Betzwieser-Beratung · Banderbacher Str. 29 · 90513 Zirndorf

Musterunternehmen GmbH
Leitung Logistik / Supply Chain
Musterstraße 1
00000 Musterstadt

Angebot Nr. 2026-XXX-01
Datum: TT.MM.2026
Bindefrist: TT.MM.2026

Angebot: Bestandsoptimierung – Phase 1: Treiber der Bestände erkennen

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für das offene Gespräch und die Einblicke in Ihre Supply Chain. Wie besprochen schlage ich Ihnen einen ersten, klar abgegrenzten Schritt vor: eine Analysephase von sechs bis acht Wochen zum Festpreis. Sie dient zugleich dem gegenseitigen Kennenlernen. Danach entscheiden Sie frei, ob und wie es weitergeht.

1. Ausgangslage

Ihr Unternehmen führt ein breites Sortiment mit sehr vielen Artikeln. Ein Teil der Versorgung läuft über lange, internationale Lieferketten. Frühere Anläufe zur Bestandssenkung sind an typischen Hürden gescheitert:

- Der Vertrieb braucht die Sortimentsbreite – auf Artikel zu verzichten ist keine Option.
- Jedes Jahr kommen Neuheiten hinzu, ein geregeltes Auslaufmanagement fehlt.
- Unsichere Lieferzeiten führen zu vorsichtig hohen Sicherheitsbeständen.
- Langsam drehende, hochwertige Ware bindet viel Kapital.

Mein Ansatz setzt deshalb nicht bei der Vielfalt an, sondern bei der physischen Komplexität: im Kern standardisieren, möglichst spät differenzieren.

> *„Bestand ist kein Logistikthema – sondern eine Führungsaufgabe aller Beteiligten, die richtig angepackt Potenziale freisetzt.“*

2. Vorgehen in drei Phasen

Das Programm ist in verdauliche Schritte gegliedert. Jede Phase endet mit einem Ergebnis, auf dessen Grundlage Sie über den nächsten Schritt entscheiden.

- **Phase 1 – Treiber erkennen** (6 bis 8 Wochen, Festpreis): Ursachen der Bestände in den Daten und im Gespräch mit den Fachbereichen finden.
- **Phase 2 – Hebel festlegen und umsetzen:** aus den Treibern konkrete Maßnahmen ableiten, priorisieren und gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern umsetzen.
- **Phase 3 – Systeme verankern:** Kennzahlen, Regeln und Verantwortlichkeiten im ERP und in der Führung dauerhaft verankern.

Gegenstand dieses Angebots ist ausschließlich Phase 1. Die Phasen 2 und 3 sind Planungsgrößen und werden gesondert angeboten.

3. Leistungsumfang Phase 1

- **Woche 1 und 2 – Datenanalyse:** Auswertung von Stamm-, Bewegungs- und Bestandsdaten aus dem ERP.
- **Woche 3 und 4 – Rückkopplung und Gespräche:** Interviews mit Vertrieb, Marketing, Logistik, Einkauf, Produktion und Finance/Controlling.
- **Woche 5 und 6 – vertiefte Analyse:** Hypothesen prüfen, Treiber quantifizieren, Wechselwirkungen sichtbar machen.
- **Woche 7 und 8 – Abschluss:** Analysebericht, Definition der Hebel und Vorstellung im Führungskreis.

Die Arbeit erfolgt teils vor Ort, teils remote. Start ist ein gemeinsamer Kick-off per Videokonferenz.

4. Ergebnis Phase 1

- Analysebericht mit detaillierter Definition der Bestandstreiber
- Angedeutete Hebel als Grundlage für Phase 2
- Erste Vorschläge für die Verankerung in Phase 3

Ein Einsparversprechen gebe ich in dieser Phase bewusst nicht ab – belastbare Zahlen entstehen erst aus Ihren Daten.

5. Ihre Mitwirkung: welche Daten ich aus SAP brauche

Ich brauche keinen Systemzugang, sondern Auszüge aus Ihrem SAP-System. Die Anforderung ist so genau beschrieben, dass ein Key User die Daten in ein bis zwei Tagen bereitstellen kann. Daraus wird kein eigenes Projekt.

Rahmen der Lieferung: 24 Monate Historie, aufgeteilt in zwei identisch aufgebaute 12-Monats-Berichte. Je Datenblock eine CSV- oder Excel-Datei, Spaltenköpfe mit den technischen SAP-Feldnamen, UTF-8, Semikolon als Trenner. Dazu der Forecast vorwärts mindestens bis Ende des nächsten Geschäftsjahres. Angaben gelten für SAP ECC 6.0 und S/4HANA; Abweichungen sind je Block vermerkt.

Block 1 – Artikelstamm (MARA, MAKT, MARM, MVKE)

- Materialnummer MATNR, Kurztext MAKTX, Materialart MTART, Warengruppe MATKL, Produkthierarchie PRDHA
- Basismengeneinheit MEINS mit Umrechnungen aus MARM, Bruttogewicht BRGEW und Volumen VOLUM
- Anlagedatum ERSDA, werksübergreifender Status MSTAE, vertriebsspezifischer Status VMSTA
- Zweck: Sortimentsstruktur, Lebenszyklus und Auslaufartikel erkennen

Block 2 – Dispositionsparameter (MARC, MBEW)

- Werk WERKS, Dispomerkmal DISMM, Disponent DISPO, Losgrößenverfahren DISLS
- Mindestlosgröße BSTMI, Rundungswert BSTRF, Sicherheitsbestand EISBE, Meldebestand MINBE
- Planlieferzeit PLIFZ, Wareneingangsbearbeitungszeit WEBAZ, Beschaffungsart BESKZ, Sonderbeschaffung SOBSL
- ABC-Kennzeichen MAABC, Preissteuerung VPRSV, gleitender Preis VERPR bzw. Standardpreis STPRS
- Zweck: prüfen, ob die Parameter zum tatsächlichen Verbrauch und zur Lieferleistung passen

Block 3 – Bestände zum Stichtag (MARD, MCHB, MSKU, MSLB)

- Lagerort LGORT, frei verwendbar LABST, Qualitätsprüfung INSME, gesperrt SPEME, Transit UMLME
- Kunden- und Lieferantenkonsignation aus MSKU und MSLB, Chargen aus MCHB
- Plausibilisierung über MB52 und MMBE

Block 4 – Bestandshistorie, der wichtigste Block (MBEWH, MARDH; S/4HANA: MATDOC)

- Monatsendbestand je Material und Werk in Menge und Wert, lückenlos über 24 Monate
- Unter S/4HANA aus MATDOC bzw. der CDS-Sicht I_MaterialStock rekonstruiert
- Abgleich gegen MB5B zum jeweiligen Monatsende
- Zweck: Bestandsverlauf, Saisonmuster und Reichweiten je Artikelgruppe sichtbar machen

Block 5 – Bewegungsdaten (MKPF/MSEG; S/4HANA: MATDOC)

- Bewegungsart BWART, Soll-Haben-Kennzeichen SHKZG – ohne dieses Feld ist die Auswertung wertlos
- Menge MENGE, Betrag DMBTR, Buchungsdatum BUDAT, Werk, Lagerort
- Kunde KUNNR bzw. Lieferant LIFNR, Bezug zu Bestellung und Auftrag
- Plausibilisierung über MB51 und MC46/MC50 für Ladenhüter und Langsamdreher

Block 6 – Beschaffung und Lieferantenleistung (EKKO, EKPO, EKET, EKBE, EINA/EINE)

- Bestellnummer, Lieferant, Bestellmenge, Nettopreis, gewünschter Liefertermin EINDT
- Tatsächlicher Wareneingang aus EKBE, daraus Termintreue und echte Wiederbeschaffungszeit
- Planlieferzeit aus dem Infosatz zum Vergleich, Auswertung über ME80FN und ME2M

Block 7 – Plan- und Absatzdaten (PBED/PBIM, VBRP, S001)

- Planprimärbedarfe je Material und Monat, Absatzhistorie fakturiert
- Forecast mindestens bis Ende des nächsten Geschäftsjahres

Block 8 – Profitabilität (CO-PA; S/4HANA: ACDOCA)

- Deckungsbeitrag je Artikel bzw. Artikelgruppe und Vertriebsweg

Vertraulichkeit und Löschung

6. Honorar und Zahlungsplan

7. Vertragsgrundlagen, Bindefrist und Anlagen

Das vollständige Angebot

erhalten Sie nach einem ersten, unverbindlichen Gespräch.

Telefon 0911 490 564 45 · info@betzwieser-beratung.de