

Vertrieb mit SAP®

Verstehen. Verwenden. Verbessern.

Wie Sie Ihren Vertrieb zukunftsfähig gestalten:

- **Integration des Vertriebs in SAP:** Schnittstellen zu Materialwirtschaft, Produktion, Rechnungswesen
- **Grundfunktionen in SD:** Preisfindung, Konditionentechnik, Kreditmanagement, Versandterminierung
- **Neuigkeiten SAP S/4HANA:** Oberfläche mit Fiori Apps, Folgen und Änderungen für den Vertrieb
- **Geschäftsprozesse:** Streckenabwicklung, Stornofaktura, Rahmenverträge und Make to Order
- **Verfügbarkeitsprüfung:** Gesamtwiederbeschaffungszeit, Kontingentierung, Prüfung gegen Vorplanung
- **Performance messen:** Vertriebsinformationssystem, Kennzahlen der Lieferfähigkeit und -zuverlässigkeit
- **Integrierte Absatzplanung mit SAP APO DP:** Rolle im FMCG-Bereich, Optimierung mit KIPs
- **Logistik:** Zusammenspiel SD und MM, manuelle vs. maschinelle Kommissionierung im Vergleich

Ihre Experten



Bernd Kiefhaber
H. & J. Brüggem KG



Prof. Dr. Knut Hildebrand
Hochschule Weihenstephan-Triesdorf



Dirk Weber
Weber Logistikberatung



Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Lohmann
Technische Hochschule Lübeck

Top aktuell!

- ✓ **Funktionen:** Entdecken Sie die Neuigkeiten von SAP S/4 HANA!
- ✓ **Expertenwissen:** Tipps und Tricks für die optimale Performance

Bitte wählen Sie Ihren Termin

14. und 15. Januar 2020 in München

11. und 12. Februar 2020 in Düsseldorf

18. und 19. März 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/01-87728

Grundlagen Vertrieb (SD) in SAP



Ihr Seminarleiter
Prof. Dr. Knut Hildebrand, Dozent für Wirtschaftsinformatik,
Hochschule Weihenstephan-Triesdorf, Freising

9.30 Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.40 Integration des Vertriebs in SAP - Schnittstellen zu:

- Materialwirtschaft und Produktion
- CRM
- Rechnungswesen
- PS, PM u.a.

10.30 Organisatorische Implementierung

- Vertriebsbereiche
- Werke und Lagerorte
- Versandstellen
- Buchungskreis und Ergebnisrechnung
- Kreditkontrollbereich

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Stammdaten - das Herz der Geschäftsprozesse

- Material und Charge
- Kunden/Geschäftspartner
- Preise/Konditionen
- Routen
- Konten im Kalkulationsschema

12.15 Grundfunktionen in SD - Teil 1

- Preisfindung und Konditionentechnik
- Wohin mit dem Erlös: Kontenfindung
- Mitbuchkontentechnik/Abstimmkonten
- Kreditmanagement
- Analyse des Zahlungsverhaltens

13.00 Business Lunch

14.15 Grundlagen der Verfügbarkeitsprüfung im Vertrieb

- ATP-Prüfung
- Kontingentierung
- Prüfung gegen Vorplanung
- Herausforderungen und Grenzen
 - Bestimmung der Gesamtwiederbeschaffungszeit
 - Radikalverbräuche
 - Bestandskannibalismus



Dirk Weber
Inhaber,
Weber Logistikberatung,
Aachen

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Grundfunktionen in SD - Teil 2

- Verfügbarkeitsprüfung (ATP) und Bedarfsübergabe
- Versandterminierung
- Zusammenspiel bei der Lieferterminbestimmung
- Tipps und Tricks für bessere Performance

16.45 Einführung von SD - Was ist zu beachten:

- Reihenfolge der Module
- Schnittstellen (intern/extern)
- Stammdaten-Migration
- Im Standard bleiben?

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre Fragen

Ende des ersten Seminartages und Get-Together
ca. 18.15 Uhr

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!



Prozesse – Planung – Performance



Ihr Seminarleiter

Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Lohmann, Professor im Fachbereich Maschinenbau/-Wirtschaftsingenieurwesen,
Technische Hochschule Lübeck, Lübeck

9.00 Es geht weiter!

- Begrüßung und Klärung offener Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

9.10 Geschäftsprozesse - Teil 1

- Der Standardprozess: Auftrag, Lieferung, Faktura, Zahlung
- Unterschiedliche Auftragsarten
- Lieferungen anlegen
- Was passiert bei der Fakturierung?
- Was macht das GTS-Global Trade System?

9.45 Geschäftsprozesse - Teil 2

- Streckenabwicklung
- Retouren/Reklamationen
- Make to Order und konfigurierbares Material
- Rahmenverträge/Kontrakte
- Konsignation
- Storno-Faktura

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Wie kommt die Ware zum Kunden: die Logistik

- Lieferungsabwicklung: Zusammenspiel SD und MM
- maschinelle (WM) vs. manuelle Kommissionierung
- Wareneingang und -ausgang, Liefermonitor
- Kontingentierung und Rückstandsbehandlung
- Reservierungen

11.30 Integration des Vertriebs in die Planung

- Absatzplanung und APO (DP)
- Planungsebenen des MRPII-Konzepts
- Bedarfsübergabe und -verrechnung
- Planungsstrategien
- Einblick in die Bedarfsplanung

12.15 Business Lunch

13.30 Integrierte Absatzplanung mit SAP APO DP

- Rolle der Absatzplanung im FMCG-Bereich
- Entwicklung der Absatzplanung bei Brüggem von 2008 bis 2018 und gelernte Lektionen
- Aktueller Absatzplanungsprozess mit SAP APO DP
- Aktuell geplante Weiterentwicklungen des Absatzplanungsprozesses
- Optimierung der Absatzplanung mit KPIs
- Top 10 Tipps zur Absatzplanung



Bernd Kiefhaber
Head of Demand Planning,
H. & J. Brüggem KG,
Lübeck



15.00 Kaffee- und Teepause

15.15 Performance messen: Das Vertriebsinformationssystem (VIS)

- Kennzahlen (Lieferfähigkeit, -zuverlässigkeit)
- Umsatz, Retouren usw.
- Exception Analysen
- Eigene Analysen
- BI

16.00 Neues von SAP S/4HANA

- Wichtige Begriffe der Strategie von SAP
- HANA und S/4 HANA
- Die neue Oberfläche mit Fiori Apps
- Was ändert sich für den Vertrieb?

16.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse, Feedback und Gelegenheit zur Klärung Ihrer offenen Fragen

Ende des Seminars **ca. 17.00 Uhr**

Prof. Dr. Knut Hildebrand

ist ein Befürworter der ganzheitlichen betriebswirtschaftlichen IT-Beratung. Seinem Studium der Volkswirtschaftslehre und Angewandten Informatik folgte die Promotion zum Dr. rer. pol. in Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Mehrere Jahre Tätigkeit als Unternehmensberater für Warenwirtschaftssysteme und SAP-Software. 1996 Professur für BWL und Wirtschaftsinformatik an der Hochschule für Wirtschaft in Ludwigshafen. Von 2001 bis 2010 Professur für Betriebliche Informationsverarbeitung an der Hochschule Darmstadt. Seit 2010 forscht und lehrt er Informationsmanagement und Logistik an der **Hochschule Weihenstephan-Triesdorf (HSWT)** im Studiengang Management erneuerbarer Energien. Prof. Hildebrand ist seit über 30 Jahren in der betrieblichen IT tätig, u.a. als zertifizierter Berater für SAP-Software, Schwerpunkt SD und MM, und Supply Chain Management (SCM). Er implementierte in vielen Projekten erfolgreich SAP® und ist Autor/Herausgeber von mehr als 30 Büchern zu IT-Themen, Management-Trainer und Berater.

Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Lohmann

ist Professor im Fachbereich Maschinenbau/Wirtschaftsingenieurwesen an der **Fachhochschule Lübeck**. Seine Lehr-, Forschungs- und Beratungsschwerpunkte umfassen die Themen Supply Chain Management, insbesondere die Produktions- und Beschaffungslogistik, Geschäftsprozessoptimierung sowie den Einsatz von Enterprise Resource Planning Systemen (Schwerpunkt SAP R/3).

Bernd Kiefhaber

Wirtschaftsingenieur (M.Sc.), ist Leiter der Absatzplanung bei der **H. & J. Brüggem KG**. Bereits seit 2012 beschäftigt er sich mit dem Thema Absatzplanung und war in zwei Unternehmen der Lebensmittelindustrie an der Reorganisation und Neuaufbau der Absatzplanung mit SAP APO DP beteiligt. Sein Arbeitsschwerpunkt liegt in der bereichsübergreifenden Optimierung, Weiterentwicklung und Überwachung des SAP APO DP gestützten Absatzplanungsprozesse innerhalb der Brüggem Gruppe. Sein Aufgabengebiet erstreckt von der Führung der Absatzplaner in Deutschland und Polen, über das Vortreiben der Integration von Absatz- und Supply Chain Planung, bis zum Ausbau der unternehmensübergreifenden Planung mit ausgewählten Kunden. Zudem ist er Keyuser für das SAP APO DP System und stellt so die bestmögliche Systemunterstützung der Planer sicher. Darüber hinaus besitzt Herr Kiefhaber durch entsprechende Tätigkeiten umfangreiche Erfahrungen im Bereich der Produktionsplanung und Materialdisposition mit SAP.

Dirk Weber

Dipl. Wirt.-Ing., ist Inhaber der **weber logistikberatung** in Aachen. Seit 2003 ist er im Bereich der Logistikoptimierung selbständig tätig und unterstützt dabei Unternehmen bei der Optimierung ihrer Logistikprozesse und den daraus resultierenden Anpassungen von ERP- und APS-Systemen. Nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens war er über 7 Jahre bei einer international tätigen Unternehmensberatung zunächst als Logistikberater im SAP-Umfeld in den USA und zuletzt als Projektleiter in Deutschland tätig.

Marketing-Blog

News und Trends zum Thema Marketing!

MANAGEMENT CIRCLE®

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/marketing



@Mgmt_circle

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENT CIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Verstehen. Verwenden. Verbessern.

Im Rahmen des Vertriebs von Produkten und Dienstleistungen ist nicht nur die Organisationseinheit Vertrieb betroffen. Vielmehr stehen Unternehmen vor den Herausforderungen, die übergreifenden Aufgaben des Vertriebs optimal unter **Berücksichtigung der Schnittstellen** zu anderen Bereichen umzusetzen. Zudem kommt den Stammdaten im Unternehmen eine immer wichtiger werdende Rolle zu: Sie bilden das Herzstück der Geschäftsprozesse. Mit dem **Modul Sales and Distribution** von SAP wird ein integriertes System mit vollkommener Transparenz der Kosten- und Datenstruktur geboten, doch bleibt für viele Unternehmen der optimale Einsatz des Moduls fraglich:

Wie gelingt die erfolgreiche Integration des Vertriebs in SAP? Was ist explizit bei der **Einführung von SD** zu beachten und welche Grundfunktionen gibt es? Wie gestaltet sich das **Zusammenspiel von SD und MM**? Welche Möglichkeiten bietet derzeit das **SAP S/4HANA**? Wie gestaltet sich die **organisatorische Implementierung** von SD in den unterschiedlichsten Bereichen? Warum bilden die Stammdaten das Herzstück der Geschäftsprozesse? Wie folgt die Integration des Vertriebs in die Planung und welche **Planungsebenen sowie -strategien** eignen sich hierfür? Welchen **Mehrwert** bietet das **Vertriebsinformationssystem (VIS)**? Welche gravierende Rolle nimmt die Logistik im Vertrieb ein?

Die Antworten erhalten Sie in diesem Seminar!

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Erfahren Sie, wie Ihnen die **Integration des Vertriebs in die Planung** erfolgreich gelingt
- ✓ Informieren Sie sich über die **Neuigkeiten von SAP S/4HANA**
- ✓ Lernen Sie das **GTS-Global Trade System** für Ihre Geschäftsprozesse kennen
- ✓ Hören Sie unabdingbare Grundlagen über die **Verfügbarkeitsprüfung** im Vertrieb
- ✓ Entdecken Sie, wie sich **Performance im Vertriebmessen** optimal lässt

Ihre Vorteile auf einen Blick!

Ausführliche Seminarunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Networking

Sie profitieren vom branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen. Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und bauen Sie so Ihr Expertennetzwerk aus.

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenden Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über die effiziente und erfolgreiche Implementierung von SAP-Lösungen werden direkt an Sie weitergeben.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Lisa Dawedeit

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-677

lisa.dawedeit@managementcircle.de

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Leiter und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Vertrieb**, **Marketing** und **Disposition**. Weiterhin angesprochen sind **Supply-Chain-Manager**, **Account-Manager** und **Koordinatoren**. Zudem sind interessierte Vertreter von Unternehmensberatungen herzlich eingeladen, am Seminar teilzunehmen.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Optimieren Sie Ihre **Geschäftsprozesse**
- Steigern Sie die Transparenz Ihrer **Lieferungsabwicklung**
- Verbessern Sie die **organisatorische Implementierung** von SAP im Vertrieb
- Erhalten Sie **individuelle Lösungsansätze** für Ihr Unternehmen
- Nutzen Sie den **Austausch mit Experten** vor Ort

■ Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. Januar 2020 in München 01-87728
Holiday Inn Munich Leuchtenbergring
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524, E-Mail: reservation@himuc.com

11. und 12. Februar 2020 in Düsseldorf 02-87729
Van der Valk Airporthotel Düsseldorf
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf
Tel.: +49 211 20063-0, E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com

18. und 19. März 2020 in Frankfurt/M. 03-87730
Le Meridien Frankfurt
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/01-87728
PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das **zweitägige** Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € **1.995,-**. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn