code 1710 | Customer (All) | Product (All) | Plant (All)

Sales & Profitability Planning Plan Sales Price

Derive Sales Prices from Actuals

in USD

			Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)
Product	G/L Account	Quantity Unit														
FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Revenue Domestic - Product	Piece		16.49	15.99	15.99	15.99	15.99	15.99	15.99	15.99	15.99	16.50	17.50	18.50	17.50
FIN129,MTS-DI,PD,QM	Revenue Domestic - Product	Piece		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00

File Edit Tools Display Publish Data Product Profitability

Company Code (1) Company Code 1710 Customer (All) Product (All) Plant (All)

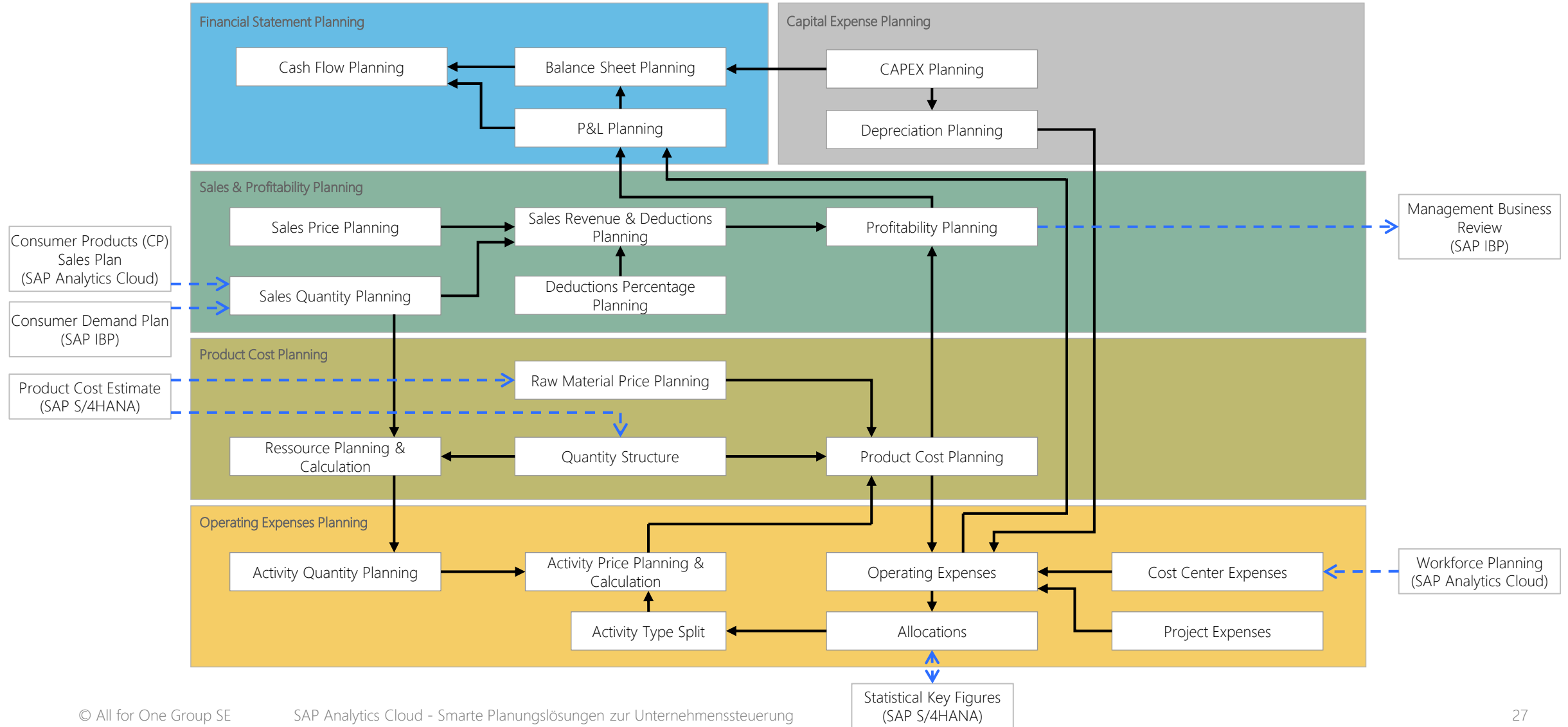
Sales & Profitability Planning Calculate Profitability

Select Measure (1) AMOUNT\_SIGNFLIP (Amount) Calculate Profitability

in USD

				Time	2025	P01 (2025)	P02 (2025)	P03 (2025)	P04 (2025)	P05 (2025)	P06 (2025)	P07 (2025)	P08 (2025)	P09 (2025)	P10 (2025)	P11 (2025)	P12 (2025)	
				Fix/Variable Code	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	
Plant	Product	Customer	G/L Account															
Plant 1 US	FIN126,MTS-DI,PD,SerialNo	Customer110	✓ Gross Margin	350,326	26,853	26,853	26,853	26,853	26,853	26,853	26,853	26,853	26,853	29,225	33,875	38,525	33,875	
			> Net Revenue	920,326	74,353	74,353	74,353	74,353	74,353	74,353	74,353	74,353	74,353	76,725	81,375	86,025	81,375	
			> Cost of Goods Sold	-570,000	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	-47,500	
	FIN129,MTS-DI,PD,QM	Customer110	✓ Gross Margin	432,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
			> Net Revenue	2,232,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	186,000	
			> Cost of Goods Sold	-1,800,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	
		Customer111	✓ Gross Margin	408,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000
			> Net Revenue	2,208,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	184,000	
			> Cost of Goods Sold	-1,800,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	-150,000	

# INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG



# AGENDA

## 01

Kurzvorstellung avantum consult

## 02

Merkmale smarterer  
Unternehmensplanungslösungen

## 03

Integrierte Unternehmensplanung mit SAP Analytics  
Cloud

## 04

Demo zur integrierten Unternehmensplanung mit  
SAP Analytics Cloud

## 05

One Analytics Framework - Von der Vision zum  
Betrieb

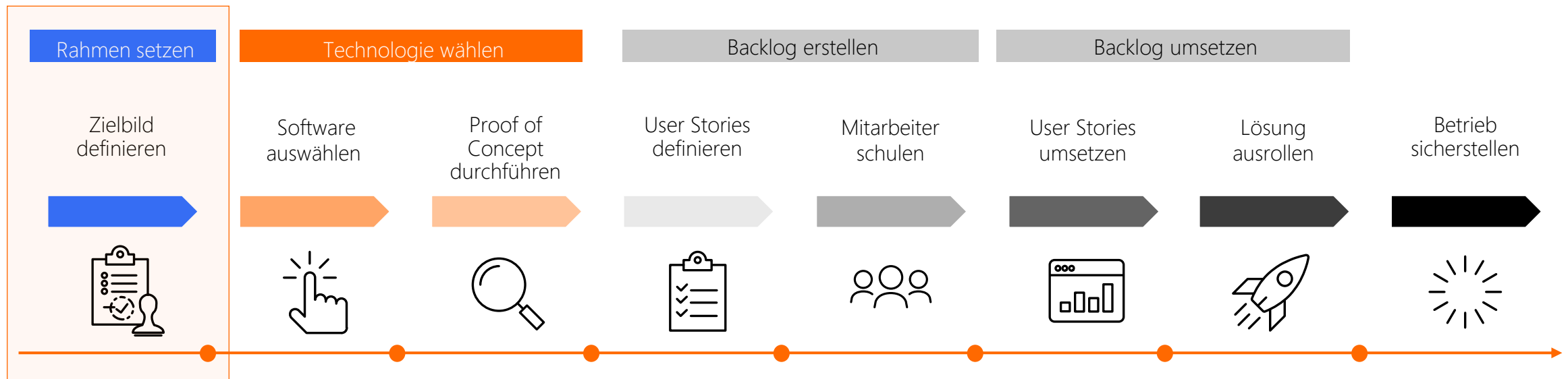


# ONE ANALYTICS FRAMEWORK

## UNSER ERPROBTER UND HYBRIDER PROJEKTANSATZ



### PLANUNG, STEUERUNG, KONTROLLE, KOMMUNIKATION



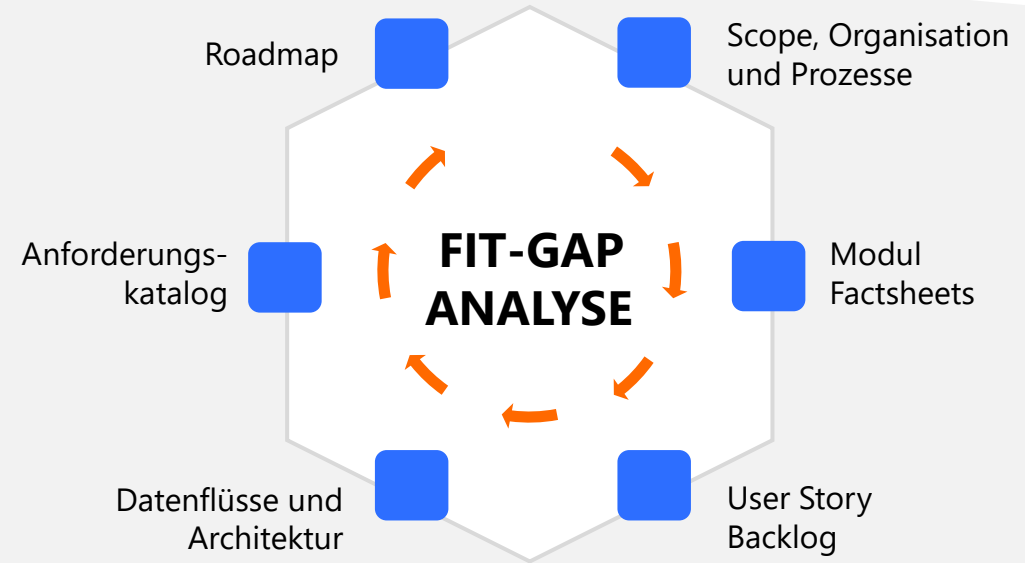
### QUALITÄTSSICHERUNG UND CHANGE-MANAGEMENT

# ONE ANALYTICS FRAMEWORK

## ZIELBILD DEFINIEREN



- 1 SCOPE**  
Zielsetzung und Inhalte
- 2 ORGANISATION**  
Involvierte Bereiche und Schnittstellen
- 3 PROZESSE**  
Adaptionsbedarf Prozesse
- 4 DATEN**  
Steuerungsrelevante Informationen
- 5 FUNKTIONALITÄT**  
Funktionale Anforderungen an die Software



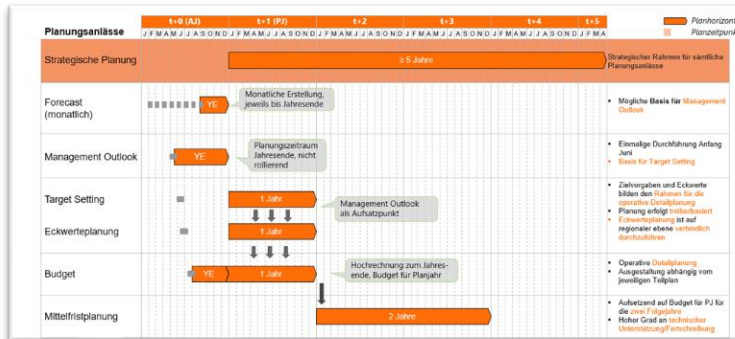
**METHODIK**

**ERGEBNISSE**

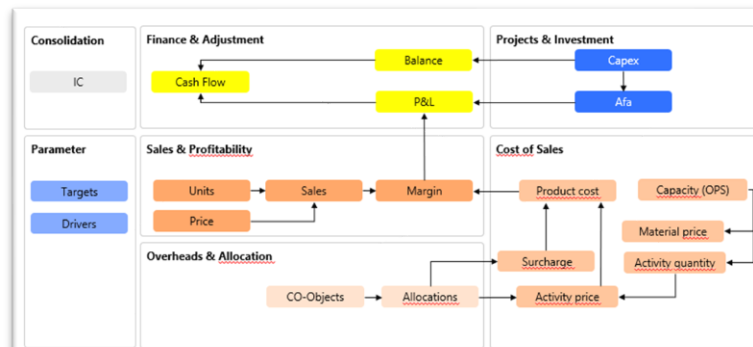
# WORKSHOP ZUM ZIELBILD PLANUNG AUSZUG DER ERGEBNISSE



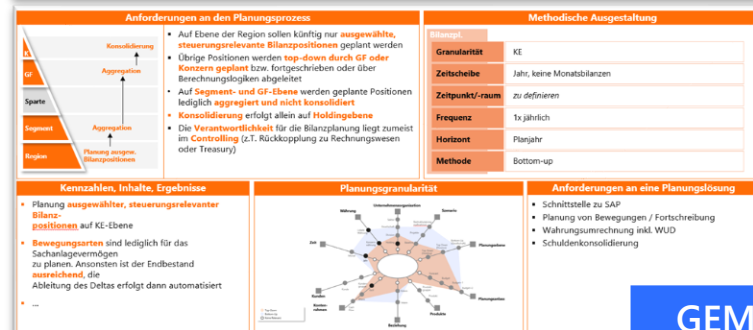
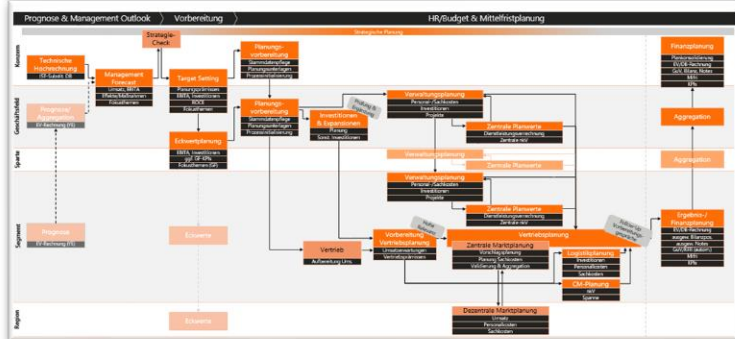
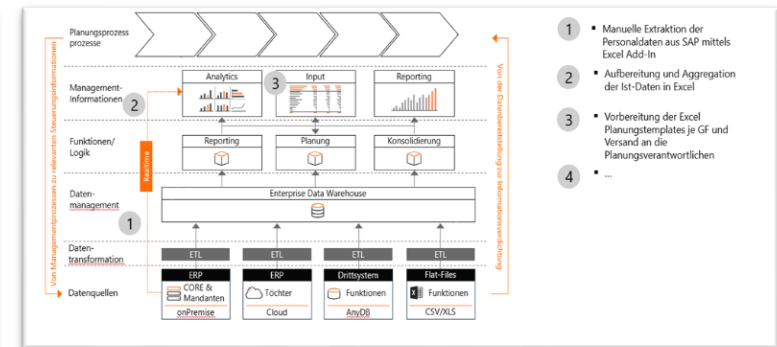
## Organisation und Prozesse



## Informationsflüsse und Steckbriefe



## Architektur



**GEMEINSAMES COMMITMENT  
ZIELORIENTIERTE AUSRICHTUNG  
MESSBARER FORTSCHRITT**



LASSEN SIE UNS SPRECHEN!

## MARC PAGES

CONSULTANT  
AVANTUM CONSULT GMBH

---

0170 87 15 536  
Marc.Pages@avantum.de

## MATHIAS BEDNARZ

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT  
AVANTUM CONSULT GMBH

---

0172 26 76 306  
Mathias.Bednarz@avantum.de



GLEICH TERMIN VEREINBAREN!





**VIELEN**  
**DANK!**

[all-for-one.com](https://www.all-for-one.com)

# DISCLAIMER



Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.