

ORACLE

Oracle Playbook

Financial Excellence

Leistungsstarke Prognosen
mit der Oracle Cloud



Einleitung 03

Teil 1: Unser Konzept zur Förderung der finanziellen Exzellenz.....05

Teil 2: Abschluss unserer Bücher und Veröffentlichung der
Quartalszahlen in weniger als 10 Arbeitstagen 10

Teil 3: Beschleunigung der Finanzplanung um fast 30 %12

Teil 4: Verbesserung des Cash-Managements und Optimierung
des Nettoumlaufvermögens 14

Teil 5: Einsparungen von Millionen von Stunden bei der Bearbeitung
von Spesenabrechnungen durch Mitarbeiter und Manager 16

Teil 6: Automatisierung von fast 35 % des Beschaffungsprozesses 18

Teil 7: Die weitreichenden Vorteile, die wir mit Oracle Cloud erzielt haben.....20



Unsere Strategie der unermüdlichen Konzentration auf unsere Mitarbeiter, Prozesse und Systeme, damit wir mit weniger mehr erreichen können

Wenn uns die letzten Jahre eines gelehrt haben, dann, dass wir nie genau wissen, was auf uns zukommt – sei es eine Pandemie, Inflation, ein Krieg oder eine neue Technologie, die das Potenzial hat, die Arbeitsweise von Unternehmen zu verändern.

Es ist also kein Wunder, dass angesichts all dieser Ungewissheit der Fokus auf Wachstum um jeden Preis durch die Konzentration auf Rentabilität, Effizienz und Operational Excellence ersetzt wurde.

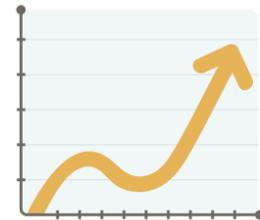
Genau wie Sie ist auch unser Finanzteam täglich mit dieser Realität konfrontiert, und seine Rolle ist dadurch wichtiger geworden denn je. Während sich das Team in der Vergangenheit auf die finanzielle Stabilität unseres Unternehmens, das Reporting und die Compliance konzentrierte, ist seine Rolle jetzt viel breiter gefächert und umfasst auch die Geschäftsstrategie sowie die digitale Transformation. Das Finanzteam hat sich zum strategischen Motor des Unternehmenswachstums entwickelt. Es steuert in Zusammenarbeit mit unserem CEO unsere künftige Ausrichtung und berät andere Abteilungen in einer Vielzahl von Bereichen wie Produktentwicklung und Personalmanagement.

Unser Finanzteam konzentriert sich nun darauf, jedem bei Oracle zu helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und jeden Tag die besten Ergebnisse zu erzielen. Ein konkretes Ziel des Teams ist es, leistungsstarke Prognosen zu liefern – und zwar mithilfe von Daten und Erkenntnissen, die uns dabei helfen, Probleme zu antizipieren und zu vermeiden, aufkommende Chancen frühzeitig zu planen und uns auf unvorhersehbare Ereignisse vorzubereiten.

Ob es nun darum geht, Wege zur Effizienzsteigerung zu finden, die richtigen Investitionsmöglichkeiten zu bestimmen oder unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln, um den Kundenbedürfnissen besser gerecht zu werden – unser Finanzteam hilft uns, dabei die Kosten zu senken und gleichzeitig den Umsatz zu steigern. Und obwohl Oracle sich mittlerweile von einem produkt- zu einem dienstleistungsorientierten Unternehmen gewandelt, das umfassendste Cloud-Technologie-Stack entwickelt, Dutzende von Rechenzentren eröffnet und viele strategische Unternehmen übernommen hat, konnten wir eine branchenführende operative Marge von über 40 % erzielen.

**Branchenführende
operative Marge
von mehr als**

40 %



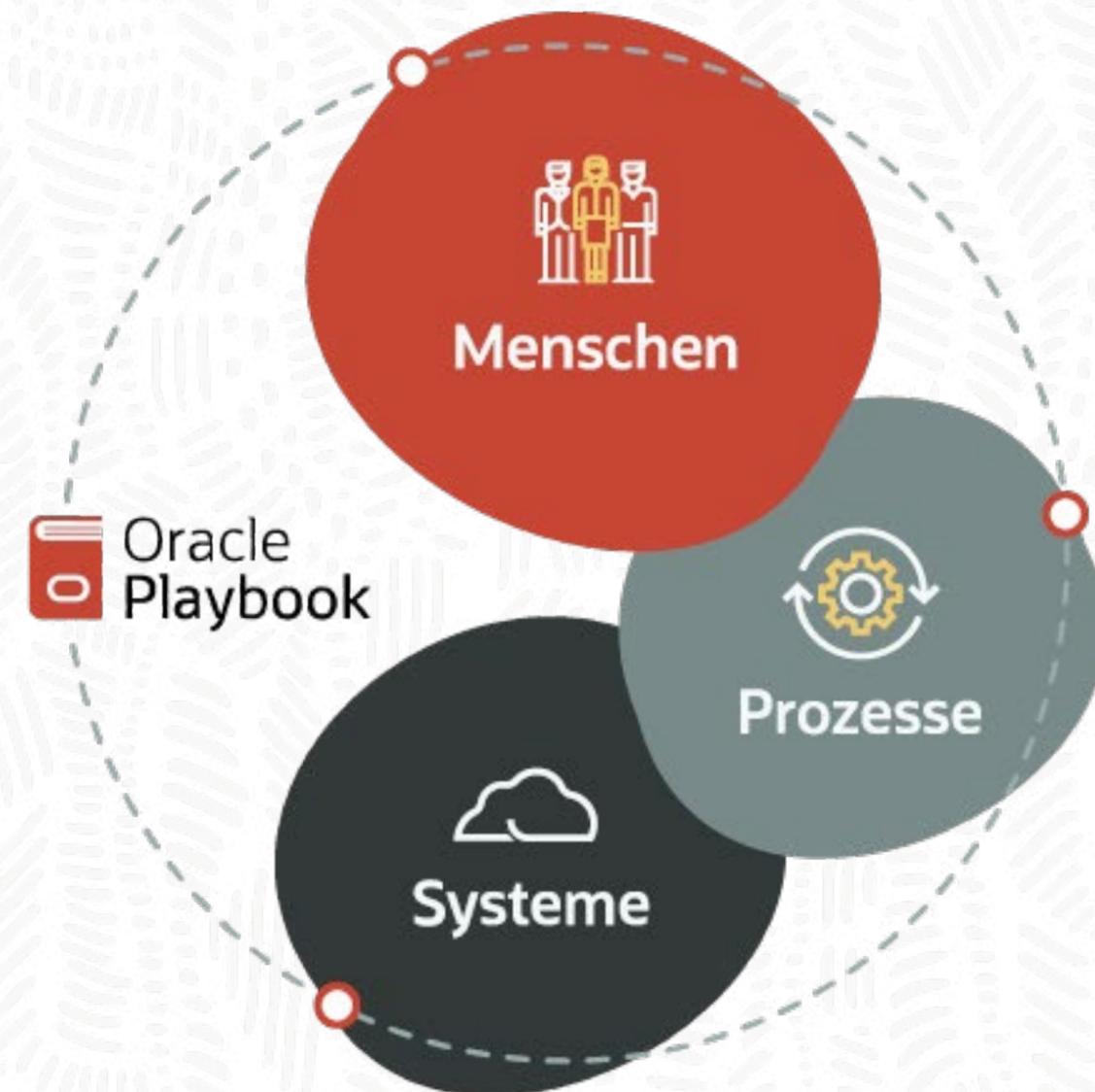
Wie unser Finanzteam das geschafft hat? Wir nennen es das Oracle Playbook for Financial Excellence. Im Oracle Playbook geht es um weit mehr als nur um Technologie. Es umfasst unsere Strategie, uns unermüdlich um unsere Mitarbeiter, Prozesse und Systeme zu kümmern, damit wir mit weniger mehr erreichen können. Darüber hinaus beschreibt es im Detail, wie wir unsere Finanzprozesse verbessert haben, u. a. wie wir in weniger als 10 Arbeitstagen die Bücher abschließen und die Zahlen veröffentlichen, wie wir die Finanzplanung um fast 30 % beschleunigen, wie wir außerdem die Spesenabrechnungen beschleunigen und wie wir fast 35 % des Beschaffungsprozesses automatisieren konnten.

Wir hatten das Gefühl, dass der Austausch unserer Erfahrungen und der daraus gezogenen Lehren unseren Kunden, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, helfen könnte – so wie auch wir von unseren Kunden lernen und uns jeden Tag von ihnen inspirieren lassen. Im Folgenden erfahren Sie, wie wir all das geschafft haben und wie wir uns bemühen, immer besser zu werden.

Unser Konzept zur Förderung der finanziellen Exzellenz

Wie haben wir das geschafft?

Wie wir bereits erwähnt haben, liegt unser Hauptaugenmerk auf drei Bereichen: Mitarbeiter, Prozesse und Systeme. Bevor wir im Detail auf die Finanzbeispiele eingehen, möchten wir Ihnen die Methodik vorstellen, mit der wir den Erfolg des gesamten Unternehmens fördern.



Menschen

Wir beginnen mit den Mitarbeitern, weil das wohl der schwierigste der drei Bereiche ist. Egal, was wir tun, es sind unsere Mitarbeiter, die unseren Erfolg ausmachen.

Ziele

Wir richten unsere Teams auf unsere Ziele aus und damit auch direkt auf die Führungsebene. Oracle Chairman Larry Ellison und CEO Safra Catz kommunizieren bei jeder Gelegenheit klar und deutlich, dass der Erfolg unserer Kunden unser wichtigster Maßstab ist. Um diese Ausrichtung zu unterstützen und die richtigen Aktionen und Ergebnisse in der gesamten Organisation zu fördern, hat unser Finanzteam zwei Maßnahmen ergriffen.

Die erste ist die Zusammenarbeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen, um die richtigen Kennzahlen zu definieren, die unternehmensweit verfolgt werden sollen, damit wir uns alle auf die richtigen Aktivitäten konzentrieren und unsere Kundenerfolgsziele erreichen können. Die zweite besteht darin, das spezifische Ziel unseres Finanzteams – leistungsstarke Prognosen zu liefern – mit unserem Unternehmensfokus auf den Kundenerfolg zu verknüpfen. Das Team hilft uns nicht nur, Kosten zu senken, Finanzprozesse zu optimieren und den Überblick zu behalten, sondern es ermöglicht uns auch, Unsicherheiten zu bewältigen, bessere Customer Experiences zu schaffen und unser Unternehmen voranzubringen. Anstatt einfach nur Daten zu sammeln und darüber zu berichten, hat sich das Team zu einem Partner unserer Führungskräfte gewandelt, der ihnen Einblicke gewährt und ihnen stets hilft, die bestmöglichen Entscheidungen zu treffen.

Organisation

Ein weiteres entscheidendes Kriterium ist die Art und Weise, wie wir unsere Teams organisieren. Wir haben in jedem Funktionsbereich, auch im Finanzwesen, globale Prozess- und Lösungsverantwortliche eingesetzt, sodass wir die Vorteile klar definierter Schwerpunktbereiche und Verantwortlichkeiten nutzen können.

Die sogenannten „Global Process Owners“ (GPOs) bestimmen den effizientesten Prozess für ihren Schwerpunktbereich; aber das ist noch nicht alles. Ein GPO ist beispielsweise für die kontinuierliche Optimierung der Ausgabenkultur zuständig und achtet dabei genau darauf, wie sich diese auf die allgemeinen Erfahrungen der Mitarbeiter und Führungskräfte auswirkt. Dieser GPO steht in engem Austausch mit dem Global Solution Owner (GSO) für denselben Bereich, der für die Automatisierung mit Oracle Technologien zuständig ist. Die Partnerschaft trägt dazu bei, unsere Geschäfts- und IT-Abteilungen aufeinander abzustimmen. Durch die Zusammenarbeit dieser beiden Rollen können wir unsere Abläufe zudem kontinuierlich vereinfachen, standardisieren und verbessern und die von Oracle Cloud Applications und Oracle Cloud Infrastructure (OCI) bereitgestellten Innovationen nutzen.



Kultur

Das letzte Element auf der Personalseite der Gleichung ist der Aufbau einer innovationsfreundlichen Kultur, die auf dem Verständnis der psychologischen Auswirkungen von Veränderungen beruht. Die meisten Menschen behaupten zwar, dass sie Veränderungen mögen, aber in Wirklichkeit ist das nicht der Fall. Wenn die Mitarbeiter allerdings nicht an die Notwendigkeit von Veränderungen glauben, sich nicht an der Lösung eines Problems beteiligen oder ihm keine Priorität einräumen, kann es Ihnen nicht gelingen, transformative Verbesserungen zu erzielen.

Bei Oracle bereiten wir unsere Mitarbeiter auf einen ständigen Wandel vor und suchen stets nach Möglichkeiten, den Status quo in Frage zu stellen. Jeder von uns ist ein Problemlöser, ein Vordenker und ein Teil der Lösung. So treffen sich beispielsweise die globalen Teams, die für das Käuferlebnis der Kunden verantwortlich sind – darunter Vertrieb, Recht, Finanzen und Unternehmenssysteme – regelmäßig, um Feedback und Kennzahlen zu überprüfen. Mit Safra Catz als Executive Sponsor steht die Dringlichkeit einer kontinuierlichen Vereinfachung der Geschäftsabwicklung mit Oracle und der Steigerung der Produktivität der Vertriebsmitarbeiter außer Frage. Woche für Woche, Monat für Monat, analysieren unsere Teams den Input von Kunden und Mitarbeitern, werten Daten aus und ziehen die aktuellsten Innovationen aus Oracle Cloud Applications und OCI in Betracht, um herauszufinden, welche Verbesserungen wir sofort vornehmen können, und um weitere Ideen zur Umgestaltung unserer Arbeitsweise zu sammeln.



Ein Beispiel dafür, wie dieser Ansatz dazu beigetragen hat, das Käuferlebnis unserer Kunden zu verändern, ist unser überarbeiteter Genehmigungsprozess.

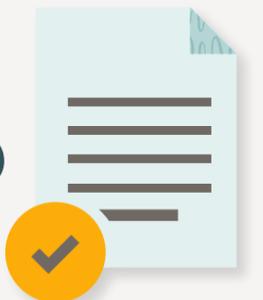
Zwar spielen die Genehmigungsberechtigten bei uns eine wesentliche Rolle, doch sie müssen nicht jeden einzelnen Auftrag prüfen. In der Praxis ist sogar das Gegenteil der Fall – Genehmigungsberechtigte müssen nur die Ausnahmen bzw. die Aufträge prüfen, die ein gewisses Risiko für unser Unternehmen darstellen. Darüber hinaus brauchen wir keine mehrstufige Überprüfung, sondern lediglich einen Fachexperten, der feststellt, ob wir bereit sind, die jeweiligen Aufträge anzunehmen.

Um den Prozess zu beschleunigen, die Customer Experience zu verbessern und unsere eigene betriebliche Effizienz zu steigern,

haben wir die Zahl der Genehmigungsberechtigten reduziert – und zwar um

20 %

Diese Optimierung hat den Kaufprozess um Tage – manchmal sogar Wochen – verkürzt.



Prozesse

Wir überarbeiten laufend sämtliche Geschäftsprozesse, die den Erfahrungen unserer Kunden, Mitarbeiter und Partner zugrunde liegen.

Rationalisieren

Unser erster Schritt ist die Vereinfachung der Journey für unsere Kunden und Mitarbeiter. Wir gehen von der Person aus, die wir betreuen, und von den Ergebnissen, die sie erreichen möchte, um für jede Person den einfachsten Prozess zu entwickeln.

Unterstützen

Im nächsten Schritt konzentrieren wir uns darauf, wie wir unsere Mitarbeiter und Kunden unterstützen können, ihre Aufgaben noch schneller und ohne manuelle Eingriffe zu erledigen. Ein einfacher Prozess ist dabei nicht ausreichend. Um die Effizienz zu maximieren und das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, mussten wir den Menschen aus unseren internen Prozessen herausnehmen. Menschen verlangsamen Prozesse, führen Fehler ein und verhalten sich inkonsequent.

Begeistern

Nicht zuletzt suchen wir nach Möglichkeiten, Kunden und Mitarbeiter zu begeistern, damit sie ihre Tätigkeiten und Prozesse schnell und erfolgreich abschließen und dabei auch noch Spaß haben können. Die Leute wollen zwar schnell sein, aber sie wollen gleichzeitig auch außergewöhnliche Ergebnisse erzielen. Dabei helfen wir ihnen beispielsweise, indem wir in jedem Prozess proaktive Beratung und leicht zugängliche Informationen oder Unterstützung anbieten.

Systeme

Unser letzter Schwerpunktbereich in unserem ständigen Streben nach finanzieller Exzellenz sind unsere Systeme.

○ Anwendungszentralisierung

Ein Schlüssel zu unserem Erfolg war die Zentralisierung unserer Finanzanwendungen, wodurch wir die Komplexität und die Kosten reduzieren konnten. Folglich sind wir bei jeder Übernahme eines Unternehmens bestrebt, dieses rasch in unsere zentralen Systeme zu integrieren.

○ Kontinuierliche Innovation

Darüber hinaus nutzen wir die End-to-End-Automatisierung und die eingebettete KI aus Oracle Cloud Applications sowie die kontinuierlich veröffentlichten Innovationen aus der Oracle Cloud, um uns ständig zu verbessern.

○ Out-of-the-box-Bereitstellung

Außerdem nehmen wir generell keine Anwendungsanpassungen mehr vor, was uns ermöglicht hat, die Gemeinkosten und den IT-Support zu reduzieren.

ORACLE CLOUD					
Applications	ERP	SCM	CX	HCM	EPM
Infrastructure	Database	Networking	Analytics	Compute	
	Integration	Storage	AppDev	Security	

Abschluss unserer Bücher und Veröffentlichung der Zahlen in weniger als 10 Arbeitstagen

Stellen Sie sich vor, Ihr Finanzteam müsste keine Zeit mehr für das Reporting aufwenden. Stellen Sie sich vor, die Berichte wären permanent verfügbar und alle Daten wären immer auf dem neuesten Stand, wie der Spielstand einer Sportveranstaltung. Genau das ist unser Ziel.

Im Rahmen unserer Bemühungen um einen kontinuierlichen Abschluss sucht unser Reporting-GPO ständig nach Möglichkeiten, unsere Prozesse zu straffen und unsere Mitarbeiter zu unterstützen und zu begeistern, indem wir die intelligenten Automatisierungsfunktionen von Oracle Fusion Cloud ERP und EPM nutzen, um unsere Geschäftsziele zu erreichen.

Vor der Einführung von Oracle Cloud ERP standardisierte unser GPO beispielsweise die Zuordnung von mehr als 30 verschiedenen Kontenplänen und ermöglichte es uns, einen einheitlichen globalen Kontenplan einzusetzen. Die Folge: Wir können jetzt mit einem einzigen Bericht in einem Standardformat in Oracle Cloud ERP alle Berichtspflichtigen abdecken und konzerninterne Salden in nur 90 Minuten ausgleichen – und das 80 % schneller als zuvor.

Unser GPO zeigt außerdem Möglichkeiten auf, wie wir die Vorteile unserer ERP- und EPM-Anwendungen nutzen können, um manuelle Eingriffe zu vermeiden. Bislang konnten wir die manuelle Buchhaltung bereits um fast 60 % reduzieren, und dieser Prozentsatz steigt von Quartal zu Quartal.

Beispiel: Durch die Nutzung der intelligenten Automatisierungsfunktionen, die in Oracle Cloud ERP eingebettet sind, werden 97 % unserer Hunderttausenden von Banktransaktionen pro Quartal automatisch abgestimmt. Das bedeutet, dass unser Finanzteam keine wertvolle Zeit damit vergeuden muss, die Transaktionen, die unsere Bankkonten durchlaufen, zu identifizieren, zu entschlüsseln und abzugleichen. Ähnlich verhält es sich mit 94 % unserer Bilanzabstimmungen in Fusion Cloud EPM, von denen 25 % – Tendenz steigend – automatisch und ohne menschlichen Eingriff abgestimmt werden.

Das ist ein richtiger Game-Changer. In der Praxis bedeutet das für unser Finanzteam, dass es nun noch produktiver ist. Und während andere Unternehmen noch damit beschäftigt sind, rückwärtsgerichtete Berichte zu erstellen, kann unser Team nach vorne blicken und unsere Geschäftsstrategie im Hinblick auf Kosteneinsparungen, Innovation und Wachstum vorantreiben. Außerdem kann sich unser Finanzteam in jedem Quartal besser auf die Gewinnmeldung vorbereiten, da wir nun Zeit haben, die tatsächlichen Ergebnisse mit den Erwartungen abzugleichen, Anpassungen vorzunehmen, wenn etwas ungewöhnlich erscheint, und zusätzliche Analysen durchzuführen, die es uns ermöglichen, unsere Prognosen zu verbessern.

Oracle Fusion Cloud ERP und EPM

<10
Arbeitstage

für den Abschluss unserer Bücher und die Veröffentlichung der Quartalszahlen – schneller als jedes andere Unternehmen des S&P 500



Beschleunigung der Finanzplanung um fast 30 %

Wie bereits dargelegt, hat sich die Rolle des Finanzteams über den Abschluss der Bücher und die Berichterstattung der Ergebnisse hinaus erweitert und trägt nun auch dazu bei, die Unternehmensstrategie mithilfe von Daten voranzutreiben.

Wenn wir zum Beispiel entscheiden, ein neues Rechenzentrum für unsere Cloud-Kunden zu bauen – eine Entscheidung, die wir schon über 40 Mal in mehr als 20 Ländern getroffen haben –, zieht unser Finanzteam Daten aus der Vertriebspipeline heran, die die Nachfrage nach Dienstleistungen nach Regionen aufzeigen. Darüber hinaus erhält es Kostendaten, die die Kosten für den Bau und den Betrieb einer neuen Anlage aufzeigen. All diese und viele weitere Daten fließen dann in ein Modell ein, das vorhersagt, wie schnell Oracle mit einem neuen Rechenzentrum Geld verdienen kann.

Wer sich allerdings noch von Daten und Tabellen aufhalten lässt, kann weder so planen noch dem Wandel voraus sein.

Also haben wir uns daran gemacht, den Planungsprozess zu beschleunigen und zu modernisieren, indem wir unseren Fokus auf Mitarbeiter, Prozesse und Systeme legten – eine bewährte Methode. Nachfolgend finden Sie ein Beispiel dafür, wie wir diesen Ansatz angewendet haben, um Oracle Führungskräften durch die Optimierung unseres Finanzplanungsprozesses eine klare Echtzeitübersicht über unser Unternehmen zu bieten.

Der für diesen Prozess zuständige GPO entwickelte eine einheitliche Methodik für die Modellierung der Einnahmen und die Vorhersage der Ausgaben. Durch die weltweite Standardisierung eines einzigen Ansatzes konnten wir mehr als 100 Tabellen abschaffen, die zuvor für manuelle Prognosen verwendet wurden.

Aber unser GPO machte damit nicht Halt. Zuvor waren wir auf zwei Anwendungen für die Planung angewiesen – eine für die Budgetierung und eine für Prognosen –, was zu doppeltem Aufwand führte und den Planungsprozess kompliziert machte, was wiederum Fehler und tagelange manuelle Abstimmungen zur Folge hatte. Um diese Ineffizienzen zu beseitigen, führten wir ein einheitliches System für die Prognose und die Budgetierung ein. Auf diese Weise konnten wir mehr als 80.000 Arbeitsstunden pro Jahr einsparen und gleichzeitig die Abstimmung zwischen Prognose und langfristiger Planung sicherstellen.

Um den Finanzplanungsprozess weiter zu verbessern, haben wir zudem die Umsatzmodellierung und Spesenprognosen mit Oracle Cloud EPM automatisiert. Anhand dieser Automatisierung konnten wir unsere Planung effizienter gestalten, Fehler und manuelle Aufgaben vermeiden und dafür sorgen, dass unsere Kunden so wenig wie möglich weitergeleitet werden. So entfällt beispielsweise der menschliche Kontakt, der früher notwendig war, um die Umsätze in Fällen wie dem Ausscheiden eines Vertriebsmitarbeiters anzupassen und die Umsätze der entsprechenden Geschäftssparte zuzuordnen. Für Finanzkonten wie Personal, Reisen und Bewirtung sowie Benefits nutzen wir KI, um vorherzusagen, wie sich diese Ausgaben in den kommenden Quartalen entwickeln werden, damit wir uns besser vorbereiten bzw. präventiv geeignete Maßnahmen zur Kostensenkung ergreifen können.

Da alle unsere Teams Oracle Cloud Applications verwenden, hat unser Finanzteam Zugriff auf einen unternehmensweiten Datensatz, der nicht nur Finanzdaten, sondern auch wichtige operative Daten enthält. Informationen über Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie Personal stehen zwar nicht in unserer Bilanz, aber es ist trotzdem sehr wichtig, dass unser Finanzteam Einblick in diese Daten hat.

Darüber hinaus ermöglichen wir unseren Mitarbeitern einen einfachen Zugriff auf die Finanzinformationen, die sie benötigen, um kluge Entscheidungen zu treffen, ohne dass sie auf die Hilfe unseres Finanzteams angewiesen sind. Hierzu haben wir unsere Prognosedatensätze vereinheitlicht und sie in den Tools verfügbar gemacht, die unsere Teams tagtäglich nutzen.

Dadurch konnten wir den Mitarbeitern einen Echtzeit-Zugriff auf die Daten ermöglichen und uns gleichzeitig

~~2.000~~ 
Stunden pro Monat

an manueller Datenerfassung, die zuvor von unserem Finanzteam durchgeführt wurde, ersparen

Ein weiteres Beispiel dafür, wie wir unsere Mitarbeiter fördern, ist die Art und Weise, wie wir Oracle Analytics Cloud und die interaktiven Visualisierungen von Finanz- und Betriebsinformationen einsetzen. Wir nutzen die in Oracle Cloud eingebettete KI für die automatische Erkennung von Anomalien und versteckten Korrelationen sowie für die Vorhersage von Trends. Anhand dieser detaillierten Geschäftseinblicke kann unser Finanzteam Ursachenanalysen durchführen, um beispielsweise zu verstehen, warum einige Geschäftsbereiche besser oder schlechter abschneiden als andere, und dann Best Practices entwickeln oder entsprechende Pläne zur Schadensbegrenzung aufstellen. Darüber hinaus kann unser Finanzteam Szenarien planen und Rentabilitätsanalysen durchführen, um zu verstehen, was passieren könnte, wenn wir die Preise anpassen und Bereiche wie die Rentabilität von Rechenzentren besser verstehen.

Verbesserung des Cash-Managements und Optimierung des Betriebskapitals

Wie jedes andere Unternehmen brauchen auch wir einen Echtzeit-Überblick über unsere Bargeldbestände, um das Betriebskapital zu optimieren und den Bargeldbedarf genau vorherzusagen.

Um das zu ermöglichen, konzentrierten wir uns zuerst auf unsere Mitarbeiter, dann auf unsere Prozesse und nutzten schließlich Oracle Cloud ERP, um wichtige Prozesse von Anfang bis Ende zu automatisieren.

Es mag vielleicht seltsam erscheinen, unser Finanzteam aufzufordern, sich auf die Kunden zu konzentrieren, aber das ist genau das, was wir allen unseren Teams beigebracht haben, unabhängig davon, ob sie direkt mit den Kunden interagieren oder nicht. Selbst wenn unser Kredit- und Inkassoteam mit einem Kunden in Kontakt tritt, um einen Streitfall zu klären, ist es darin geschult, sich auf die Herausforderungen und Bedürfnisse der Kunden und die Möglichkeiten, die wir ihnen bieten können, zu konzentrieren. Zufriedene Kunden sind nämlich eher bereit, ihre Zusammenarbeit mit uns auszuweiten und zu vertiefen, als unzufriedene.

Während die Strategie mancher Unternehmen darin besteht, die kostengünstigsten Mitarbeiter einzustellen, haben wir den umgekehrten Weg eingeschlagen. Wir haben uns zum Beispiel entschieden, unsere Kredit- und Inkassoanalysten aufzustocken und dafür die besten Talente mit den richtigen Fähigkeiten zu suchen. Grund dafür ist, dass wir von diesen Mitarbeitern erwarten, dass sie einfallsreich sind und effektiv in den verschiedenen Geschäftsprozessteams arbeiten, um ein breites Spektrum von Kundenanliegen zu bearbeiten. Wenn ihnen das gelingt, können wir dafür sorgen, dass unsere Kunden nicht mehr ständig weitergeleitet werden müssen, und eine positive Customer Experience gewährleisten.



Das war aber nicht alles. Wir setzen unseren Teams jedes Jahr höhere Ziele und richten sie nach Spezialgebieten aus, z. B. KMUs oder staatliche und lokale Organisationen.

Nach den Mitarbeitern haben wir uns unsere Prozesse angeschaut. So haben wir beispielsweise eine globale Standardvorlage erstellt, um die Rechnungsstellung weltweit zu unterstützen. Mit diesem Ansatz konnten wir nicht nur fast 100 verschiedene Varianten von Rechnungsvorlagen eliminieren, sondern auch die Einhaltung lokaler und länderspezifischer Anforderungen vereinfachen. Außerdem haben wir die Beilegung von Kundenkonflikten beschleunigt, indem wir Weiterleitungen abgeschafft sowie die Nachverfolgung und das Reporting verbessert haben.

Schließlich konnten wir mit Oracle Fusion Cloud-Anwendungen unsere End-to-End-Prozesse automatisieren. Durch die Verlagerung unserer Order-to-Cash-Funktionen in die Cloud und die Nutzung der in unseren Anwendungen

eingebetteten Informationen konnten wir Schlüsselprozesse wie die Rechnungszustellung vollständig automatisieren. Darüber hinaus nutzen wir die in unsere Anwendungssuite eingebettete KI, um die Auftragsunterlagen unserer Kunden zu validieren.

Durch die Verringerung der Anzahl der Berührungspunkte in unseren Systemen und Geschäftsprozessen sind wir nun in der Lage, effizienter zu arbeiten und zu skalieren. Wir analysieren jedes Jahr fast 40.000 Kreditauskünfte und stellen beinahe 1,5 Millionen Rechnungen an mehr als 400.000 Kunden in 175 Ländern aus. Außerdem nehmen wir jedes Jahr 42 Milliarden US-Dollar ein und bearbeiten fast 650.000 Kasseneingänge von Kunden. Durch die Verarbeitung aller Debitorenaktivitäten mit Oracle Cloud Applications können wir nun mehr als 100 Debitoren-Nebenbücher in weniger als 24 Stunden abschließen. Das wiederum hilft uns, schneller bessere Entscheidungen zu treffen.

Zusätzlich zu all diesen Vorteilen ermöglicht die geführte User Experience unserer Anwendungen unserem Finanzteam, schneller zu arbeiten und bessere Ergebnisse zu erzielen.



Das Ergebnis

90 % der Kundenaufträge werden automatisch gebucht, und wir haben die Bearbeitungszeit um 25 % verkürzt

Einsparung von Millionen von Stunden bei der Bearbeitung von Spesenabrechnungen durch Mitarbeiter und Manager

In der Vergangenheit verbrachten unsere Mitarbeiter teilweise Stunden damit, Belege zu sammeln und hochzuladen, Kopien anzufertigen und ihre Berichte einzureichen. Danach mussten ihre Manager wertvolle Zeit damit verbringen, die Berichte zu prüfen, zusätzliche Informationen anzufordern, Grundsatzdokumente einzusehen und die Anträge zu genehmigen. Und zu allem Überfluss mussten unsere Back-Office-Teams auch noch stundenlang die eingereichten Unterlagen prüfen.

Das summiert sich alles. Wenn bei Oracle unsere mehr als 160.000 Mitarbeiter auch nur zwei Stunden pro Quartal für solche Aufgaben aufwenden, sind das unglaubliche 1,3 Millionen Stunden pro Jahr – eine enorme Verschwendung unseres unglaublichen Personals. Als wir in die Cloud wechselten, nutzte unser GPO für Ausgaben deshalb die Gelegenheit, diese Erfahrung neu zu bewerten und den Prozess zu überarbeiten.

Wir begannen damit, die Ausgabenkategorien zu reduzieren und unnötige Informationsanfragen zu eliminieren. Danach untersuchten wir die Funktionen unserer Oracle Fusion Cloud Applications näher und stellten fest, dass wir die Automatisierung nutzen können, um wichtige Transaktionen mit Firmenkreditkarten zu klassifizieren, wie z. B. Zahlungen für Übernachtungen, Flugtickets, Mietwagen und Treibstoff. So verringerte sich der Umfang der Informationen, die die Mitarbeiter angeben müssen.

Bereits wenige Monate nach dem ersten Go-Live stellten wir fest, dass wir den Prozess noch weiter verbessern und beschleunigen könnten, indem wir von den Oracle Fusion Cloud Applications-Updates, einschließlich der Chatbot-Funktionalität, Gebrauch machen. So müssen unsere Mitarbeiter nur noch ein Foto eines Beleges machen, dieses per SMS oder E-Mail versenden, und um den Rest kümmert sich das System automatisch. Als Nächstes möchten wir den Prozess noch weiter automatisieren, sodass unsere Mitarbeiter die Ausgaben nicht einmal mehr einreichen müssen. Stattdessen sollen die Ausgaben jedes Mal, wenn sie ihre Kreditkarten benutzen, direkt über Oracle Cloud ERP zur Genehmigung und Zahlung weitergeleitet werden.

✓ **Das Ergebnis**

Unsere Mitarbeiter verbringen weniger Zeit mit Verwaltungsaufgaben und haben dadurch mehr Zeit für Innovationen und für unsere Kunden



Automatisierung von fast 35 % des Beschaffungsprozesses

Unser globales Beschaffungsteam, das Dienstleistungen in den Bereichen Beschaffung, Lieferantenmanagement und Vertragsverhandlungen anbietet, ist für mehr als 3 Milliarden US-Dollar an indirekten Ausgaben, 35.000 aktive Lieferanten und 10.000 Einkaufsverträge verantwortlich.

Während einige Unternehmen eine Armee von Mitarbeitern einstellen, um diese Mengen zu verwalten, haben wir uns auf die gesamte Suite von Oracle Fusion Cloud Applications verlassen, um das Lieferanten-Onboarding zu vereinfachen, das Käuferlebnis für unsere Mitarbeiter zu optimieren, die Transaktionsverarbeitung zu automatisieren und Risiken zu mindern.

Bevor wir etwas automatisieren, sucht unser GPO zuerst immer nach Möglichkeiten zur Vereinfachung der Prozesse. So haben wir Hunderte von länderspezifischen Transaktionsprozessen standardisiert, einen globalen Prozess geschaffen und ein einziges Set von Einkaufskategorien mit einem Standardkontenplan entwickelt. Außerdem haben wir unser B2B-Zahlungsformat standardisiert. Dieses ermöglicht es uns, Zahlungen global zu bündeln und 15 % schneller zu übermitteln, während wir gleichzeitig die Komplexität beseitigen und die Kosten senken.



Anschließend haben wir Oracle Cloud genutzt, um unsere Kontrolle über die Ausgaben von Lieferanten zu verbessern, indem wir Kategoriemanager in den Genehmigungsprozess für Bestellanforderungen einbezogen haben. Dadurch konnten wir jährlich mehr als 130 Millionen US-Dollar einsparen. Oracle Cloud ermöglicht es uns außerdem, unsere Prozesse zu automatisieren und zu beschleunigen. So werden beispielsweise 98 % unserer Lieferanten online geprüft und aufgenommen. Darüber hinaus sind mehr als 70 % unseres gesamten Bestellvolumens und mehr als 65 % unseres Rechnungsvolumens vollständig automatisiert. Zusammengenommen sind fast 35 % unserer Beschaffungstransaktionen von Anfang bis Ende kontaktlos.

Und das ist noch nicht alles. Wir arbeiten kontinuierlich an Innovationen und schöpfen die vierteljährlichen Updates unserer Cloud-Anwendungen voll aus. Unser GPO hat zum Beispiel damit begonnen, zu planen, wie wir die KI-Funktionen unserer Anwendungen nutzen können, um Einsparungsmöglichkeiten bei den Lieferanten zu ermitteln, und wir planen die Einführung eines digitalen Beschaffungs-Assistenten für unsere Mitarbeiter. Wie auch beim Chatbot für Ausgaben wird das den Zeitaufwand unserer Teams für geringwertige, administrative Aufgaben verringern.

Die weitreichenden Vorteile, die wir mit Oracle Cloud erzielt haben

Die Kernaussage lautet, dass wir durch die Umstellung auf die Cloud in der Lage waren, unser Unternehmen durchgängig zu vernetzen, viele betriebliche Abläufe zu automatisieren, die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern und einen Echtzeit-Überblick über unser Geschäft zu erhalten. Dadurch konnten wir Veränderungen schneller antizipieren und darauf reagieren sowie gleichzeitig bessere Customer Experiences liefern.



In diesem Playbook haben wir bisher erklärt, inwiefern Oracle Cloud ein Game-Changer für unser Finanzteam war. Doch auch abseits des Finanzteams hat uns Oracle geholfen: Oracle Autonomous Database hat beispielsweise unser IT-Team in die Lage versetzt, den Zeitaufwand für administrative Aufgaben, wie z. B. die Datenbankverwaltung, um 80 % zu reduzieren. Dank Oracle Fusion Cloud HCM können wir neue Mitarbeiter – mehr als 20.000 pro Jahr – nun in weniger als 24 Stunden einarbeiten, statt wie früher Wochen oder gar Monate dafür zu benötigen.

Was die Lieferkette angeht, sind wir dabei, die Planungszyklen zu verkürzen – bisher um 70 %. Diese Verbesserung beschleunigt nicht nur die langfristigen Planungszyklen, sondern ermöglicht auch schrittweise Änderungen innerhalb weniger Stunden. In den Bereichen Vertrieb, Service und Marketing automatisieren wir die Transaktionen, die wir mit unseren Kunden abwickeln, damit sie sofort loslegen und einen Mehrwert erzielen können. Bislang haben wir mehr als 75 % dieser Kundentransaktionen vollständig automatisiert.

Oracle Fusion Cloud SCM

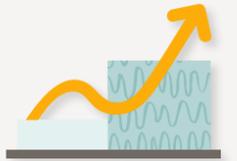
70 % kürzere Planungszyklen
in der Lieferkette



Oracle Cloud Infrastructure

30 %ige

Leistungssteigerung für
Fusion Applications mit
einer branchenführenden
Verfügbarkeit von 99,9 %



Ein weiteres Beispiel: Durch die Umstellung von Oracle Fusion Cloud Applications auf OCI konnten wir die Leistung von Fusion Applications um 30 % verbessern, was einen noch schnelleren Zugriff auf Daten, intelligente Erkenntnisse und Empfehlungen bedeutet. Aber das waren noch nicht alle Vorteile. Die Verbesserung der Systemleistung kam unseren Kunden und Mitarbeitern zugute, da wir dadurch die Verfügbarkeit von 99,7 % auf branchenführende 99,9 % steigern konnten. Das bedeutet weniger Ausfallzeiten pro Jahr und führt in einer Organisation mit mehr als 160.000 Mitarbeitern zu einem Produktivitätsgewinn von fast 1,5 Millionen Stunden.

Wir sind unglaublich stolz auf diese Ergebnisse, insbesondere wenn man die Größe und Komplexität unseres Unternehmens bedenkt. Unsere Mitarbeiter betreuen mehr als 400.000 Kunden in 175 Ländern. Dank unserer Konzentration auf die Mitarbeiter, Prozesse und Systeme, die sich auf Oracle Cloud Applications und OCI stützen, können wir Dinge erreichen, die manche für unmöglich halten.

Mit jedem Tag, der vergeht, profitieren wir mehr und mehr von den Innovationen, die unsere Technologie hervorbringt.

Doch wir haben auf diesem Weg auch viel gelernt, und natürlich haben wir auch Fehler gemacht. Wir teilen unsere Geschichte gerne, damit andere die gleichen Ergebnisse erzielen und einige der Fallstricke vermeiden können, denen wir begegnet sind. Wenn Sie mehr über die Hindernisse erfahren möchten, mit denen wir konfrontiert waren, und darüber, wie wir sie überwunden haben, oder über die Vorteile, die wir erzielt haben, und die Entscheidungen, die wir bei jedem Schritt getroffen haben, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

[Kontakt](#)

Kontakt

Copyright © 2023, Oracle und/oder verbundene Unternehmen. Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die hier enthaltenen Inhalte können jederzeit und ohne Ankündigung geändert werden. Es besteht keine Garantie, dass dieses Dokument fehlerfrei ist, und es werden keine weiteren Garantien oder Bedingungen gewährt, weder ausdrücklich noch stillschweigend, einschließlich der stillschweigenden Garantien und Bedingungen der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Wir lehnen jegliche Haftung für dieses Dokument ausdrücklich ab, und es entstehen weder direkt noch indirekt vertragliche Verpflichtungen aus diesem Dokument. Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung weder elektronisch noch mechanisch für irgendeinen Zweck vervielfältigt oder weitergeleitet werden.

Oracle®, Java, MySQL und NetSuite sind eingetragene Marken von Oracle und/oder verbundenen Unternehmen. Andere Namen und Bezeichnungen können Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein.