

SalesMind: Absatzprognose mit KI für KMUs

AUF EINEN BLICK

SalesMind entwickelt eine KI-gestützte Lösung zur automatisierten Prognose von Vertriebsdaten in mittelständischen Unternehmen. Mithilfe von **Deep Learning** und der Integration externer Faktoren erstellt das System präzise Absatzprognosen auf Produkt-, Kunden- und Regionsebene. Die Lösung lässt sich in bestehende Systeme integrieren und unterstützt Unternehmen bei der Planung, Steuerung und Optimierung ihrer Vertriebsprozesse durch transparente, datenbasierte Vorhersagen.

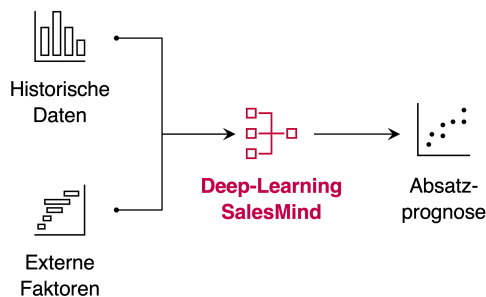


ABB. 1: Schematische Projektidee

TECHNOLOGIE UND INNOVATION

SalesMind nutzt moderne KI-Methoden wie **Recurrent Neural Networks** und **Ensemble Learning**, um Vertriebsdaten präzise zu analysieren und Absatzprognosen zu erstellen. Dabei werden interne Unternehmensdaten mit externen Faktoren wie Marktindikatoren oder Webtrends kombiniert. Durch automatisches **Feature Engineering** erkennt das System verborgene Muster in komplexen Zeitreihen. Die Prognosen sind durch **Explainable AI** nachvollziehbar und ermöglichen eine transparente Vertriebsplanung. Selbst bei stark schwankender Nachfrage oder saisonalen Effekten bleibt die Vorhersage robust und verlässlich.

KONKRETE ANWENDUNG

SalesMind unterstützt in Bereichen wie z.B.:

- **Produktionssteuerung im Maschinenbau:** Ein Maschinenhersteller verwendet die Lösung, um auf Basis historischer Verkaufszyklen und Angebot-Nachfrage-Trends seine Produktionsplanung effizienter zu gestalten.

- **Vertriebscontrolling & Risikomanagement:** Ein KMU identifiziert potenzielle Absatzrückgänge in bestimmten Regionen und kann dort präventiv Vertriebsmaßnahmen einleiten.

UNSERE KOMPETENZ

Die Arbeitsgruppe um Herrn Prof. Dr. Büttner ([Website](#)) ist führend in der Entwicklung und Anwendung moderner maschineller Lernverfahren zur Datenauswertung, besonders im industriellen Kontext. Mit über **160 begutachteten Publikationen**, **18 internationalen Forschungspreisen** und mehr als **8 Mio. € an Drittmitteln** hat die Gruppe bedeutende Fortschritte im Bereich der angewandten KI erzielt. Dabei werden vielfach Kooperationen mit KMUs durchgeführt, um eine Brücke zwischen Forschung und Praxis zu schaffen. Die Kombination aus Expertise, industriellen Kooperationen und Zugang zu Hochleistungsrechenressourcen wie dem **HSuper Rechencluster** ermöglicht es der Gruppe, praxisnahe Lösungen zu entwickeln.

ORGANISATION

Das Projekt **SalesMind** wird als **ZIM-FuE-Kooperationsprojekt** ([Website](#)) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) organisiert. Das Projekt richtet sich speziell an Unternehmen mit **weniger als 250 Mitarbeitenden**.

FÖRDERZUSCHUSS

Kosten auf Seiten der Universität werden voll gefördert. Partner aus der Wirtschaft können sich außerdem förderfähige **Kosten mit einem Anteil von ca. 50 %** erstatten lassen. Förderfähig sind dabei bspw. Personalkosten und sachbezogene Investitionen. KMUs können höhere Förderquoten erhalten.

SIE SIND INTERESSIERT?

Sollte ihr Unternehmen an dem Vorhaben und einer Rolle als Projektpartner interessiert sein, ist der erste Schritt ein **persönliches Gespräch** mit unserem Lehrstuhl (ki-transfer@hsu-hh.de). Sollte sich die Zusammenarbeit konkretisieren, wird ein **Letter of Intent** unterzeichnet.