



FALLSTUDIE

StepStone profitiert von effektiven Vertriebsprognosen

StepStone ist die führende Online-Jobbörse in Deutschland und bietet Job-Listings in 20 Ländern an. Mit mehr als 37 Millionen Besuchen und über 330.000 Jobs pro Monat betreibt das Unternehmen Europas beliebtestes Job-Portal. Ursprünglich 1996 in Norwegen gegründet, wurde StepStone 2009 vom deutschen Medienkonzern Axel Springer übernommen.

Anwendungsfall

- Vertriebsplanung

Die Herausforderung

- Bestehende zeitaufwändige und schwerfällige Planung auf Spreadsheet-Basis durch neues Konzept ersetzen
- Interne Produktivität steigern
- Komfortable Nutzeroberfläche für Vertriebsmodellierung und -planung einführen
- Effektivere und nutzerfreundliche Online-Dashboards bereitstellen

Die Lösung

- Ein Anaplan-System anstatt vieler Spreadsheets
- Globale Zusammenarbeit in Echtzeit
- Konsolidierter, konsistenter Bottom-Up-Input für die Planung
- Nutzerfreundliches, sicheres System auf Cloud-Basis

Die Ergebnisse auf einen Blick

- Direkter Datenzugriff durch zuständige Mitarbeiter gewährleistet Richtigkeit der Informationen
- Vereinfachter und transparenterer Planungsprozess
- Änderungen bei Vertriebsgebieten und -regionen sowie Neuordnungen von Geschäftsbereichen lassen sich leichter managen
- Unterschiedliche Versionen von Daten und Vergleichsszenarien können in Echtzeit erzeugt werden

Mit Niederlassungen in 20 Ländern verwaltet StepStone eine gewaltige Menge an Daten über den Recruitment-Markt. Dazu zählen Bewerberaktionen, die Jobangebotsaktivitäten der Konkurrenten und die eigenen Kundeninformationen. Die effiziente Auswertung dieser großen Datenmengen ist ein entscheidender Vorteil im Markt.

Vor Anaplan

Vor der Einführung von Anaplan setzte StepStone auf Excel-Spreadsheets für die gesamte Vertriebsplanung. Dabei schickten Hunderte von Mitarbeitern die Arbeitsblätter per E-Mail herum. Da aber immer mehr Daten in die Planung einfließen, wurden die Excel-Sheets im Laufe der Zeit zu groß für diesen manuellen Prozess. Außerdem gab es Bedenken bezüglich des E-Mail-Versands sensibler Daten wie Gehälter und Kundenlisten, die keinesfalls aus Versehen in die Hände falscher Empfänger gelangen durften.

„Wie viele andere Unternehmen auch, arbeiteten wir mit Excel“, berichtet Jan Heiremans, COO, StepStone GmbH. „Neben der Größe der Dateien war unser schlimmstes Problem, dass man nicht reibungslos im Team arbeiten und gleichzeitig die Kontrolle über sensible Daten wahren kann. Anaplan dagegen ermöglicht die Zusammenarbeit mit verschiedenen Kollegen, die nur auf ihren Teil des Systems zugreifen können.“

Ein weiteres Problem war die Datenmenge. Die Vertriebsplanung von StepStone umfasst Marktdaten von 400.000 Unternehmen pro Land, was mit Excel beinahe unmöglich zu bewältigen war. „Es dauerte mindestens fünf Minuten pro Berechnung“, berichtet Heiremans.

„Warum nicht alle Anwendungen, für die Sie heute Excel-Templates nutzen, mit Anaplan ersetzen? Vor allem, wenn Sie Daten austauschen müssen. Mehrere Mitarbeiter können diese gleichzeitig bearbeiten. Im Gegensatz zu Excel, wo Sie am Ende mehrere Versionen haben.“

Auswahlprozess

StepStone war mit seinem spreadsheet-basierten Planungsprozess zwar schon an die Grenzen gestoßen, dennoch suchte das Unternehmen nicht aktiv nach einer Lösung. Da sahen Firmenvertreter eine Demo von Anaplan bei einer Branchenveranstaltung.

„Es war Liebe auf den ersten Blick“, erinnert sich Heiremans. „Wir besuchten eine Technologiekonferenz in London. Einer der Sponsoren war Anaplan. Wir sahen das Produkt im praktischen Einsatz und sagten: ‚Genau das brauchen wir!‘“

Implementierung und Einführung

Die Implementierung bei StepStone verlief schnell und effizient. Das spreadsheet-erfahrene Team benötigte nur eine kurze Einarbeitungszeit. Was StepStone beeindruckte: Das Anaplan-Team brauchte gerade einmal zwei Wochen, um das ursprüngliche Modell zu entwickeln.

„Wer Excel kennt, kennt Anaplan“, kommentiert Heiremans. „Zumindest war das unser Eindruck. Wir brauchten nicht viel Schulung. Es war nicht so wie bei der Einführung eines riesigen Systems, beispielsweise einer neuen ERP-Lösung. Das lief völlig reibungslos. Genauso wie beim Proof-of-Concept, wo wir sagten, ‚Okay, hier sind unsere aktuellen Spreadsheets‘, und nur ein paar Tage später bekamen wir einen Prototyp zurück.“

Die ersten Implementierungen von StepStone konzentrierten sich auf die Zielvorgaben für den Vertrieb, die Verteilung bestehender Kunden auf die Vertriebsgebiete und Vertriebsperformance-Analysen. Mittlerweile nutzt StepStone die Anaplan-Plattform auch für die Mitverfolgung der Anzahl von Jobs, die in StepStone-Seiten gepostet werden, um diese mit den Listings der Konkurrenz zu vergleichen. So kann das Unternehmen das wahre Marktpotenzial ermitteln. Diese Daten werden aggregiert, dedupliziert und in Marktpotenzial pro Vertriebsmitarbeiter und Gebiet umgerechnet. „Unser Ziel sind Analysen bis hinunter zu den Ergebnissen für jeden einzelnen Mitarbeiter“, so Heiremans. „Wir messen sie im Vergleich zu ihrer Peer-Group mit Vertragsabschluss- und



„Mit Anaplan können wir präzisere Ziele Vorgeben, die auch erreichbar sind Das ging in der Vergangenheit nicht. Der Vorteil ist, dass wir immer besser in unserem Job geworden sind, wodurch wiederum das Unternehmen seine Betriebsabläufe optimieren konnte.“

Rabattzahlen. Dann können wir sagen: Hier ist Ihr Ergebnis. Wenn Sie Ihre Abschlussquoten steigern, fällt Ihr Resultat noch besser aus.“

Vorteile

„Warum nicht alle Anwendungen, für die Sie heute Excel-Templates nutzen, mit Anaplan ersetzen?“, fragt Heiremans. „Vor allem, wenn Sie Daten austauschen müssen? Mehrere Mitarbeiter können diese gleichzeitig bearbeiten. Im Gegensatz zu Excel, wo Sie am Ende mehrere Versionen haben. Ich habe eine Zukunft vor Augen, in der wir zentrale Daten gemeinsam nutzen und Excel überhaupt nicht mehr benötigen. Beim spreadsheet-basierten Prozess werden Excel-Dateien per E-Mail herumschickt bzw. auf einem Shared-Laufwerk ablegt, wo dann ausschließlich der aktuelle Bearbeiter Zugriff hat, um Versionskonflikte zu vermeiden. Im Gegensatz dazu ist Anaplan mit seinem kollaborativen Ansatz grundsätzlich auf Teamarbeit ausgelegt. Das löst eine Menge Probleme.“

Heiremans weist auch darauf hin, dass das Unternehmen mit Anaplan jetzt jedes Quartal einen neuen Forecast hat, den es im Laufe der

Zeit mit früheren Portfolios und Performance-Daten vergleichen kann. Im Gegensatz dazu liefert die statische Sicht der Berichte aus dem CRM-System von StepStone nur Informationen zum aktuellen Portfolio des Unternehmens.

„Mit Anaplan können wir präzisere Ziele vorgeben, die auch erreichbar sind. Das ging in der Vergangenheit nicht“, so Heiremans. „Der Vorteil ist, dass wir immer besser in unserem Job geworden sind, wodurch wiederum das Unternehmen seine Betriebsabläufe optimieren konnte.“

Nächste Schritte

StepStone hat einen wöchentlichen Forecast-Termin, der früher die arbeitsaufwändige Konsolidierung von Spreadsheets erforderte. Derzeit wird dieser Prozess in Anaplan eingebunden, wobei Echtzeitdaten des CRM-Systems von StepStone integriert werden, um die Spreadsheet-Routine abzuschaffen.

Mit der Einführung von Anaplan in neuen Regionen und bei neuen Nutzern entdeckt StepStone immer wieder neue Anwendungsmöglichkeiten.

„Wie können wir das Produkt beispielsweise für den ganzen Bewerber-Datensatz nutzen?“, fragt Heiremans. „Wir haben Tausende von Listings mit Millionen Bewerbungen. Wenn wir in diesem Bereich nachsetzen – wer weiß, was sich da noch ergibt?“



Über Anaplan

Anaplan bringt ein neues Zeitalter des vernetzten Planens. Große, dynamische Unternehmen nutzen die Cloud-Plattform von Anaplan in allen Geschäftsbereichen. Sie schaffen damit nicht nur eine fundierte Informationsbasis für ihre Planungen und Entscheidungen, sondern optimieren auch die Geschwindigkeit und Effektivität ihrer Planungsprozesse. Anaplan bietet zudem Support, Schulungen und Beratungsleistungen für die Transformation von Planungsprozessen. Anaplan ist ein Unternehmen in Privathand mit Hauptsitz in San Francisco und 16 Niederlassungen sowie mehr als 150 Partnerunternehmen weltweit. Weitere Informationen finden Sie unter anaplan.com/de.