

Das Anwendungsbeispiel zeigt, dass der Prognoseprozess in einem Unternehmen in folgenden Schritten abläuft:

1. Festlegung der Zielwerte: Was soll prognostiziert werden?
2. Festlegung der Art und Weise, wie Vergangenheitsdaten verarbeitet werden.
3. Festlegung der Methode: Wie soll prognostiziert werden?
4. Festlegung der Art und Weise, wie die Prognoseergebnisse verwendet werden.
5. Etablieren eines Prozesses zur ständigen Kontrolle der Qualität und zur Verbesserung des Forecasts.

Es zeigt aber auch, wie wichtig es ist, sich nicht nur auf **eine** Prognose zu verlassen, sondern stets mehrere Methoden anzuwenden. Tatsächlich zeigen ausreichend viele Studien, dass ein „Wettbewerb der Methoden“ sowie eine Durchschnittswertbildung nach Anwendung mehrerer Prognosemethoden zu einem besseren Ergebnis führen, als würde nur ein Modell genutzt werden.

Prognosen verlangen methodische Kenntnisse, werden dann aber geeignet sein, einen signifikanten Netto-Wertschöpfungsbeitrag zu leisten, indem sie helfen, Ressourcen in allen betrieblichen Funktionsbereichen dem Bedarf anzupassen. Risikopuffer, Überhänge und Sicherheitspolster können geringer ausfallen, Umsatzausfälle wegen unerwarteter Überlast gehen zurück. Das Prognosen Grenzen haben, dürfte selbstverständlich sein, aber Fehler zeigen sich offen und können durch Erfahrung reduziert werden.