



PROOF OF VALUE

Ergebnisreport

Bestandsoptimierung – Rückvergleich mit Ihren Verkaufsdaten

KUNDE	Muster Antriebstechnik GmbH
SORTIMENT	4.200 aktive Artikel · 2 Läger
ANALYSEZEITRAUM	24 Monate Wochenhistorie · Rückvergleich 12 Monate
STICHPROBE	50 repräsentative Artikel (stratifiziert)
ERSTELLT	ITM-predictive GmbH · Karlsruhe · Juli 2026

⚠ **VERTRAULICH - Musterdokument**

Alle Zahlen stammen aus synthetischen, aber fachlich konsistenten Daten.

Management Summary

Der Rückvergleich beziffert, wie viel Bestand die Muster Antriebstechnik GmbH im letzten Jahr bei gleicher Lieferfähigkeit hätte einsparen können.



KERNAUSSAGE

Mit varianzbasiert optimierten Bestellparametern wären rund 25,6 % weniger durchschnittlicher Lagerbestand nötig gewesen - bei gleich hoher Lieferfähigkeit. Das entspricht 2,35 Mio € gebundenem Kapital bzw. rund 187.796 € Kapitalkosten pro Jahr.

EMPFEHLUNG

Der größte Hebel liegt strukturell bei sporadisch nachgefragten Ersatz- und C-Teilen mit pauschalen Sicherheitsbeständen. Wir empfehlen, mit dieser Artikelgruppe in einen begrenzten Pilot zu gehen und die optimierten Parameter dort produktiv zu validieren - amortisiert im ersten Quartal.

9,18 Mio €

Bestand heute (Ø)

6,83 Mio €

Bestand optimiert (Ø)

98 %

Ziel-Servicegrad

8 %

Kapitalkostensatz

Ausgangslage & Datengrundlage

Gelieferte Daten

- Verkaufs-/Verbrauchshistorie über 24 Monate auf Wochenebene (Artikel × Woche).
- Stammdaten: Wiederbeschaffungszeiten, Mindestbestellmengen, Einstandswerte, Lagerort.
- Repräsentative, stratifizierte Stichprobe von 50 Artikeln über alle Nachfragemuster.

Datenqualität & Abdeckung

- Vollständigkeit der Wochenwerte: 98,6 % - vereinzelte Lücken linear interpoliert.
- Nach Bereinigung von Dubletten und Auslaufartikeln: 4.200 aktive Artikel bewertet.
- Abdeckung der vier Nachfrageklassen: glatt, saisonal, sporadisch, trendbehaftet.

Annahmen des Rückvergleichs

Ziel-Servicegrad (Lieferfähigkeit)	98 %
Kapitalkostensatz p. a.	8 %
Wiederbeschaffungszeiten	2–13 Wochen (artikelabhängig, aus Stammdaten)
Bestellzyklus / Losgrößen	unverändert – identisch in beiden Strategien
Bewerteter Zeitraum	letzte 52 Wochen (12 Monate)
Einschwingphase (nicht bewertet)	52 Wochen Vorlauf zur Bestandsinitialisierung

Warum ein Rückvergleich?

Beide Strategien werden auf Ihrer tatsächlichen, bereits eingetretenen Nachfrage simuliert. Gemessen wird, nicht prognostiziert – das Ergebnis ist nachrechenbar.

Methodik: Rückvergleich statt Prognose

Zwei Dispositionsstrategien laufen auf identischer historischer Nachfrage:

KLASSISCH (Ist)

Pauschaler Melde-/Sicherheitsbestand

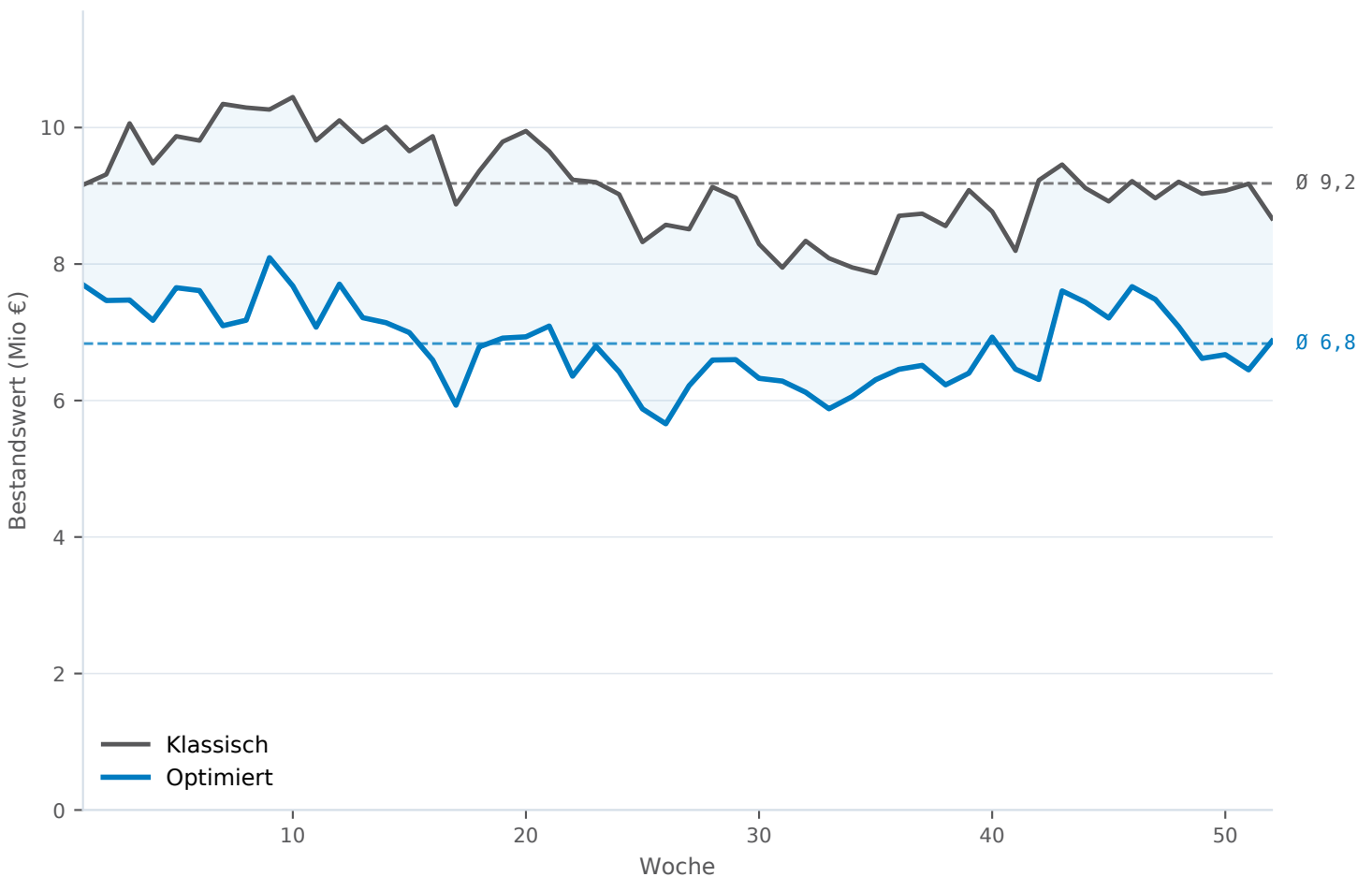
Feste Wochenreichweite bzw. fester Regal-Puffer – unabhängig von der Streuung.

OPTIMIERT (ITM)

Prognosegetriebener Bestellpunkt

Sicherheitsbestand je Artikel auf den Ziel-Servicegrad dimensioniert (Level+Saison).

Bestandswert im Zeitverlauf - Portfolio, letzte 12 Monate



Gestrichelt: Jahresmittel. Die optimierte Kurve liegt strukturell tiefer und ruhiger – weniger Sicherheitsbestand, seltener teure Bedarfsspitzen-Puffer, gleiche Verfügbarkeit.

Ergebnisse im Detail

Nach Nachfrageklasse – Ø-Bestandswert, Lieferfähigkeit und Einsparung

Klasse	Artikel	Bestand vorher	Bestand nachher	Service vor→nach	Einsparung	%
Glatt / kontinuierlich	1.050	1.571k	962k	100,0→98,7	609k €	39 %
Saisonal	630	680k	476k	93,1→98,7	204k €	30 %
Sporadisch	2.106	5.922k	4.609k	99,2→99,7	1.313k €	22 %
Trendbehaftet	420	1.009k	787k	99,8→98,8	221k €	22 %
Portfolio gesamt	4.200	9,18M	6,83M	98,5→98,7	2,35M €	26 %

ERKENNTNIS

Der größte Hebel liegt bei sporadisch nachgefragten Artikeln.

Diese Ersatz- und C-Teile binden mit 64 % den größten Kapitalblock, werden heute aber mit pauschalen Sicherheitsbeständen disponiert. Allein hier werden 1,31 Mio € frei – bei praktisch gleicher Lieferfähigkeit (99,2 % → 99,7 %).

Lesehilfe: „Bestand“ = durchschnittlich gebundener Lagerwert im bewerteten Jahr. „k“ = Tausend €.

Grenzen & Ehrlichkeit

Ein Rückvergleich ist belastbar, aber nicht allmächtig. Was er bewusst NICHT abbildet:

Strukturbrüche

Nachfrageverschiebungen, Sortimentswechsel oder Nachwirkungen von Sonder-effekten (z. B. Pandemie) werden als gegeben behandelt, nicht vorhergesagt.

Neue Artikel ohne Historie

Für Neuanläufe fehlt die Vergangenheit, an der optimiert werden könnte – hier braucht es Anlauf-Logiken statt eines Rückvergleichs.

Lieferantenrestriktionen

Reale Mindestbestellmengen, Losgrößen, Rahmenverträge und Lieferengpässe begrenzen, wie fein die Parameter praktisch gesetzt werden können.

Prognosegüte in der Zukunft

Der Rückvergleich zeigt das Potenzial bei bekannter Nachfrage. Im Betrieb hängt das Ergebnis zusätzlich an der Qualität des Forecasts.

Organisatorische Umsetzung

Der Nutzen entsteht erst, wenn optimierte Parameter im ERP gepflegt und von der Disposition im Alltag mitgetragen werden.

Warum dieser Abschnitt dazugehört

Eine Zahl ohne ihre Grenzen ist Marketing. Wir weisen das Potenzial und seine Randbedingungen gemeinsam aus – damit Sie eine Entscheidung treffen, die trägt.

Empfehlung & nächste Schritte

Unsere Empfehlung

Das nachgewiesene Potenzial von 2,35 Mio € gebundenem Kapital rechtfertigt eine produktive Umsetzung. Wir empfehlen einen fokussierten Pilot statt eines Big-Bang.

1 · Pilot (4-6 Wochen)

Sporadische Ersatz- und C-Teile eines Lagers. Optimierte Parameter ins ERP, wöchentliches Monitoring von Bestand und Servicegrad.

2 · Rollout (Quartal)

Schrittweise Ausweitung auf glatte, saisonale und trendbehaftete Artikel sowie das zweite Lager. Parameter-Pflege im Dispositionsalltag verankert.

3 · Betrieb

Laufende, forecast-gestützte Nachsteuerung der Bestellpunkte – optional als AutoDispo-Anbindung oder als periodischer ITM-Reoptimierungslauf.

Aufwandsrahmen (Richtwert)

Pilot inkl. Parametrierung & Monitoring **2-3 Personentage / Woche**

Erwartete Amortisation **< 1 Quartal (Kapitalkosten + reduzierte Abschriften)**

Rückfallrisiko **gering - Parameter jederzeit revidierbar, kein Systemumbau**

Nächster Schritt

30-Minuten-Gespräch zur Pilot-Abgrenzung · info@itm-p.com · itm-p.com