

Von der Absatzplanung zum Sales and Operations Planning

Mit einem durchgängigen Planungsprozess in einer turbulenten Welt bestehen

12.-13.11.2024 | Mannheim

Ihre Themen:

- Sales and Operations Planning (S&OP)
- Die Wahl der Qual: Vertriebsprognose vs. statistische Prognose
- Vom Bauchgefühl zur systematischen Prognose
- Das Problem der Normalverteilung und wie man es löst
- Reparatur-Kit: Wie man zu brauchbaren historischen Daten für eine Absatzprognose gelangt
- Prognosen verdaulich machen: Die Planwertverteilung bereitet Prognosedaten für die Disposition auf
- Ansätze für Neuteil- und End-of-Life-Prognosen

Ihr Plus:

- Ein Blick ins System: Softwareunterstützte Prognosesysteme am Beispiel verstehen
- Künstliche Intelligenz in der Absatz- und Bedarfsplanung. Was sie leisten kann und wo ihre Grenzen liegen



Ihr Experte für Absatzplanung und S&OP

Prof. Dr.-Ing. Götz-Andreas Kemmner

Geschäftsführer | Abels & Kemmner GmbH

Professor | Westsächsische Hochschule Zwickau

Seminarablauf

Tag 1

Begrüßung und Kennenlernen der Teilnehmer, Vorstellung und ihre Erwartungen an das Seminar, Ihre Ziele

Warum jedes Unternehmen eine zuverlässige Absatzprognose benötigt

Die Wahl der Qual: Vertriebsprognose oder statistische Prognose

- Die verschiedenen Quellen der Absatzprognose; ihre Stärken und Schwächen

Vom Bauchgefühl zur systematischen Prognose: Artikelstrukturierung, Prognose- und Sicherheitsbestandsverfahren

- Prognosen bestehen aus drei Komponenten
- Wie Lieferbereitschaft, Prognose und Sicherheitsbestand zusammenhängen
- Gängige Verfahren zur Grundbedarfsprognose
- Gängige Verfahren der Sicherheitsbestandsermittlung

Das Problem der Normalverteilung und wie man es löst

- Warum viele Prognosen in Ihrem ERP-System daneben gehen
- Was ist eigentlich eine „gute“ Prognose?
- Ansatzpunkte zur Verbesserung der Prognosen

Reparaturkit: Wie man zu brauchbaren historischen Daten für eine Absatzprognose gelangt

- Die richtigen Eingangsdaten für statistische Prognosen
- Wie man historische Daten automatisch korrigieren kann

Prognosen verdaulich machen: Die Planwertverteilung bereitet Prognosedaten für die Disposition auf

- Planwertverteilung - wie geht das?
- Die Methodik der Planwertverteilung verstehen



Seminarzeiten:

- Beginn 9.00 Uhr
- Mittagspause 12.30 ca. 1 Stunde
- Morgens und nachmittags jeweils eine halbe Stunde Kaffeepause
- Ende 17.00 Uhr

Tag 2

Jetzt aber richtig: Das Zusammenspiel zwischen Vertrieb und statistischer Prognose

- Gemeinsam zur richtigen Prognose gelangen
- Prognose ist nicht gleich Erwartung - wie man Umsatzplanung und Absatzprognose systematisch trennt

Sales and Operations Planning - Eine besondere Ausprägung des Planungsprozesses

- Wann ist ein S&OP-Prozess erforderlich?
- Die wesentlichen Schritte eines S&OP-Prozesses und die zentralen Herausforderung

Wenn Ausnahmen zur Regel werden: Ansätze für Neuteilprognosen und End-of-life-Prognosen

- Auch Neuteile lassen sich prognostizieren
- Last orders, please: wie man langfristige Restbedarfsmengen ermittelt

Special: Künstliche Intelligenz in der Absatzprognose (inkl. Anwendungsbeispiele)

- Was sie leisten kann
- Wo ihre Grenzen liegen

Ein Blick ins System: Software-unterstützte Prognoseprozesse am Beispiel verstehen

Zum Rekapitulieren: Best-Practice-Regeln aus über 20 Jahren Absatzprognose

Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

Hinweis: Die Reihenfolge der Themen und deren Verteilung auf die beiden Seminartage kann nach dem jeweiligen Bedarf der Gruppe variieren!



Seminarzeiten:

- Beginn 8.30 Uhr
- Mittagspause 12.30 ca. 1 Stunde
- Morgens und nachmittags jeweils eine halbe Stunde Kaffeepause
- Ende ca. 16.30 Uhr

Zum Seminarinhalt:

Der Markt geht in die Knie und die Bestände bleiben hoch! Gibt es ein deutliches Signal dafür, dass die Absatzprognose in vielen Unternehmen nicht richtig funktioniert? Unternehmen mit einer funktionierenden Absatzprognose haben sowohl auf den Beginn der Rezession schneller reagiert, als auch auf das Wiederanspringen des Marktes. Ein durchgängiger Planungsprozess ist gerade dann wichtig, wenn die Nachfrage schwankt und die Beschaffungsmärkte unzuverlässig sind. Nur wenn alle Beteiligten denselben Blick auf die Situation haben, kann konsistent und konsequent gehandelt werden. Trotz allem wird die Bedeutung der Absatzprognose für den Unternehmenserfolg von vielen Entscheidern unterschätzt:

Einerseits trifft man auf Unternehmen, die meinen, mit eigenem Know-how und vorhandenem ERP-System ausreichend aufgestellt zu sein, und gar nicht merken, wie schlecht sie sind, weil Sie sich nicht zeigen ließen, wie gut sie sein könnten. Zum anderen sind manche Unternehmen der Auffassung, dass im Zeitalter der marktsynchronen Produktion eine Absatzprognose nicht mehr erforderlich sei und die schlechte Lieferbereitschaft oder die hohen Bestände der ungenügenden Leistung ihrer Disposition anzulasten seien. Doch woher wollen Sie wissen, wie Sie die Segel stellen (= disponieren) müssen, wenn Sie nicht wissen, woher der Wind (= zukünftige Bedarfe) weht?!

Jede Planung im Unternehmen und alle logistischen Ziele, von der Bestandsreduzierung, über die Absicherung der Lieferbereitschaft, von der Termintreue bis zur optimalen Kapazitätsnutzung, gründen auf einer verlässlichen Absatz- und Bedarfsprognose. Selten ist der Vertrieb alleine in der Lage, zuverlässige Absatzprognosen bereitzustellen. Somit wird es wichtig, aus geeigneten Verbrauchshistorien der eigenen Artikel Absatz- und Bedarfsprognosen zu entwickeln und den Vertrieb auf sinnvolle Weise in den Prognoseprozess einzubinden. Die Prognosefähigkeiten praktisch aller ERP-Systeme sind sehr eingeschränkt und genügen den Anforderungen der Praxis meist nicht: Die ERP-Systeme nutzen ausschließlich statistische Verfahren, die eine meist nicht vorhandene „normalverteilte“ Nachfrage unterstellen. Zudem werden Prognosewerte, Lieferbereitschaft und Sicherheitsbestand nicht integriert ermittelt.

Wie man es besser macht und wie man mit an- und auslaufenden Artikeln umgeht, wird Ihnen unser Referent, Herr Professor Kemmner, nicht nur vorstellen, sondern geht hier aktiv mit Ihnen in die Diskussion. Welche Möglichkeiten durch den Einsatz künstlicher Intelligenz in der Absatzprognose heute bereits gegeben sind und wo die Grenzen liegen, erfahren Sie ebenfalls im Seminar.

Wen sprechen wir an?

Ein AWF-Kompakt-Seminar für Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche Materialwirtschaft, Disposition, Controlling, Supply Chain Management, Vertrieb, Logistik, Einkauf, Produktionsplanung und Produktion. Zudem ist das Seminar interessant für IT-Leiter, IT-Projektverantwortliche, Business Experts, Business Analysten, Datenerzeuger und -empfänger in der Fachabteilung und Unternehmensberater.

Ihr Experte für die Absatzprognose und das Sales & Operations Planning (S & OP)

Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Andreas Kemmner, ist Geschäftsführer der Abels & Kemmner GmbH, einem Beratungsunternehmen, das in den Bereichen Supply Chain Management, Logistikoptimierung und -controlling, Prozessorganisation, Informationsmanagement und Restrukturierung von Unternehmen berät, plant und umsetzt.

Herr Prof. Kemmner verfügt über umfangreiche Erfahrungen zum Thema Bestandsmanagement und Materialflussoptimierung aus vielen realisierten Projekten. Als Honorarprofessor an der Westsächsischen Hochschule Zwickau lehrt er dort Unternehmenslogistik und Supply Chain Management.



Tagungsort:

Der genaue Veranstaltungsort wird Ihnen ca. 14 Tage vor der Veranstaltung bekanntgegeben.

Ihre Anmeldung:

Ihre Anmeldung können Sie über unseren Anmeldebogen auf der letzten Seite, per E-Mail an info@awf.de oder unser Anmeldeformular im Web einfach und komfortabel vornehmen:

<https://www.awf.de/awf-seminare/anmeldung-zu-einemawf-kompaktseminar/>

Nach Eingang Ihrer Anmeldung bestätigen wir Ihnen den Erhalt umgehend per E-Mail. **Bitte warten Sie mit der Buchung von Reisetickets und Hotelübernachtung**, bis wir Sie mit einer Nachricht zum genauen Veranstaltungshotel informiert haben. Im spätesten Falle geschieht das 1 Woche vor dem Veranstaltungstermin. Wir können **keine Haftung für nicht stornierbare Buchungen** übernehmen.

Bei Nichterscheinen müssen wir Ihnen leider die gesamten Teilnehmergebühren in Rechnung stellen. Es ist selbstverständlich möglich, einen Ersatzteilnehmenden zu benennen. Stornierungen sind bis 21 Tage vor der Veranstaltung kostenlos möglich. Ab dem 20. Tag vor Veranstaltungsbeginn wird die volle Gebühr fällig.

Die Teilnahmegebühr beträgt **Euro 1.290,00**
zzgl. Mehrwertsteuer

Teilnehmer aus den AWF Mitgliedsfirmen erhalten 15% Preisnachlass auf die reguläre Seminargebühr.

Bereits der 2. Teilnehmende aus dem gleichen Unternehmen erhält einen Preisnachlass von 10% auf seine Anmeldung. Im Teilnahmepreis sind enthalten: Tagungsunterlagen und Bewirtung.

Die **AWF-Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Fertigung** ist ein Netzwerk für den überbetrieblichen Erfahrungsaustausch in der verarbeitenden Industrie.

Hierzu dienen **Arbeitsgemeinschaften**, in denen sich Vertreter aus Unternehmen, Beratung und Forschung zusammenfinden, um gemeinsam über eine begrenzte Zeit hinweg aktuelle innovative Themen zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und konkrete Problemlösungen zu erarbeiten.

Des Weiteren bietet der AWF Veranstaltungen zur beruflichen **Aus- und Weiterbildung** wie Kompakt-Seminare, Aktiv-Workshops und Erfahrungsforen an zu den folgenden vier Themenschwerpunkten:

- Unternehmensführung und -strategie
- Prozessgestaltung und Organisation
- Produktionsplanung und -steuerung / Produktionslogistik
- Prozesswertsteigerung und -erhaltung

Kompakt-Seminare oder **Intensiv Workshops** bieten Mitarbeitern aus produzierenden Unternehmen ein Forum des Wissenserwerbs, Diskussion und des Erfahrungsaustausches zu aktuellen praxisbezogenen Themenstellungen an.

Unsere **Inhouse-Workshops** vermitteln bewährte Methoden, um spezifische Themenstellungen im Unternehmen im „Learning by doing“ aktiv zu meistern. Hierzu zählen auch Planspiele, die Mitarbeitern helfen, anstehende Veränderungen besser zu verstehen, deren Logik zu erkennen und sie spielerisch in die Umsetzung neuer Strukturen einzubinden.

Sollten Sie Fragen zu Arbeitsgemeinschaften, Aus- und Weiterbildung oder zur Begleitung von Veränderungsprozessen haben, rufen Sie uns an. **Gerne informieren wir Sie auch über die Möglichkeit, unsere Seminare in Ihrem Unternehmen durchzuführen.** Unter 02407 / 9565-51 stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung oder besuchen Sie uns im Internet:

www.awf.de

AWF GmbH -
Arbeitsgemeinschaft für
Wirtschaftliche Fertigung
Kaiserstr. 100
52134 Herzogenrath



Fon: +49 2407 9565-51
Fax: +49 2407 9565-55
E-Mail: info@awf.de

Anmeldung zum Seminar S-3439
Sales & Operations Planning
am 12.-13.11.2024 in Mannheim

Bitte bei mehreren Anmeldungen kopieren!

Name _____

Vorname _____

Titel/Funktion _____

Branche _____

Abteilung _____

Telefon _____

Telefax _____

Email _____

Gültige Rechnungsadresse*:

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ _____

Ort _____

Bestellnummer* _____

Unterschrift/Datum _____

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die AGB zur Kenntnis genommen und akzeptiert habe.

*) Bitte tragen Sie **alle** von Ihrer Buchhaltung für die Bearbeitung benötigten Daten, vor allem die **korrekte Bezeichnung des Unternehmens** mit allen rechtlichen Zusätzen und ggfs. **Bestellnummer**, ein!

Wir erleben es leider zunehmend, dass Rechnungen wegen fehlender oder falscher Angaben von den Unternehmen zurückgewiesen werden und von unserer Buchhaltung neu erstellt werden müssen, was beträchtlichen Aufwand verursacht.

Die Teilnehmer werden hiermit darüber informiert, dass die AWF GmbH eine Teilnehmerliste als Unterlage zur Abrechnung der Veranstaltung benötigt und zum Aufbau eines Netzwerkes an die anderen Teilnehmer weitergibt. Mit der Unterzeichnung auf der Teilnehmerliste willigen Sie in die Verarbeitung der obigen Daten zu dem o.g. Zweck ein. Die Einwilligung ist freiwillig, jedoch ist ohne die Einwilligung eine Teilnahme an der Veranstaltung nicht möglich, da die Veranstaltung ohne Erhebung dieser Daten nicht abgerechnet werden kann. Sie können die Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Die Erhebung und Verarbeitung der bis dahin erhobenen Daten bleibt jedoch zulässig.