



## SEMINAR

### Optimierung von Geschäftsprozessen: ERP in Tischlerei und Möbelhandel

## 1 Inhalt

<b>2</b>	<b>Seminarstruktur</b> .....	<b>2</b>
2.1	Täglicher Ablauf.....	2
<b>3</b>	<b>Seminare</b> .....	<b>3</b>
3.1	24. 01.2024 Erfassen Sie die Welt Kunden: .....	3
3.2	31.01.2024 Meistern Sie Ihr Werkzeug – Branchen ERP-Systeme:.....	4
3.3	07.02.2024 Projektleitung I – Drei Phasen zum Erfolg:.....	5
3.4	14.02.2024 Artikeldaten – Das Herzstück Ressourcen: .....	6
3.5	21. Februar 2024 Kalkulation und Kosten – Planen Sie Erfolg: .....	7
3.6	28.02.2024 Projektleitung II – Drei Phasen zum Erfolg:.....	8
3.7	06.03.2024 Bestellwesen und Lieferanten – Partnerschaften .....	9
3.8	13.03.2024 Belege Buchung (EAB, ELS, ERE) .....	10
3.9	20.03.2024 Nachhaltiger Erfolg durch Kalkulation:.....	11
3.10	27.03.2024 Projektleitung III – Drei Phasen zum Erfolg:.....	12

## 2 Seminarstruktur

- **Anzahl der Tage:** 10 (7 Stunden pro Tag)
- **Zielgruppe:** Zielgruppe Mitarbeiter in Tischlereien und Möbelhandel
- **Fokus:** Einsatz von ERP-Systemen in Tischlereien und Möbelhandel
- **Produktneutrale Schulung**
- **Öffentliches Webinar**
- **Wissen kann firmenübergreifend verwendet werden**

### 2.1 Täglicher Ablauf

#### 8:00 - 8:30 Uhr: Einführung und Tagesüberblick

- Tagesziele festlegen
- Rückblick auf den vorherigen Tag (ab Tag 2)

#### 8:30 - 10:00 Uhr: Theoretischer Teil

- lt. Tagesprogramm
- Spezifische Anwendungen in Tischlerei und Möbelhandel

#### 10:00 - 10:15 Uhr: Pause

#### 10:15 - 12:00 Uhr: Praktischer Teil / Workshops

- Arbeit mit dem ERP-System
- Fallstudien und praktische Beispiele

#### 12:00 - 13:00 Uhr: Pause

#### 13:00 - 15:00 Uhr: Vertiefende Themen

- lt. Tagesprogramm
- Spezifische Anwendungen in Tischlerei und Möbelhandel

#### 15:00 - 15:15 Uhr: Pause

#### 15:15 - 16:30 Uhr: Diskussion und Feedback

- Gruppendiskussionen
- Fragen und Antworten
- Feedback

### 3 Seminare

#### 3.1 24. 01.2024 Erfassen Sie die Welt Kunden:

Tauchen Sie ein in die Kernaspekte der Adressverwaltung und des Kundenmanagements. Lernen Sie, wie Sie Kundendaten effektiv organisieren und nutzen, um langfristige Beziehungen aufzubauen und Ihr Geschäft voranzutreiben.



Der Kurs startet mit der Grundlage einer jeden Kundenbeziehung – der korrekten Erfassung und Pflege von Kundenadressen. Wir erörtern, wie Adressdaten effizient erfasst, aktualisiert und in einer Datenbank gespeichert werden können. Eine besondere Bedeutung kommt der Segmentierung von Kunden in Adressgruppen zu, die es ermöglicht, Marketing- und Vertriebsstrategien gezielter zu gestalten. Wir diskutieren die Bildung von Adressgruppen und die Anwendung von Regeln für eine dynamische Verwaltung.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die gezielte Adressauswahl für spezifische Kampagnen, wobei wir Methoden und Tools vorstellen, die bei der Auswahl unterstützen. Die korrekte Anrede der Kunden und das Verständnis für Zahlungskonditionen sind ebenfalls zentral, ebenso wie die Verwaltung von Währungsaspekten, insbesondere für international agierende Unternehmen. Wir behandeln auch die Strukturierung und Anwendung von Rabattgruppen zur Förderung der Kundenloyalität und die Bedeutung der korrekten Steuerberechnung und -anwendung.

Abschließend besprechen wir die Optimierung von Routen für Lieferungen oder Außendienstmitarbeiter, um Zeit und Ressourcen zu sparen. Unser Seminar bietet eine umfassende Einführung in die effektive Adressverwaltung und Kundenmanagement, die darauf abzielt, Ihre Kundenbeziehungen auf das nächste Level zu heben.

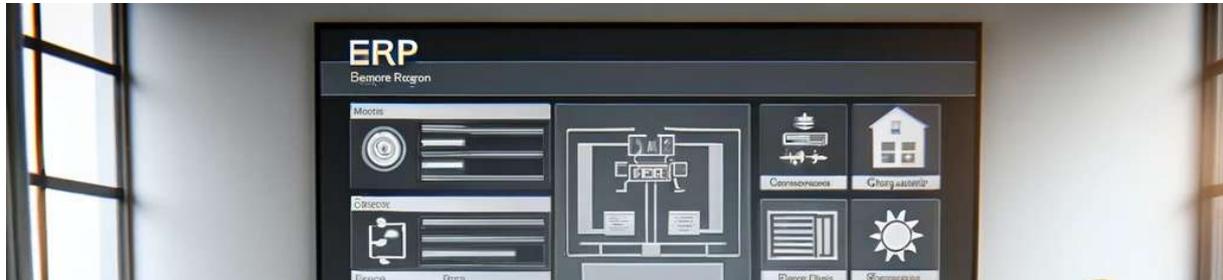


Folgende Kernthemen in der Adresse werden erarbeitet:

- Adresse
- Ansprechpartner
- Adressgruppe
- Adressauswahl
- Zahlungskondition
- Rabattgruppen
- Steuern
- Route

### 3.2 31.01.2024

#### Meistern Sie Ihr Werkzeug – Branchen ERP-Systeme:



Gewinnen Sie Einblick in die Funktionsweise branchenspezifischer ERP-Systeme. Wir vermitteln Ihnen universelle Kompetenzen für die Auswahl, Bedienung und Anpassung der ERP-Software, die Ihre betrieblichen Prozesse in Tischlerei und Möbelhandel revolutionieren wird.

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die ihre betrieblichen Prozesse durch den Einsatz von ERP-Systemen optimieren möchten.

Unsere Experten vermitteln Ihnen essentielle Grundkenntnisse über ERP-Systeme, deren Bedeutung für die Geschäftsprozessoptimierung und die spezifischen Funktionen, die sie für die Tischlerei- und Möbelbranche bieten. Ein besonderer Fokus liegt auf der effizienten Navigation durch diese Systeme, was das Erlernen der Nutzung von Filter- und Suchfunktionen sowie die Anpassung von Gruppierungen und Spaltenauswahl einschließt.

Das Seminar bietet eine interaktive und praxisnahe Lernumgebung, in der Sie durch direkte Demonstrationen und Übungen Ihre Fähigkeiten im Umgang mit branchenspezifischen ERP-Systemen erweitern können. Nehmen Sie an diesem Seminar teil, um Ihr Unternehmen mit dem Wissen und den Werkzeugen auszustatten, die für den modernen Geschäftserfolg unerlässlich sind.

Folgende Kernthemen in:

- Navigation
- Grundkenntnisse
- Filterfunktion
- Suchfunktion
- Gruppierung
- Spaltenauswahl
- Favoriten
- Druckmanagement
- Ausgabe in Excel



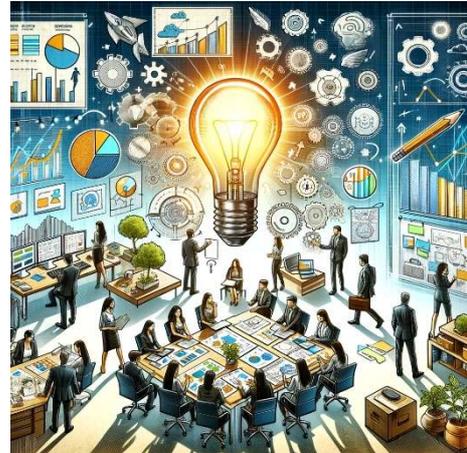
### 3.3 07.02.2024 Projektleitung I – Drei Phasen zum Erfolg:

Aufgeteilt in drei intensive Module, bieten wir Ihnen einen tiefen Einblick in die Kunst des Projektmanagements. Von den Grundlagen über fortgeschrittene Techniken bis hin zu Expertenstrategien – meistern Sie das Projektmanagement in jeder Phase.

Sie starten mit den Fundamenten des Projektmanagements, erlernen die wichtigsten Konzepte und Instrumente, die für den Start und die Strukturierung eines Projektes unentbehrlich sind. Darauf aufbauend, vertiefen Sie Ihr Wissen im Bereich der kaufmännischen Projektabwicklung. Sie erkunden, wie man Projekte kategorisiert, Potenziale für Verkaufschancen identifiziert und ansprechende Angebote gestaltet.

Im finalen Teil des Kurses wenden Sie sich den fortgeschrittenen Techniken des Projektabschlusses zu. Hier erfahren Sie, wie Sie Projekte effektiv zum Abschluss bringen, die Ergebnisse kritisch bewerten und die Übergabe an die Stakeholder professionell gestalten.

Dieser Kurs ist praxisnah ausgerichtet, sodass Sie das Erlernte direkt auf Ihre Projekte anwenden können. Er bietet Ihnen die Gelegenheit, Ihre Fähigkeiten in der Projektleitung zu schärfen und sich als kompetente Fachkraft im Bereich Projektmanagement zu etablieren.



Folgende Kernthemen in der Adresse werden erarbeitet:

- Projektabwicklung kaufmännisch
- Kategorie
- Verkaufschance
- Angebot

### 3.4 14.02.2024 Artikeldaten – Das Herzstück Ressourcen:

Entdecken Sie die Dynamik der Artikelanlage und Stammdatenpflege. Wir lehren Sie, wie Sie Artikelinformationen präzise erfassen und verwalten, um die Grundlage für einen reibungslosen Betriebsablauf zu schaffen.

Artikeldaten bilden das Fundament effizienter Geschäftsprozesse. Unser Seminar "Artikeldaten – Das Herzstück Ressourcen" bietet Ihnen eine tiefgreifende Anleitung zur sachkundigen Artikelanlage und zur fortlaufenden Pflege von Stammdaten.



Erfahren Sie, wie Sie Artikel mit Präzision anlegen und Stammdaten gewissenhaft pflegen, um die Integrität Ihrer Datenbank zu gewährleisten. Wir führen Sie durch die Prozesse der Massenänderung und zeigen Ihnen, wie Sie Kategorien nutzen können, um Ihre Artikel effektiv zu verwalten und den Überblick zu bewahren.

Themen wie die korrekte Erfassung von Artikelkosten, die Unterscheidung zwischen Katalog- und Lagerartikeln sowie der strukturierte Aufbau von Artikeldaten stehen im Zentrum des Seminars. Wir legen besonderen Wert darauf, Ihnen die Fähigkeiten zu vermitteln, mit denen Sie Artikelinformationen nicht nur verwalten, sondern auch strategisch für Ihr Unternehmen nutzen können.

Egal, ob es um die Optimierung Ihrer Produktdatenbank, die Verbesserung der Artikelbeschreibungen oder um effizientere Lagerhaltung geht – dieses Seminar wird Sie mit dem nötigen Wissen und den Werkzeugen ausstatten, um Ihre Ressourcen optimal zu nutzen und Ihre Geschäftsprozesse zu verbessern.

Folgende Kernthemen:

- Artikel
- Artikelkosten
- Katalogartikel
- Lagerartikel
- Kategorie
- Artikelaufbau
- Dokumente hinter Artikel
- Gemeinkostenumlageverfahren

### 3.5 21. Februar 2024 Kalkulation und Kosten – Planen Sie Erfolg:

Vom ersten Stiftstrich bis zur finalen Ausführung: Erlernen Sie die Feinheiten der Vorkalkulation und Kostenplanung. Sichern Sie Ihre Margen durch präzise Planung und Kostenkontrolle.

Die Teilnehmer werden zunächst in die Grundlagen von Kostenstellen sowie in die Ermittlung von Mitarbeiter- und Equipment kosten eingeführt. Im Laufe des Seminars erfahren sie, wie man Zuschläge zielgerichtet bestimmt und Standardkostenstellen adäquat belastet, um eine solide Grundlage für die Kostenermittlung zu legen.



Ein wichtiger Aspekt des Seminars ist das Verständnis für den Einsatz von Material- und Zeitzuschlägen, die entscheidend für die korrekte Preiskalkulation von Produkten und Dienstleistungen sind. Besonderes Augenmerk wird auf die Berechnung von Verschnitt gelegt, welcher häufig vernachlässigt wird, jedoch einen bedeutenden Kostenfaktor darstellt.

Die Teilnehmer lernen auch, Arbeitszeiten genau zu kalkulieren und dabei diverse Tätigkeiten und Kategorien zu berücksichtigen. Dies führt zu einer präzisen Kostenanalyse, optimiert die Ressourcennutzung und trägt letztlich zu einer Verbesserung der Gewinnmargen bei.



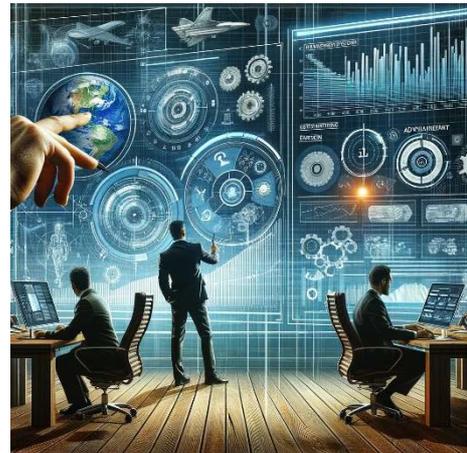
Folgende Kernthemen:

- Kostenstellen
- Mitarbeiter Kosten
- Equipment Kosten
- Aufschläge
- Standardkostenstellen laden
- Material und Zeitaufschläge
- Verschnitt
- Arbeitszeit kalkulieren
- Nach Verschnitt

### 3.6 28.02.2024

#### Projektleitung II – Drei Phasen zum Erfolg:

Das zweite Modul baut auf den Grundlagen auf und führt in fortgeschrittene Techniken des Projektmanagements ein. In dieser Phase des Kurses geht es um die Steuerung und Überwachung von Projekten. Die Teilnehmer lernen, wie sie Projekte während ihrer Durchführung effektiv managen und den Überblick über den Fortschritt und die Performance behalten.



Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, detaillierte und ansprechende Angebote zu gestalten, die eine solide Grundlage für erfolgreiche Projekte schaffen. Von der Auftragsbestätigung (AB) über die Anzahlungsrechnung (AZ) bis hin zum Lieferschein (LS) werden alle Dokumente praxisnah behandelt. Dabei wird besonderes Augenmerk auf die korrekte und kundenfreundliche Gestaltung von Teilrechnungen (TR) und Schlussrechnungen (SR) gelegt.

In speziellen Modulen lernen die Seminarteilnehmer, wie sie durch die gezielte Anwendung von Gutschriften (GU) Kundenbindung stärken und gleichzeitig die Unternehmensliquidität sichern können. Die Rechnungsstellung (RE) wird dabei nicht als reiner Verwaltungsakt, sondern als Teil des Kundenservice verstanden.

Das Seminar vermittelt nicht nur die technischen Fähigkeiten, um mit den verschiedenen Aspekten des Rechnungswesens umzugehen, sondern auch die strategische Kompetenz, um finanzielle Dokumente im Sinne der Unternehmensziele optimal zu nutzen.

Folgende Kernthemen :

- Angebot mit Artikel
- Auftrag
- Anzahlungsrechnung
- Lieferschein
- Mengenbezogene Teilrechnung
- Pauschal Abschlagsrechnung
- Rechnung
- Schlussrechnung
- Gutschrift



### 3.7 06.03.2024 Bestellwesen und Lieferanten – Partnerschaften

erfahren Sie, wie Sie Bestellprozesse optimieren und ein effektives Lieferantenmanagement etablieren. Nutzen Sie unsere Strategien, um Ihre Lieferkette zu stärken und Partnerschaften zu Ihrem Vorteil zu gestalten.



Das Seminar "Bestellwesen und Lieferanten – Partnerschaften gestalten" richtet sich an Fachleute, die ihre Kenntnisse in den Bereichen Einkauf und Lieferantenbeziehungen erweitern möchten. In dieser Schulung erfahren die Teilnehmer, wie sie Bestellprozesse optimieren und effektive Lieferantenmanagement-Strategien entwickeln können. Dabei wird ein besonderer Schwerpunkt auf die Anwendung von Bestellungskategorien, die Berücksichtigung von Einkaufsfaktoren und die Nutzung von Bestellkalendern gelegt.

Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen des modernen Bestellwesens und erhalten Einblick in die Best Practices für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten. Anhand von praktischen Beispielen wird vermittelt, wie man Bestellkategorien definiert und diese gezielt für eine effiziente Auftragsabwicklung nutzt. Zudem werden die entscheidenden Einkaufsfaktoren beleuchtet, die bei der Bestellung eine Rolle spielen, um Kosten zu optimieren und die Lieferkettenperformance zu verbessern.

Das Seminar stellt auch das Bestelldashboard vor, ein wesentliches Werkzeug für die Visualisierung und das Management von Bestellprozessen. Hier lernen die Teilnehmer, wie sie ihre Bestellaktivitäten überwachen, analysieren und durch einen strukturierten Bestellkalender proaktiv gestalten können.

Folgende Kernthemen:

- Bestellung
- Bestellarten
- Einkaufsfaktoren hinter Lieferanten
- Bestellvorläufe
- Bestellkalender
- Urgenzwesen



### 3.8 13.03.2024 Belege Buchung (EAB, ELS, ERE)

Im Seminar "Belege Buchung (EAB, ELS, ERE)" widmen wir uns den grundlegenden Schritten der Belegbuchung und deren Bedeutung für die betriebliche Organisation und das Projektmanagement. Die Teilnehmer lernen, wie sie Ordner systematisch anlegen und einrichten, um eine strukturierte Dokumentation und schnellen Zugriff zu gewährleisten.

Das Seminar beginnt mit dem Prozess der Einrichtung von Ordnern, gefolgt von der präzisen Buchung von Auftragsbestätigungen. Die Teilnehmer erfahren, wie solche Buchungen die Bestell- und Projektlandschaft beeinflussen und wie wichtig eine korrekte Erfassung für die betriebliche Transparenz ist.

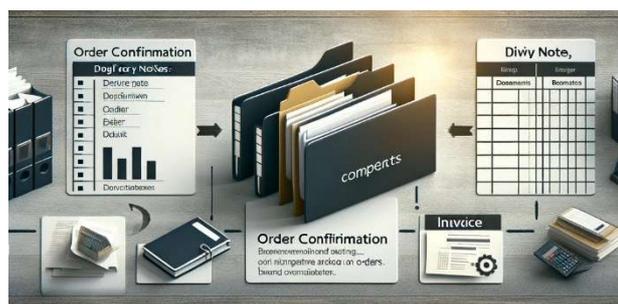
Weiterhin behandelt das Seminar das Buchen von Lieferscheinen, ein wesentlicher Schritt, um Lieferungen zu verifizieren und die Lagerbestände aktuell zu halten. Die Teilnehmer erkennen, wie Lieferscheinbuchungen nicht nur die Bestellvorgänge, sondern auch die Projektbudgets und -fristen beeinflussen können.

Das Buchen von Rechnungen ist der letzte große Themenblock, in dem die Teilnehmer lernen, wie sie durch die korrekte Buchung finanzielle Abläufe steuern und die Auswirkungen auf Bestellungen und Projekte nachvollziehen können. Dieser Schritt ist entscheidend für die Liquiditätssteuerung und das finanzielle Reporting.



Folgende Kernthemen werden erarbeitet

- Ordner anlegen und einrichten
- Auftragsbestätigung buchen
- Auswirkungen auf Bestellung und Projekt
- Lieferschein buchen
- Auswirkungen auf Bestellung und Projekt
- Rechnung buchen
- Auswirkungen auf Bestellung und Projekt



### 3.9 20.03.2024 Nachhaltiger Erfolg durch Kalkulation:

Vertiefen Sie Ihr Verständnis für Nachkalkulation und Kostenkontrolle. Stellen Sie sicher, dass kein Detail Ihrer finanziellen Performance unentdeckt bleibt.

Das Seminar "Nachhaltiger Erfolg durch Kalkulation" ist eine essentielle Fortbildung für Fachkräfte, die sich mit den Feinheiten der Kostenkontrolle und Nachkalkulation auseinandersetzen wollen. In diesem intensiven Halbtagesseminar lernen die Teilnehmer, wie sie die tatsächlich aufgewendeten Zeiten (Istzeiten) präzise kontrollieren, Bestellungen akkurat überprüfen und die Eingangsrechnungen effektiv verwalten können.



Der Fokus liegt auf der Vermittlung von Methoden zur genauen Nachverfolgung von Arbeitszeiten und Kosten, die für eine exakte Kostenermittlung und Nachkalkulation unerlässlich sind. Die Teilnehmer erhalten Einblicke in bewährte Verfahren zur Überprüfung und Abgleichung von Bestellungen mit den tatsächlichen Lieferungen und Rechnungen, um Abweichungen zu identifizieren und Korrekturen vorzunehmen.

Zudem behandelt das Seminar die Bedeutung von detaillierten Auswertungen und dem Ausdruck von Dokumenten, welche die Teilnehmer in die Lage versetzen, ihre Kostenkontrolle zu optimieren. Sie lernen, wie ausgedruckte Berichte und Analysen als Werkzeuge für ein effektives Kostenmanagement und für strategische Entscheidungen im Unternehmen dienen können.

Folgende Kernthemen werden erarbeitet

- Ordner anlegen und
- Kontrolle der Istzeiten
- Kontrolle der Bestellungen und Eingangsrechnungen
- Auswertungen und Ausdruck



### 3.10 27.03.2024

## Projektleitung III – Drei Phasen zum Erfolg:

Das Seminar "Projektleitung III" ist eine Fortbildung, die sich an fortgeschrittene Projektmanager richtet, die ihre Fähigkeiten in der Nutzung von Verkaufs- und Projektdashboards vertiefen möchten. Innerhalb dieses intensiven Trainings lernen die Teilnehmer, wie sie durch den Einsatz moderner Tools und Methoden ihre Projekte und Verkaufsaktivitäten effizienter gestalten können.

Der Kurs deckt zunächst die Navigation und Anpassung von Projekt- und Verkaufsdashboards ab. Teilnehmer erfahren, wie sie aktuelle Verkaufschancen identifizieren, Angebote erstellen und Aufträge überwachen. Die Verwaltung von Zahlungen und die effiziente Organisation offener Posten werden ebenso behandelt wie die Anwendung spezifischer Filtermöglichkeiten, um relevante Daten schnell zu erfassen und zu analysieren.



Ein weiterer zentraler Aspekt des Seminars ist die Vertiefung in Projektaufschläge und Kostenschätzungen, wodurch eine präzise Budgetierung und Kostenkontrolle ermöglicht wird. Die Teilnehmer lernen, projektbezogene Artikel zu definieren und die Bedeutung der Zuweisung von Rechnungen zu verstehen, um eine genaue Finanzübersicht zu gewährleisten.



Folgende Kernthemen werden erarbeitet

- Projekt und Verkauf Dashboard
- Aktuelle Angebote, Aufträge
- Zahlungen
- Offenen Posten Liste
- Projektaufschläge und Kostenschätzung
- Rechnungen zuweisen