



# Spickzettel

## Aufbau Forecast



Dieser Spickzettel liefert die wesentlichen Elemente eines guten Forecast. Er zeigt Ihnen, welche Kennzahlen Sie brauchen. Forecast-Tabellen ohne die statistische Bewertung sind zumeist ohne Aussagewert.

Wann kommt der Auftrag?

Name des Kunden und Ansprechpartners

Umsatzwert

Angaben zum Inhalt des Angebots

Die Wahrscheinlichkeit darf NIE vom Verkäufer geschätzt werden, sondern nur automatisch aus der Erfahrung anhand der Meilensteine empirisch berechnet werden.

Forecast

Datum	15. November	Verkäufer	Hans-Peter Kirmann
-------	--------------	-----------	--------------------

Kundenname	Entscheider	geplantes Abschlussdatum	geplanter Umsatz	Produkt/Dienstleistung	Meilenstein	Wahrscheinlichkeit	Gewichteter Umsatz	Anmerkung
Hauser AG	Herr Huber	November	100.000 €	Testsysteme + Dienstleistung	W	100%	100.000 €	Testsystem fakturiert
Habermehl KG	Herr Maier	Dezember	58.000 €	Backup-System	A	90%	52.200 €	Auftrag in der Post
AHG GmbH	Frau Zander	Dezember	150.000 €	Router für E-Commerce	C	50%	75.000 €	Verhandlungen wegen Garantie
Hauser AG	Herr Huber	Januar	1.000.000 €	Serverpark	C	50%	500.000 €	Evaluation im Plan
Petermeier & Söhne	Herr Petermeier	Januar	680.000 €	5 Server 200 PCs plus Impl.	B	10%	68.000 €	Entscheidung auf Jan 02 verschoben
Obermüller & Co	Herr Obermüller	Februar	385.000 €	3 Server plus Implementierung	D	20%	77.000 €	neue Möglichkeit
Unterfahrt Logistik	Herr Loibel	Februar	890.000 €	IT für neues Logistikzentrum	D	20%	178.000 €	1. GL Präsentation im Dezember
Gruber AG	Frau Peters	April	260.000 €	Neue Server	E	5%	13.000 €	3 Jahre nach letztem Auftrag
Konrad GmbH	Herr Hans	Mai	200.000 €	Neue PCs im Unternehmen	E	5%	10.000 €	Anfrage per E-mail
...								
<b>Summen</b>			<b>3.723.000 €</b>				<b>1.073.200 €</b>	
<b>Mittelwert</b>			<b>413.667 €</b>		<b>9</b>			
<b>Standardabweichung in %</b>			<b>81%</b>					
<b>Standardabweichung in €</b>			<b>334.350 €</b>					

Die Summen und Statistikfunktionen dieser Spalte ergeben sehr wichtige Kennzahlen. Ohne diese Zahlen zu interpretieren, ist die Summe des gewichteten Umsatzes irrelevant.

Der **Mittelwert** zeigt den durchschnittlichen Auftragswert. Er ist als Kennzahl wichtig, weil Sie so auf einen Blick erkennen, dass jede Umsatzzahl in den vorangehenden Zeilen, die entscheidend nach oben oder unten abweicht den Ausgang der Vorhersagen stark beeinflusst. Das erkennt man beispielsweise deutlich an der 4. Zeile: Wenn dieser Auftrag kommt, dann ist er alleine schon fast der gewichtete Umsatz. Wenn nicht, wird der gewichtete Umsatz wohl kaum erreichbar sein.

Die Standardabweichung ist ein statistischer Wert, der die Streuung der einzelnen Werte um einen Erwartungswert (hier Summe des gewichteten Umsatz) angibt. Kurz gefasst bedeutet das, dass statistisch rund 2/3 der Werte in der Reihe um den Mittelwert  $\pm$  der Standardabweichung liegen und zu 95% im Bereich der doppelten Standardabweichung und zu 99% im Bereich der dreifachen Standardabweichung. Was das in diesem Beispiel bedeutet, zeigt als grober Näherungswert die Tabelle rechts.

Für die grobe Übersicht liefert auch die **Standardabweichung in %** eine gute Kennzahl, die angibt, wie groß die Standardabweichung im Verhältnis zum Mittelwert ist. Je höher diese Zahl, desto unsicherer der Forecast.

Diese Spalte gibt den gewichteten Wert des Umsatzes und dessen Summe an. Dieser Wert ist nur relevant, wenn die Anzahl der einzelnen Chancen sehr groß ist.

<b>Umsatzergebnis</b>	zwischen	und
zu ~66% Wahrsch.	738.850 €	1.407.550 €
zu ~95% Wahrsch.	404.500 €	1.741.900 €
zu ~99% Wahrsch.	70.151 €	2.076.249 €

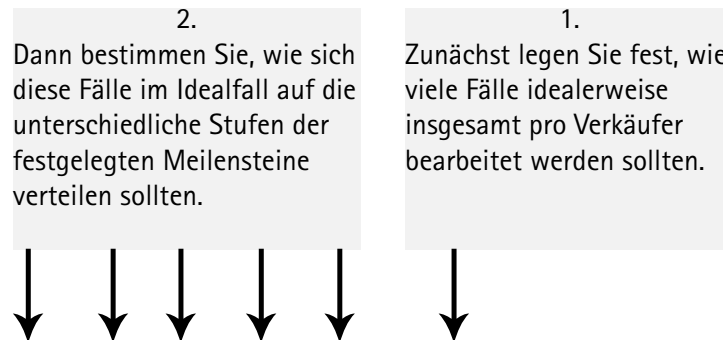


# Spickzettel

## Aktivitäten-Balance



Dieser Spickzettel zeigt den Aufbau der Aktivitäten-Balance. Mit dieser Übersicht können Sie auf einen Blick erkennen, welche Aktivitäten Sie bei welchem Verkäufer einsteuern müssen.



### Aktivitäten Balance

<b>Optimum</b>	1	0	5	10	34	50
----------------	---	---	---	----	----	----

Verkäufer	Ist/Abw+-	A	B	C	D	E	Summe	Anmerkung
Hans Eifer	<b>Ist</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>25</b>	<b>30</b>	Zu viele Kontakte! Lücke im nächsten Quartal
	<i>Abw.</i>	<i>ok</i>	<i>+2</i>	<i>-3</i>	<i>-10</i>	<i>-9</i>	<i>-20</i>	
Peter Huber	<b>Ist</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>20</b>	<b>32</b>	Nichts in diesem Quartal. Solide Vorbereitung.
	<i>Abw.</i>	<i>-1</i>	<i>ok</i>	<i>+4</i>	<i>-7</i>	<i>-14</i>	<i>-18</i>	
Karl Flach	<b>Ist</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	Gut in diesem Quartal. Schlechte Zukunft
	<i>Abw.</i>	<i>+2</i>	<i>ok</i>	<i>ok</i>	<i>-10</i>	<i>-29</i>	<i>-37</i>	
Otto Normal	<b>Ist</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>26</b>	Alles OK
	<i>Abw.</i>	<i>ok</i>	<i>+1</i>	<i>-1</i>	<i>-5</i>	<i>-19</i>	<i>-24</i>	
Hans Faul	<b>Ist</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	Deutlich zu wenig Kontakte
	<i>Abw.</i>	<i>ok</i>	<i>ok</i>	<i>-3</i>	<i>-7</i>	<i>-29</i>	<i>-39</i>	
<b>Summe</b>	<b>Ist</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>70</b>	<b>112</b>	Gute Gegenwart, wenig Solides für die Zukunft
	<i>Abw.</i>	<i>+1</i>	<i>+3</i>	<i>-3</i>	<i>-39</i>	<i>-100</i>	<i>-138</i>	



3.  
Für jeden Verkäufer einzeln und schließlich in Summe stellen sie den aktuellen Stand und die Abweichung jeder einzelnen Spalte dar.

4.  
So wird sofort deutlich, wo Abweichungen von der optimalen Verteilung der Verkaufschancen erkennbar sind.