



Seminar Best Practice in Forecasting and Demand Management

Benefits:

- ❖ Entwickeln und verfeinern Sie ihre Forecasting-Methoden und -Prozesse zur Optimierung der Bestände und der Liefertreue
- ❖ Nutzen Sie die Hebelwirkung einer verbesserten internen und externen Zusammenarbeit, um genauere Forecasts zu erstellen
- ❖ Verbessern Sie Ihre Kenntnisse über statistische Konzepte, die in allen gängigen ERP-Systemen Verwendung finden
- ❖ Erlernen Sie die Möglichkeiten, Marktdaten in die statistische Prognose zu integrieren
- ❖ Analysieren Sie die Zusammenhänge in ihren Datenbeständen und wenden Sie Datenbereinigungsmethoden an, um die Basis für statistische Forecasts zu verbessern
- ❖ Interpretieren Sie die Bedarfsmengen, Trends und saisonale Entwicklungen, um genauere Prognosen zu entwickeln
- ❖ Lernen Sie von Best / Worst Practices um Ihr Forecasting zu optimieren

Wer sollte teilnehmen?

Dieser Workshop richtet sich an Geschäftsführer, Manager und Mitarbeiter aus folgenden Bereichen: Forecasting und Demand Planning, Sales & Operations Planning (S&OP), Supply Chain Management, Logistik, Controlling, Inventory Management, Sales & Marketing, Material Management, Strategic Planning

Warum sollten Sie teilnehmen?

Die Abschätzung der zukünftigen Bedarfsmengen ist ein entscheidender und anspruchsvoller Unternehmensprozess. Um eine hohe Genauigkeit der Nachfrageprognose zu erzielen, ist es notwendig, statistische Prognosen mit der Beurteilung der Marktentwicklung durch die Vertriebsmitarbeiter zu kombinieren. Dies ist keine einfache Aufgabe. Unser zweitägiger Workshop behandelt die Grundlagen der Bedarfsermittlung und -planung, die Rollen und Zuständigkeiten der einzubeziehenden Bereiche, die Methoden und Prozessabläufe. Zudem werden Best- und Worst Practices, die heute in der betrieblichen Praxis Anwendung finden, betrachtet. Häufig vorhandene Vorbehalte gegenüber dem Einsatz statistischer Prognosemodelle werden diskutiert und mit Hilfe von Excel-Beispielen „demystifiziert“. Das Seminar bietet Platz für Diskussionen und Ideenaustausch unter den Teilnehmern aber auch für praktische Übungen mit MS Excel.

Dauer des Seminars: 2 Tage

| | | |
|--------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Termine und Orte: | 12. - 13. Jan. 2017, München | 24. – 25. April 2017, Zürich |
| | 23. - 24. Jan.. 2017, Wien | 09. – 10. Mai 2017, Wien |
| | 16. – 17. Feb. 2017, Köln | 11. – 12. Mai 2017, Hamburg |
| | 21. - 22. Feb. 2017, Zürich | 27. – 28. Juni 2017, Zürich |
| | 14. - 15. März 2017, Wien | 29. – 30. Juni 2017, Berlin |
| | 16. - 17. März 2017, Wiesloch | 13. – 14. Juli 2017, Leipzig |

Seminarablauf – 1. Tag

- 09:00 Begrüßung und Zielsetzung des Seminars**
- 09:15 Schlüssel für einen erfolgreichen Prognoseprozess**
- Probleme und Anforderungen
 - Ziele und Aufgaben
 - Koordination und Führung
 - Prozessmanagement
 - Stand der Entwicklung von Forecast-Modellen
 - Prozessuale Ansätze für das Forecasting
 - Mythen der Bedarfsplanung

10:45 Pause

- 11:00 Datenmuster und Nachfragevariabilität**
- Der Bullwhip-Effekt
 - Nachfrageschwankungen und die Methoden sie zu minimieren
 - Erkennung von Datenmustern
 - Welche Probleme können in den historischen Daten lauern und wie können diese behoben werden

Gruppenarbeit 1:
Saisonalitäts- und Trend-Erkennung, Erkennung von Ausreißern, Erkennung von Datenmustern

12:30 Mittagspause

- 13:30 Inputs und Outputs des Absatzplans**
- Gewinnpotenzial
 - Risk Management (Input)
 - Operations Planning

14:30 Kaffeepause

- 14:45 Qualitative / Quantitative Forecasting - Modelle**
- Überblick qualitative Modelle
 - Überblick quantitative Modelle und benötigte Daten

- 15:15 Zeitreihenmodelle (time series models)**
- Modellbezogene Annahmen
 - Wann sind diese Modelle sinnvoll, wann nicht
 - Trendmodelle
 - Saisonale Modelle
 - Zyklische Modelle

Gruppenarbeit 2:
Exponentielle Glättung, Averages, Learning by doing, Diskussion einfacher Forecasting-Modelle in Excel, entsprechende Modelle werden heute auch in allen gängigen ERP-Systemen verwendet

Gruppenarbeit 3:
Wir werden Vertriebsdaten analysieren um Datenmuster zu finden, die wir für eine Vorhersage des zukünftigen Bedarfs nutzen können.

17:00 Zusammenfassung des erste Seminartages, Diskussion

- 18:00 Get-Together**
 Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Six Sigma Europe** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

2. Tag

- 09:00 Ursache-Wirkungs-Modelle**
- Regressionsmodelle
 - Wann sind diese Modelle sinnvoll einsetzbar, wann nicht
 - Entwicklungsschritte für Ursache-Wirkungs-Modelle
 - Wichtige Modellannahmen

10:30 Pause

Gruppenarbeit 4:
Identifizierung wesentlicher Einflussfaktoren auf den Bedarf, praktische Durchführung einer multiplen Regression in Excel

- 11:15 Messung von Forecasting-Fehlern**
- Metriken zur Bestimmung der Forecasting Accuracy
 - Verwendung der Forecasting Accuracy
 - Ursachen von Forecasting-Fehlern
 - Analyse von Forecasting-Fehlern
 - Ausnahmengetriebenes Forecasting
 - Beziehungen zwischen MABE / Bias / Customer Service und Inventory KPI's

Gruppenarbeit 5:
MAPE vs. WMAPE

12:30 Mittagspause

- 13:30 Forecasting bei Produkt-Neueinführungen**
- Was ist beim Forecasting von neuen Produkten zu beachten
 - Verwendung qualitativer und quantitativer Methoden

Gruppenarbeit 6:
Forecasting im Falle einer Produkterweiterung

14:30 Kaffeepause

- 14:45 Berücksichtigung von Werbemaßnahmen auf das Forecasting**
- Was ist beim Forecasting von Promotions zu beachten?
 - Forecasting-Prozess beim Promotions-Forecasting
 - Forecasting Accuracy bei Promotion-Forecast

Gruppenarbeit 7:
Auswirkung von Promotions auf das Forecasting, praktisches Beispiel

- 15:15 Worst Forecast-Practices**
- Methodeneinsatz
 - Prozesse

- 16:00 Best Forecasting-Practices**
- Methodeneinsatz
 - Prozesse

16:45 Zusammenfassung und Diskussion

17:00 Ende des Seminar

Referenten



Michael Ferger, Dipl.-Ing.,

ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Six Sigma Europe GmbH in Köln. Sein Beratungsschwerpunkt ist das Supply Chain Management. Hier insbesondere die Themen Business Performance Measurement, Forecasting & Demand Management und Lean Six Sigma. Zuvor war er in verschiedenen Management-Positionen in der Industrie tätig unter anderem auch als Leiter Supply Chain Management und Demand Planning. Herr Ferger ist Autor verschiedener Veröffentlichung zum Thema SCM-Kennzahlensysteme und Demand Planning. Das Studium absolvierte er in Aachen und Köln mit dem Studienschwerpunkt Produktionstechnik.

Über Six Sigma Europe GmbH

SIX SIGMA EUROPE ist spezialisiert auf den Einsatz von Six Sigma bei der Prozess- und Organisationsoptimierung. Six Sigma ist für uns ein Synonym für wesentliche Prozessverbesserungen und die Erfüllung von kundenspezifischen Produkt- und Serviceanforderungen. Unter Anwendung von Six Sigma-Methoden helfen wir Unternehmen, Prozesse sowohl im Bereich der Wertschöpfungskette als auch in administrativen Bereichen zu verbessern. Wir verbinden dabei innovative Methoden und praktische Erfahrungen aus vielen Projekten, um nutzenstiftende Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

Anmeldung bitte per Fax an: +49.221.77109.31

Ich/Wir nehme(n) teil:

- 12. - 13. Jan. 2017, München zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt
- 23. - 24. Jan.. 2017, Wien zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt
- 16. – 17. Feb. 2017, Köln zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.
- 21. - 22. Feb. 2017, Zürich zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.
- 14. - 15. März 2017, Wien zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt
- 16. - 17. März 2017, Wiesloch zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.
- 24. – 25. April 2017, Zürich zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.
- 09. – 10. Mai 2017, Wien zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.
- 11. – 12. Mai 2017, Hamburg zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt
- 27. – 28. Juni 2017, Zürich zum Preis von 1.995,00* Euro je Teilnehmer zzgl. MwSt.

*inklusive Unterlagen und Verpflegung; ab dem 2. Teilnehmer der selben Firma gewähren wir einen Rabatt von 20%

1. Teilnehmer

2. Teilnehmer

3. Teilnehmer

| | | | |
|-----------------|-------|---------------------------|-------|
| Name/Vorname | _____ | _____ | _____ |
| E-Mail | _____ | _____ | _____ |
| Firma | _____ | | |
| Straße/Postfach | _____ | PLZ/Ort: _____ | |
| Telefon/Fax | _____ | Rechnungsanschrift: _____ | |
| Datum | _____ | | |
| Unterschrift | _____ | | |
| Ansprechpartner | _____ | | |

Weitere Informationen

Zahlungsbedingungen: Die Teilnahmegebühr entsteht durch die Anmeldung. Sie ist sofort nach Erhalt der Rechnung zu begleichen.
Stornierungen: Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 150,- erhoben. Erfolgt die Stornierung später, müssen wir leider 50 % der Teilnahmegebühr in Rechnung stellen. Anstelle eines angemeldeten Teilnehmers kann selbstverständlich auch eine Ersatzperson benannt werden.
 Bei einer Seminarabsage seitens Six Sigma Europe, zum Beispiel wegen Erkrankung des Referenten, wird die Seminaregebühr voll rückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen.