

Finanzplanung mit CRM und BI

Dass Finanzplanung in CRM zu kurz kommt ist ein Vorurteil: Man muss nur wissen wie es geht! Die Voraussetzungen sind ein wenig kaufmännisches und technisches Know-how, Unidienst setzt kurzerhand beides in den eigenen Lösungen um und gibt Entscheidern damit nicht nur die Fakten über den betrieblichen Erfolg, sondern auch die Tools zur Visualisierung in die Hand.

Freilassing, 08.11.2019

Grundstein für eine effektive Finanzplanung innerhalb von Microsoft Dynamics 365 Sales sind die relevanten Daten – und hier zieht Unidienst einen Teil aus dem betriebseigenen CRM-System und den anderen aus DATEV, angebunden durch die hauseigene Schnittstelle zu den DATEV Rechnungswesen-Programmen. Plandaten und Istdaten klug gegenübergestellt und deren Berechnung mit im CRM-System vorhandenen Tools angestoßen, lassen sich ganz ohne Programmierung Kennzahlen und Planwerte generieren. Mit Dynamics 365 oder Microsoft Power BI smart visualisiert, sind sie die Basis für Prognosen und Entscheidungen.

Das CRM-System – bei Unidienst abhängig von der Branchenausprägung und kundenspezifischen Anforderungen – stellt im Rahmen der Auftragsbearbeitung ausreichend „Futter“ für Forecasts und Finanzplanung bereit: Verkaufschancen, Angebote und Aufträge mit Planumsätzen nach Perioden. Projekte mit Ressourcenplanung und Beschaffungsleistungen. Ausgangs- und Eingangsrechnungen mit Zahlungsbedingungen oder Zahlungen sind einige Beispiele. Die Planung von Sachkonten erfolgt hingegen in DATEV Mittelstand und wird von dort mit der wechselseitigen Schnittstelle übernommen und in Dynamics 365 in Beziehung gesetzt.

Entscheider bestimmen Umsatz- und Absatzzahlen oder sogar Zielpakete für die Verkäufer, beide haben den aktuellen Stand -Planwerte und Istdaten- vor Augen.

Beim Forecast geht die Analyse noch einen Schritt weiter, die Nachhaltigkeit der Datenquelle spielt eine Rolle. Aufträge haben die höchste Nachhaltigkeit, während Umsätze aus Kampagnen vage einzustufen sind. Geplante Umsätze werden nach Nachhaltigkeitsstufe absteigend gereiht und bewertet: Ausgangsrechnungen – Projekte – Angebote – Verkaufschancen – Kampagnen.

Bei der Liquiditätsplanung kommen die BWA-Planwerte aus den DATEV Rechnungswesen-Programmen und werden mit den in Dynamics 365 vorhandenen Bewegungsdaten aus Angeboten, Aufträgen, Ausgangsrechnungen, Bestellungen und Eingangsrechnungen für künftige Perioden im Debitoren-Bereich verbunden.

Das Vorhandensein der relevanten Daten für die Finanzplanung ist eine Sache, die andere, sie für die Entscheider in ansprechendster Form zu visualisieren. Dynamics 365 bietet bereits Tabellen (Excel, Word), Diagramme und Dashboards. Microsoft Power BI geht noch einen Schritt weiter und bietet interaktive Diagramme – und das Potential die Geschäftsdaten mit noch weiteren Daten aus Drittsystemen in Relation zu setzen!

Über Unidienst: Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig, seit 2003 plant und realisiert Unidienst kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

Kontakt: Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Lindenstraße 23, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer-Zettl, Telefon: +49 8654 4608 16, pr@unidienst.de, Internet: www.unidienst.de.