BM BESTANDS-MANAGER.COM

MUSTERBERICHT

Bestandsanalyse

Beispielhandel GmbH · technischer Großhandel
Stichtag 30. September 2026

> **So sieht Ihr Bericht aus.** Dieses Beispiel zeigt Aufbau, Tiefe und Rechenweg einer Bestandsanalyse von Bestands-Manager.com. Unternehmen, Artikel und Zahlen sind frei erfunden.

Bernd Schäfer · Bestandsoptimierung für den Handel
bestands-manager.com · info@bestands-manager.com

ERGEBNIS AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

REALISTISCH FREISETZBAR
276.108 €
Kapital in 12 Monaten

BESTANDSWERT
1.371.003 €
2.600 Artikel, zu EK

LAGERKOSTEN-ERSPARNIS
55.222 € / Jahr
bei 20 % Lagerkostensatz

UMSATZ IN GEFAHR
36.807 € / Monat
an 60 zu knappen A-Artikeln

Das Wichtigste in fünf Sätzen

1. Von 1.371.003 € Lagerbestand sind **534.166 € (39 %) mehr, als das Geschäft braucht**: 177.564 € in Ladenhütern und 356.602 € in Überbeständen über 90 Tage Reichweite.
2. Realistisch lassen sich davon **276.108 € in 12 Monaten freisetzen**, vor allem durch einen Bestellstopp bei Überbestand. Das senkt die Lagerkosten um rund 55.222 € pro Jahr.
3. Gleichzeitig sind **60 A-Artikel zu knapp**: Ihr Bestand reicht nicht bis zur nächsten Lieferung plus einer Woche Puffer. An ihnen hängen rund 36.807 € Umsatz pro Monat.
4. Die C-Artikel bringen 5 % des Umsatzes, binden aber 17 % des Kapitals. Hier liegt der größte Hebel im Sortiment.
5. Die drei Lieferanten mit Mindestmengen verursachen 55 % des Überbestands, obwohl sie nur 41 % des Lagerwerts ausmachen.

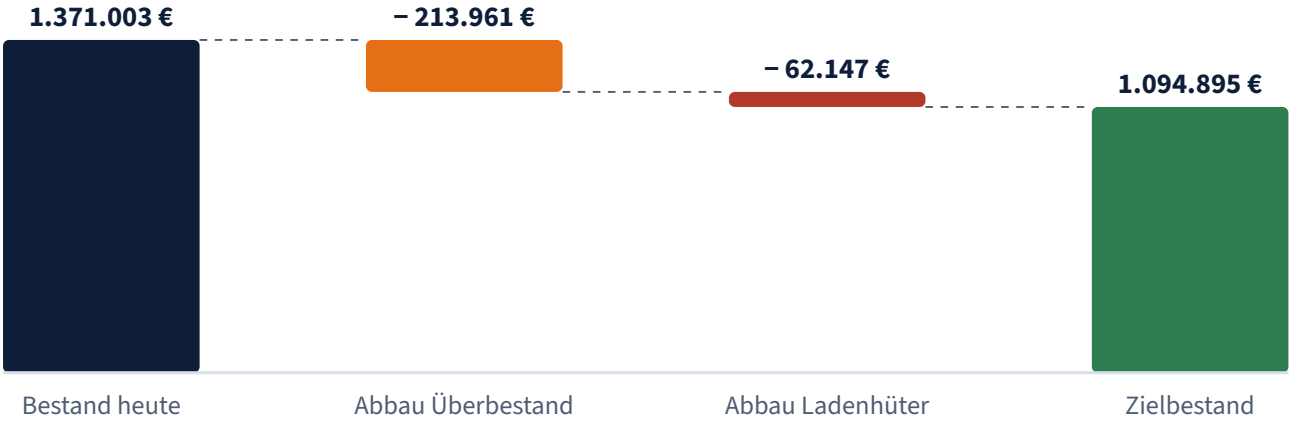
Empfehlung

1 Sofort Bestellstopp für 367 Artikel mit Überbestand.

2 Meldebestände der 60 knappen A-Artikel anheben.

3 Ladenhüter abverkaufen oder zurückgeben, Mindestmengen nachverhandeln.

Vom heutigen Bestand zum Zielbestand



Alle Werte zu Einkaufspreisen. „Realistisch freisetzbar“ rechnet vorsichtig: 60 % des Überbestands und 35 % der Ladenhüter innerhalb von 12 Monaten.

WORAUF DIE ZAHLEN BERUHEN

Datenbasis und Methode

Datenbasis

Quelle	Export aus der Warenwirtschaft (CSV)
Stichtag	30.09.2026
Artikel	2.600
Warengruppen	8
Lieferanten	8
Felder	Bestand, EK, VK, Absatz 12 Monate und Vorjahr, letzter Verkauf, Lieferant, Lieferzeit
Umsatz 12 Monate	7.301.300 €
Lagerumschlag	3,3× pro Jahr (Ø 111 Tage Reichweite)

Datenprüfung

Einkaufspreis fehlt oder 0	23
Negativer Bestand	11
Artikelnummer doppelt	6
Zur Klärung an den Kunden	**40**

Das sind 1,5 % der Artikel. Sie werden nicht bewertet, bis die Stammdaten korrigiert sind. Die Ergebnisse sind dadurch eher zu niedrig als zu hoch.

So wird bewertet

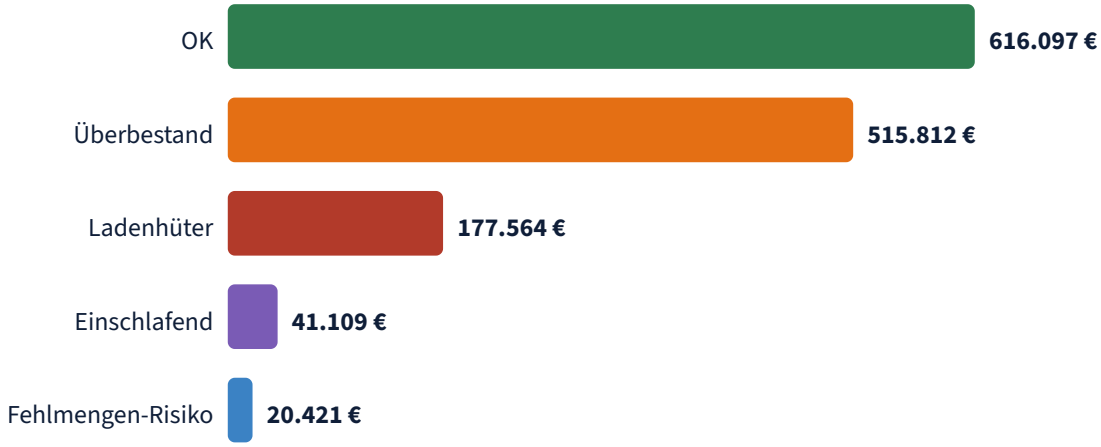
Status	Regel	Was zählt als freisetzbar
Ladenhüter	seit 180 Tagen oder länger nicht verkauft	der ganze Bestandswert
Überbestand	Bestand reicht länger als 180 Tage	alles über 90 Tage Reichweite
Einschlafend	Absatz mindestens 40 % unter Vorjahr	nichts, aber Nachbestellung senken
Fehlmengen-Risiko	Reichweite kürzer als Lieferzeit + 7 Tage	nichts, hier fehlt Ware
OK	unauffällig	–

Grenzwerte werden im Erstgespräch an Sortiment und Branche angepasst. Saisonware bekommt längere Grenzen. Lagerkostensatz 20 % pro Jahr (Zins, Fläche, Versicherung, Schwund, Veralterung).

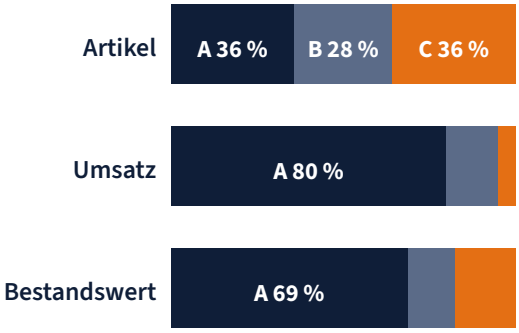
ANALYSE 1

Bestandsstruktur

Wo liegt das Geld? Bestandswert nach Status, zu Einkaufspreisen.

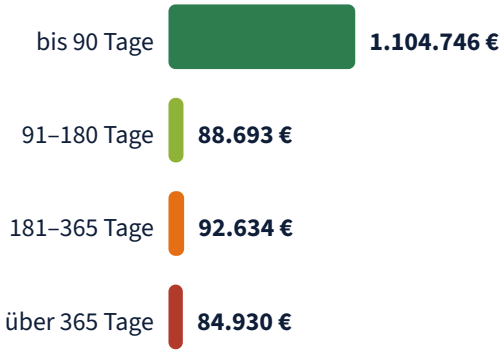


ABC-Analyse nach Umsatz



C-Artikel: 36 % der Artikel, 5 % des Umsatzes, aber 17 % des Bestands. Hier stecken die meisten Ladenhüter.

Wann zuletzt verkauft?

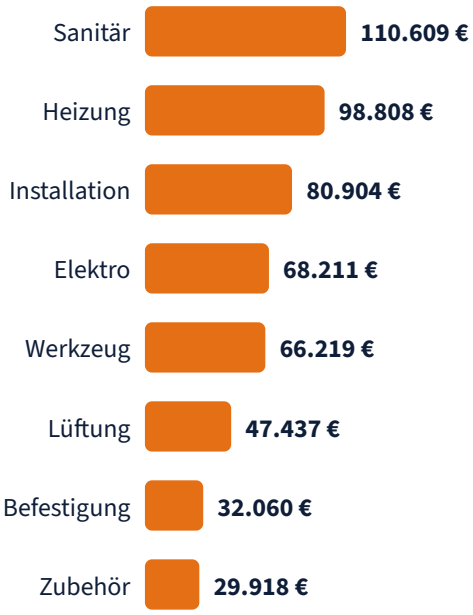


177.564 € liegen in Ware, die seit über einem halben Jahr nicht verkauft wurde.

ANALYSE 2

Ladenhüter und Überbestände

Freisetzbar je Warengruppe



Einordnung

Überbestand (356.602 €) ist der größere Block, Ladenhüter (177.564 €) der dringendere: Ladenhüter verlieren mit jedem Monat an Wert. In **Heizung, Werkzeug, Sanitär** liegen 66 % aller Ladenhüter.

Überbestand baut sich ohne Verlust ab, wenn nicht nachbestellt wird. Ladenhüter brauchen eine Entscheidung: Rabatt, Bundle, Rückgabe oder Abschreibung.

Die 12 Artikel mit dem größten Hebel

Artikel	Gruppe	Lieferant	Status	Bestandswert	freisetzbar	Tage o. Verkauf / Reichw.
101312	Sanitär	Lieferant C	Überbestand	14.531 €	**11.478 €**	428 T.
100619	Lüftung	Lieferant E	Ladenhüter	8.559 €	**8.559 €**	867
102110	Sanitär	Lieferant E	Überbestand	10.802 €	**8.186 €**	372 T.
100388	Heizung	Lieferant D	Überbestand	11.623 €	**7.866 €**	278 T.
100166	Werkzeug	Lieferant G	Ladenhüter	7.608 €	**7.608 €**	774
100351	Installation	Lieferant E	Überbestand	9.737 €	**7.265 €**	354 T.
101090	Installation	Lieferant B	Überbestand	9.391 €	**6.624 €**	306 T.
101921	Heizung	Lieferant H	Überbestand	8.993 €	**6.155 €**	285 T.
102533	Elektro	Lieferant C	Überbestand	7.450 €	**5.851 €**	419 T.
102504	Heizung	Lieferant G	Ladenhüter	5.814 €	**5.814 €**	481
100762	Sanitär	Lieferant A	Überbestand	8.367 €	**5.498 €**	262 T.
101370	Elektro	Lieferant A	Überbestand	7.975 €	**5.448 €**	284 T.

Im echten Bericht mit Artikelbezeichnung. Die vollständige Liste aller 589 auffälligen Artikel erhalten Sie als Excel-Datei.

ANALYSE 3

Fehlmengen-Risiko

Zu viel Bestand ist die eine Hälfte. Die andere: Artikel, die fehlen werden, bevor Nachschub da ist.

A-ARTIKEL ZU KNAPP
60
Reichweite unter Lieferzeit + 1 Woche

UMSATZ DARAN
36.807 €
pro Monat

ALLE KNAPPEN ARTIKEL
152
über alle Klassen

Die 10 umsatzstärksten knappen Artikel

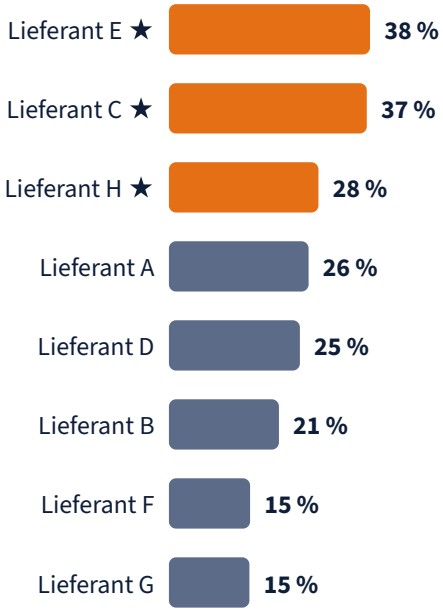
Artikel	Gruppe	Lieferant	Reichweite	Lieferzeit	Umsatz / Monat
102585	Heizung	Lieferant E	35 T.	28 T.	**2.936 €**
100636	Heizung	Lieferant D	2 T.	14 T.	**2.577 €**
101953	Sanitär	Lieferant H	32 T.	35 T.	**2.249 €**
101019	Elektro	Lieferant H	39 T.	35 T.	**1.737 €**
100498	Installation	Lieferant H	32 T.	35 T.	**1.680 €**
100646	Heizung	Lieferant C	11 T.	21 T.	**1.462 €**
100757	Installation	Lieferant H	21 T.	35 T.	**1.188 €**
101808	Heizung	Lieferant E	26 T.	28 T.	**1.143 €**
102538	Installation	Lieferant B	4 T.	10 T.	**1.043 €**
101126	Sanitär	Lieferant H	28 T.	35 T.	**992 €**

Warum das wichtig ist: Ein fehlender A-Artikel kostet nicht nur den Umsatz dieses Artikels. Kunden bestellen dann oft den ganzen Auftrag beim Wettbewerb. Das Kapital, das in Überbeständen frei wird, gehört zum Teil genau hierhin.

ANALYSE 4

Lieferanten und Mindestmengen

Anteil Überbestand am Lagerwert je Lieferant. ★ = Lieferant mit Mindestbestellmengen.



Befund

Bei den Mindestmengen-Lieferanten C, E, H liegen 34 % ihres Lagerwerts im Überbestand, bei allen anderen nur 20 %. Der Mengenrabatt wird über die Lagerkosten mehr als aufgezehrt (Rechnung auf Seite 9).

Ansatz: kleinere Gebinde, Staffelpreise über das Jahr, Konsignationslager oder Rückgaberecht für Langsamdreher verhandeln.

Lieferant	Lieferzeit	Lagerwert	Überbestand	Anteil	Ladenhüter
Lieferant E ★	28 T.	207.552 €	78.274 €	38 %	27.403 €
Lieferant C ★	21 T.	174.467 €	64.733 €	37 %	17.629 €
Lieferant H ★	35 T.	183.997 €	51.590 €	28 %	20.766 €
Lieferant A	7 T.	150.179 €	39.335 €	26 %	21.579 €
Lieferant D	14 T.	160.136 €	39.328 €	25 %	16.724 €
Lieferant B	10 T.	152.889 €	31.544 €	21 %	17.539 €
Lieferant G	12 T.	176.134 €	26.584 €	15 %	30.636 €
Lieferant F	5 T.	165.649 €	25.214 €	15 %	25.289 €

UMSETZUNG

Maßnahmenplan für 90 Tage

Nach Wirkung sortiert. Jede Maßnahme hat eine verantwortliche Rolle und einen Termin.

Nr.	Maßnahme	Wer	Wann	Effekt
1	**Bestellstopp Überbestand** 367 Artikel über 180 Tage Reichweite: keine Nachbestellung, bis 90 Tage erreicht sind	Einkauf / Disposition	Woche 1	**213.961 €** **Kapital**
2	**Rückgabe verhandeln** Ladenhüter der Lieferanten C, E, H (Mindestmengen-Lieferanten) zurückgeben oder tauschen	Einkauf	Woche 2–6	**23.029 €** **Kapital**
3	**Abverkauf Ladenhüter** Heizung, Werkzeug, Sanitär: Aktionspreise, Bundles, Platzierung am Tresen und im Shop	Vertrieb	Woche 2–8	**39.118 €** **Kapital**
4	**Fehlmengen absichern** 60 A-Artikel mit Reichweite unter Lieferzeit plus 1 Woche: Meldebestand anheben, sofort bestellen	Disposition	Woche 1	**36.807 €** **Umsatz/Monat gesichert**
5	**Mindestmengen neu verhandeln** Lieferanten C, E, H: kleinere Gebinde oder Konsignation anfragen	Einkauf / GF	Woche 4–10	**–** **verhindert neuen Überbestand**
6	**Monatlicher Bestands-Check** Kennzahlen jeden Monat prüfen, Maßnahmenliste fortschreiben	Geschäftsführung	ab Monat 2	**–** **sichert Ergebnis**
	Kapital aus Maßnahmen 1–3 in 12 Monaten			**276.108 €**

Die Summe entspricht dem realistisch freisetzbaren Kapital aus der Zusammenfassung (276.108 €). Mit dem Bericht erhalten Sie die Artikelliste je Maßnahme als Excel mit den Spalten Wer, Bis wann und Erledigt.

DAMIT ES SO BLEIBT

Regeln für die Disposition

Damit der Bestand nach dem Abbau nicht wieder wächst: einfache Regeln je Artikelklasse.

	A-Artikel	B-Artikel	C-Artikel
Anteil Umsatz	80 %	15 %	5 %
Ziel-Reichweite	30–45 Tage	45–75 Tage	60–120 Tage oder auf Bestellung
Sicherheitsbestand	Absatz von 1–2 Wochen	Absatz von 1 Woche	keiner oder minimal
Disposition	wöchentlich	alle 2 Wochen	monatlich
Prüfen	Fehlmengen sofort	Reichweite monatlich	Auslistung jährlich

Meldebestand richtig setzen

Meldebestand = Tagesabsatz × Lieferzeit in Tagen + Sicherheitsbestand

Beispiel: 12 Stück Tagesabsatz, 10 Tage Lieferzeit, 1 Woche Sicherheit → 12 × 10 + 12 × 7 = **204 Stück**. Viele Meldebestände wurden einmal gesetzt und nie angepasst. Bei Absatz- oder Lieferzeitänderung neu rechnen.

Rechnet sich die Mindestmenge?

Beispiel: Artikel mit 2.400 € Jahresbedarf zu EK	Bedarfsgerecht	Mindestmenge
Bestellmenge	1 Monat (200 €)	1 Jahr (2.400 €)
Durchschnittlicher Lagerbestand	100 €	1.200 €
Lagerkosten 20 % pro Jahr	20 €	240 €
Mengenrabatt 8 % auf 2.400 €	–	− 192 €
Kosten pro Jahr unterm Strich	**20 €**	**48 € (28 € mehr)**

Der Rabatt wirkt sicher, die Lagerkosten sieht niemand auf der Rechnung. Bei Langsamdrehern kippt die Rechnung fast immer.

Was wir bewusst nicht tun: pauschal überall kürzen. Wer Bestand ohne Blick auf die A-Artikel senkt, tauscht Kapitalbindung gegen Fehlmengen.

NÄCHSTE SCHRITTE

Erfolg messen

Diese vier Zahlen jeden Monat

BESTANDSWERT
1.371.003 €
Ziel in 12 Monaten: 1.094.895 €

LAGERUMSCHLAG
3,3×
Ziel: 4,1×

LADENHÜTER-WERT
177.564 €
Ziel: halbieren

KNAPPE A-ARTIKEL
60
Ziel: unter 10

So geht es weiter

1 · Ergebnisgespräch
Wir gehen den Bericht per Video durch und passen Grenzwerte an.

2 · Umsetzung
Sie arbeiten die Maßnahmenliste ab. Ich stehe für Rückfragen bereit.

3 · Nachmessung (290 €)
Nach 3 Monaten: neuer Export, gleicher Rechenweg, Vergleich in Euro.

4 · Bestands-Cockpit
Auf Wunsch jeden Monat die Kennzahlen und die 3 wichtigsten Maßnahmen.

BM

Ihr Lager, Ihre Zahlen?
Kostenloses Erstgespräch, 45 Minuten: bestands-manager.com
Bernd Schäfer · info@bestands-manager.com

Garantie: Findet die Bestandsanalyse kein Einsparpotenzial, zahlen Sie nichts.