

forseason – der Spezialist für Prognose und Disposition

ECR – Efficient Consumer Response

ECR ist eines der aktuellsten Themen für Handel und Hersteller. Durch eine engere Zusammenarbeit der Partner können Kosten gesenkt und die Effizienz gesteigert werden. Die Möglichkeiten sind viel versprechend.

- Weniger Kosten in Innendienst, Buchhaltung, Versand, Lager
- Schnellere Abwicklung und Reaktion auf Kundenwünsche
- Bessere Zusammenarbeit mit dem Handel
- Höhere Umsätze durch kontinuierliche Beratung und weniger Vorratslücken

So steht die bessere Einbindung ihrer Lieferanten in eine optimierte Wertschöpfungskette von der Produktion bis zur Kaufentscheidung der Verbraucher ganz oben auf der Prioritätenliste der Handelsunternehmen. Dafür notwendig ist ein zuverlässiger, kontinuierlicher und aussagekräftiger Informationsfluss zwischen den Partnern – also exakte Bedarfsprognosen und Dispositionsempfehlungen.

Langjährige Erfahrung, großes Know-how

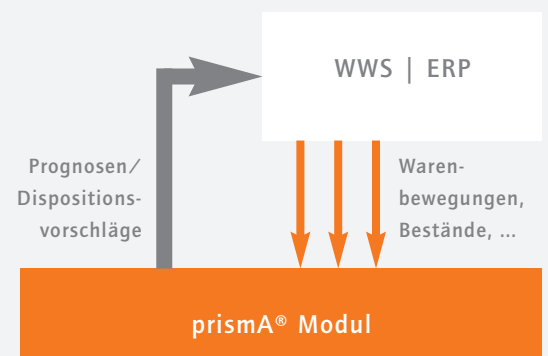
Die forseason gmbh ist seit 2000 am Markt und auf die Themen Prognose und automatische Disposition spezialisiert. Die geschäftsführenden Gesellschafter können dabei auf über 10jähriges Know-how zurückgreifen. Bereits seit 1995 entwickeln sie erfolgreich Prognose- und Dispositionstechnologien.

Tätigkeitsschwerpunkte sind die Entwicklung von Bedarfsprognose- und Dispositionssystemen für Handel und Industrie. Dabei werden z.B. Aufgabenstellungen aus den Warengruppen Frischeprodukte, Bekleidung oder Presse bearbeitet, die mit herkömmlichen Methoden nicht wirtschaftlich zu lösen sind.

Messbare Erfolge für die Praxis

forseason ist mit seinen Prognosen im deutschen Warenhausgeschäft marktführend. Renommiertere Kunden wie Kaufhof oder Rewe profitieren bereits von der Zusammenarbeit mit forseason. Die Ergebnisse sind überzeugend.

- Reduzierte Lagerbestände und Kapitalbindung
- Verbesserte Warenpräsenz und Umsatzsteigerung am Verkaufspunkt
- Ertragsoptimierung durch bedarfsgerechtere Preisgestaltung
- Deutlich verringerter Aufwand für die Disposition
- Geringere Risiken bei der Disposition von Einmalartikeln



Individuelle Lösungen mit prisma®

Alle Lösungen basieren auf dem von forseason entwickelten Softwaresystem prisma, das durch seinen modularen Aufbau der jeweiligen Anforderung entsprechend exakt konfiguriert werden kann. Der Einsatz von Zusatztools ermöglicht auch eine problemlose, bedarfsgerechte Erweiterung des Systems. Und durch die direkte Anbindung an eingesetzte Warenwirtschaftssysteme kann prisma in die vertrauten Benutzeroberflächen integriert werden.

reduzierte lagerbestände | verbesserte warenpräsenz

preisgestaltung nach bedarf | verringerter personaleinsatz

geringeres risiko bei einmalartikeln

forseason – kompetenter Partner auch in Zukunft

Permanente Entwicklung

Die Softwarelösung prismA wird permanent weiterentwickelt, um optimale Lösungen für heutige und zukünftige Anforderungen zu bieten. Dabei orientiert sich forseason an der Praxis der Kunden, an Marktgegebenheiten und an zukünftigen Trends und Entwicklungen. Auch neue Erkenntnisse aus der Forschung und der Diskussion fachspezifischer Themen in interessierten Kreise und Gremien fließen mit ein. So pflegt forseason engen Kontakt und Austausch zu spezifischen Instituten, Universitäten, Forschungseinrichtungen und Verbänden.

Kompetente Beratung, optimale Betreuung

forseason begleitet seine Kunden sicher und zuverlässig durch alle Phasen des gesamten Projektes. Durch diese, intensive projektbegleitende Beratung und Unterstützung werden optimale Ergebnisse und die hohe Akzeptanz der Systeme sichergestellt. Termin- und Kostentransparenz sind während der gesamten Projektdauer gewährleistet.

Kunde | forseason Termin- und Kostentransparenz



1 2 3 4 5 6 7

Information | Analyse | Beratung | Integration | Anpassung | Test | Abnahme

Der Einsatz lohnt sich

Mit prismA können die Lager- und Filialbestände um bis zu 60% gesenkt werden. Out-of-Stock's werden auf ein Minimum reduziert. Saisonale und regionale Einflüsse werden berücksichtigt. So liegt beim Einsatz der prismA-Lagerdisposition der Return on Investment bei unter einem Jahr.

1 Informationsphase

Information der zukünftigen Kunden über alle relevanten Faktoren: z.B. Systemanforderungen, Preise, Einführung etc.

2 Potentialanalyse

Durchführung von Tests mit Echtdateien des Kunden, um das Potential einer Softwareeinführung zu berechnen.

3 Beratungsphase

Prozessoptimierung im Bereich Disposition, Logistik etc.

4 Integration

Installation und Konfiguration der Systeme

5 Anpassung

Sicherstellung der Datenversorgung von und nach prismA z. B. Schnittstellen oder Performance

6 Echtzeittest

Test mit z.B. einer Region, Filiale, einem Lieferanten etc. auf dem Produktivsystem

7 Endabnahme

Produkt-Roll-Out

Rufen Sie uns an, wir informieren Sie gerne.

forseason gmbh
prognose | disposition
marktstrasse 10
88212 ravensburg

tel: +49_751_764 30_00
fax: +49_751_764 30_29
info@forseason.de
www.forseason.de