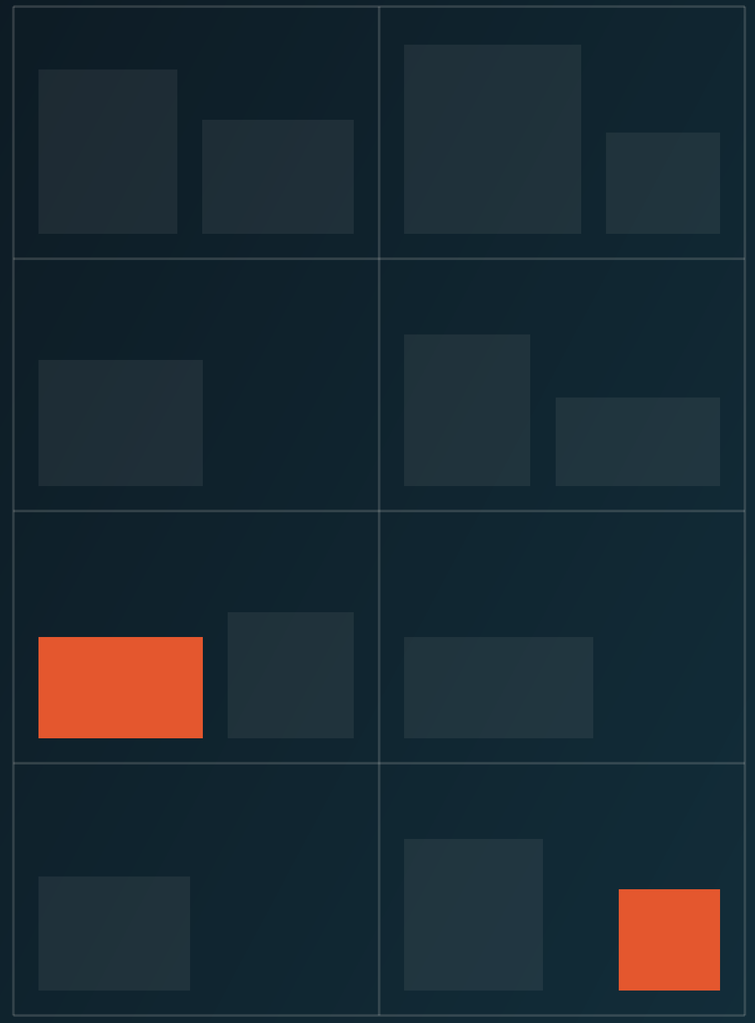
HARBOR TOOLS · VORLAGE ZUR GESCHÄFTSFREIGABE

Stockline macht die Lagerkontrolle kleiner Fabriken zum Nebenschritt.



Lagersoftware für Kleinfabriken: 200 $ im Monat, zwei Wochen Einführung, Bedienung am Telefon in der Halle. Wir beantragen die Freigabe der ersten Phase.

ENTSCHEIDUNG
Freigabe 400.000 $ · Phase 1

GESAMTINVESTITION
1,2 Mio. $ über drei Jahre

DATUM
7. November 2026

ABLAUF DER VORLAGE

Sechs Belege, dann die Entscheidung.

01

Der Markt ist groß und kaum erschlossen

120.000 Zielfabriken, 8 % Durchdringung

02

Das Problem kostet täglich Zeit und Umsatz

90 Minuten pro Tag, 3 % Umsatzverlust

03

Zwischen Tabelle und ERP fehlt das Angebot

Preis, Einführungszeit, Bedienung in der Halle

04

Der Umsatzplan über drei Jahre

60 → 220 → 600 Kunden, 5 % Abwanderung

05

Investition und Gewinnschwelle

1,2 Mio. $, Jahresgewinn im Jahr 3

06

Zeitplan und die Entscheidung heute

Pilot im November, Freigabe 400.000 $

92 % der 120.000 Zielfabriken arbeiten bis heute ohne Lagersoftware.

120.000

ZIELFABRIKEN IM SEGMENT

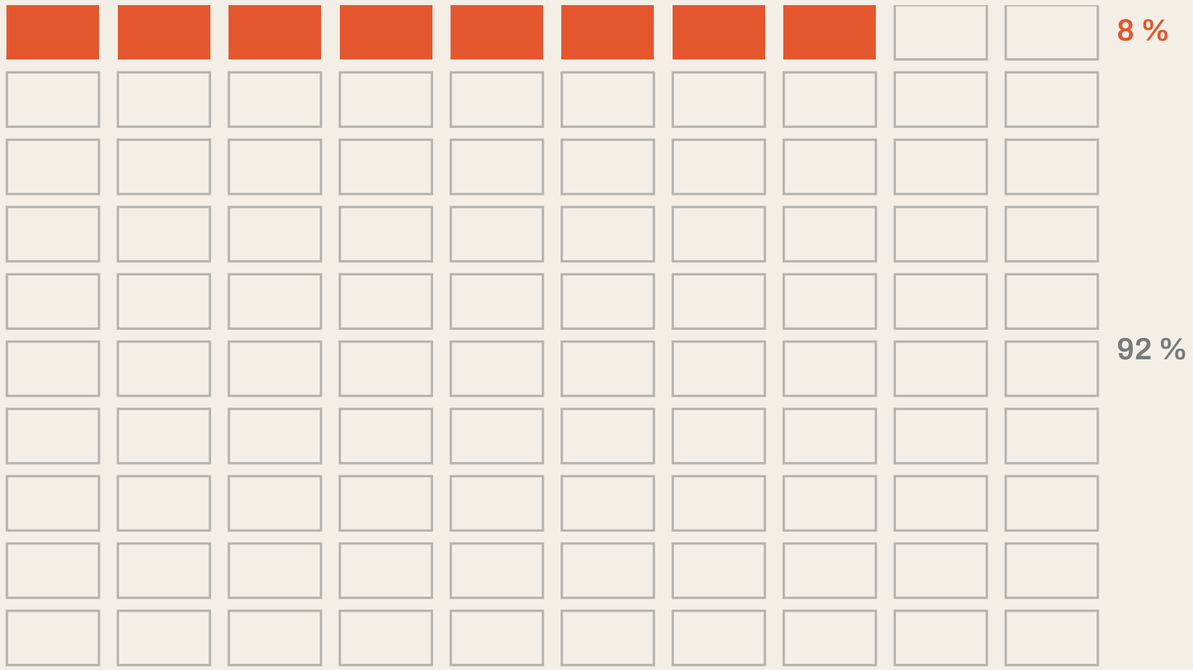
8 %

NUTZEN HEUTE LAGERSOFTWARE

240 Mio. $

MARKTVOLUMEN PRO JAHR

JE FELD 1 % DER ZIELFABRIKEN — 8 FELDER SIND BELEGT



Lagerkontrolle ist heute Handarbeit — 90 Minuten jeden Tag, und sie geht trotzdem schief.

90 Min.

PRO TAG FÜR BESTANDSPRÜFUNG

Zählen, Notieren, Nachtragen — Arbeitszeit, die in der Fertigung fehlt.

3 %

UMSATZVERLUST DURCH FEHLBESTÄNDE

Ein fehlendes Teil stoppt eine Linie — und der Auftrag verschiebt sich.

76 %

VERWALTEN BESTÄNDE IN TABELLEN

Eine Datei, ein Rechner, eine Person — kein Stand, dem alle trauen.

> Die drei Zahlen hängen zusammen: Weil der Bestand in einer Tabelle steht, muss er täglich von Hand geprüft werden — und weil er trotzdem veraltet, fehlen Teile.

Stockline bricht die Kette an der ersten Stelle: der Bestand wird dort erfasst, wo er sich ändert.

HEUTE

Tabelle am Bürorechner
76 % der Mitarbeitenden pflegen sie von Hand

→

Täglicher Rundgang
90 Minuten Zählen und Nachtragen pro Tag

→

Stand veraltet
Zwischen zwei Rundgängen weiß niemand den Bestand

→

Fehlbestand
kostet rund 3 % des Jahresumsatzes

MIT STOCKLINE

Buchung am Telefon
direkt an der Maschine, im Moment der Entnahme

→

Kein Rundgang nötig
Die Prüfung entfällt, weil der Stand laufend entsteht

→

Ein gemeinsamer Stand
Halle, Einkauf und Leitung sehen dieselbe Zahl

→

Nachbestellung
erfolgt vor dem Fehlen, nicht nach dem Stillstand

03 · WETTBEWERB

Zwischen der kostenlosen Tabelle und dem 2.000-Dollar-ERP gibt es heute kein passendes Angebot.

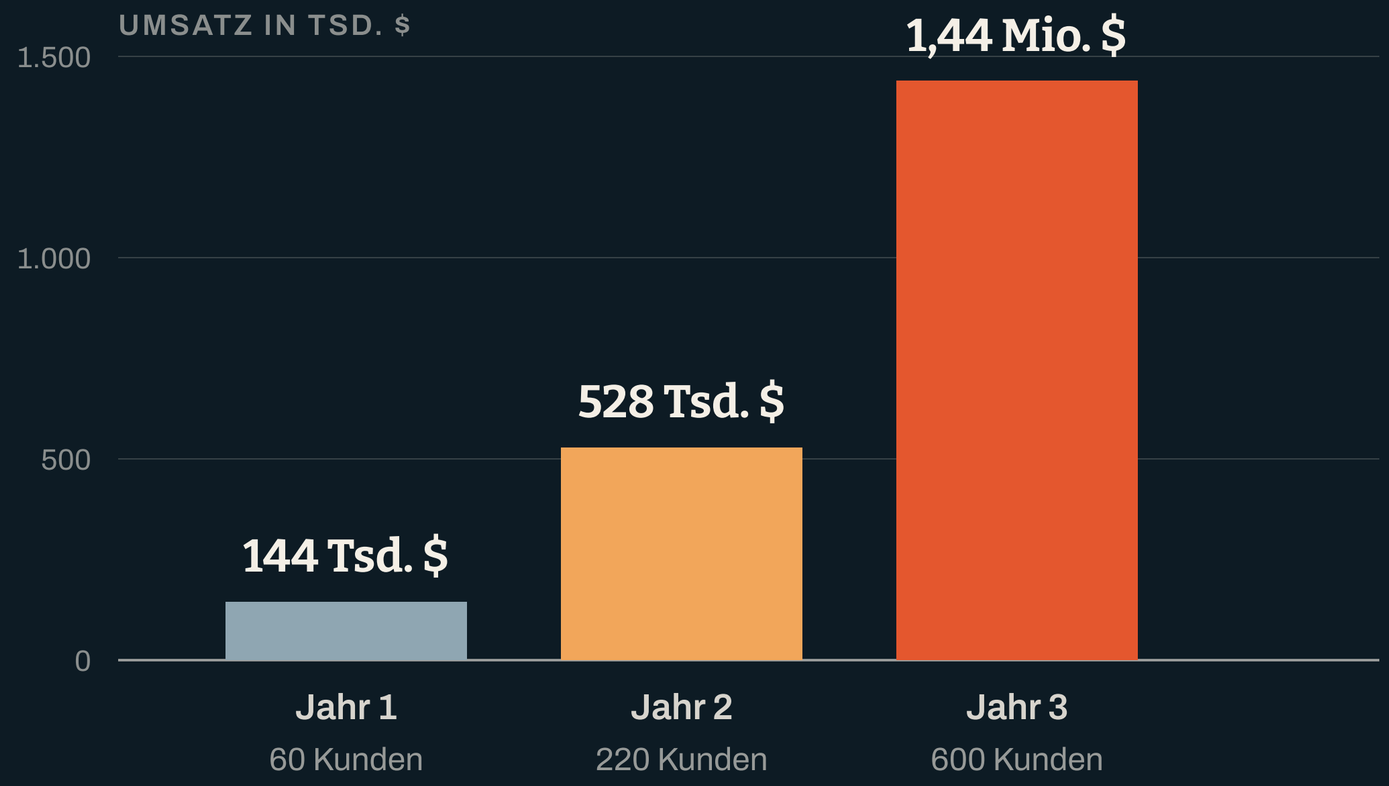
LÖSUNG	PREIS PRO MONAT	EINFÜHRUNGSZEIT	EINGABE IN DER HALLE	MASCHINENANBINDUNG
Stockline Harbor Tools	**200 $**	**2 Wochen**	**Telefon**	✓ **ja**
Großes ERP Konzernstandard	**2.000 $**	**6 Monate**	nur Desktop	✓ **ja**
Tabellen heutige Praxis	**0 $**	**am selben Tag**	nur Desktop	✕ **nein**

PREIS
Ein Zehntel des ERP-Preises — eine Entscheidung, die ein Fabrikleiter allein treffen kann.

EINFÜHRUNG
Zwei Wochen statt sechs Monate: kein Projekt, sondern eine Einrichtung.

ALLEINSTELLUNG
Nur Stockline verbindet Eingabe am Telefon mit Maschinenanbindung.

Von 60 auf 600 Kunden in drei Jahren — der Umsatz steigt auf 1,44 Mio. $.



PREISANNAHME

200 $ pro Kunde und Monat. Der Plan rechnet mit unterjährigem Zulauf, nicht mit Vollbelegung ab Januar.

ABWANDERUNG

5 %

angenommene Kundenabwanderung pro Jahr — im Plan bereits abgezogen.

WACHSTUMSSCHRITT

Jahr 1 beweist das Produkt, Jahr 2 den Vertriebsweg, Jahr 3 die Skalierung.

1,2 Mio. $ über drei Jahre — im Jahr 3 erreicht Stockline einen Jahresgewinn.

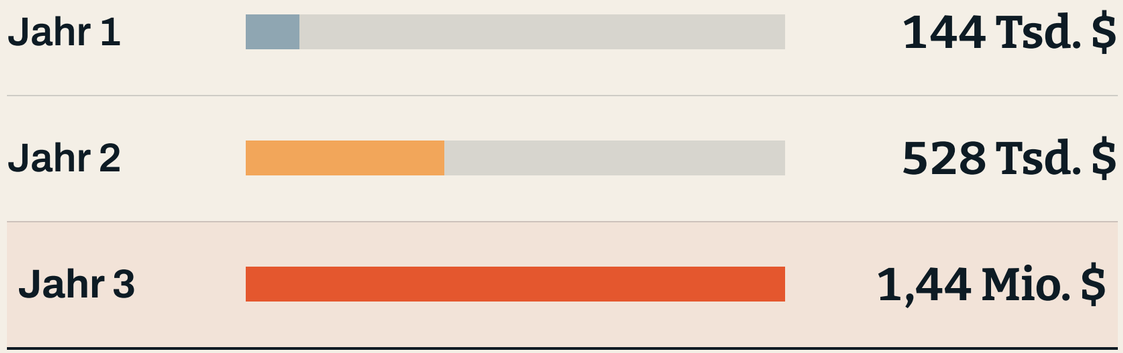
INVESTITIONSRAHMEN UND PHASEN



Gesamtrahmen 1,2 Mio. $

Die Freigabe erfolgt gestuft: Phase 1 trägt Pilot, Überprüfung im Februar und die allgemeine Freigabe im April.

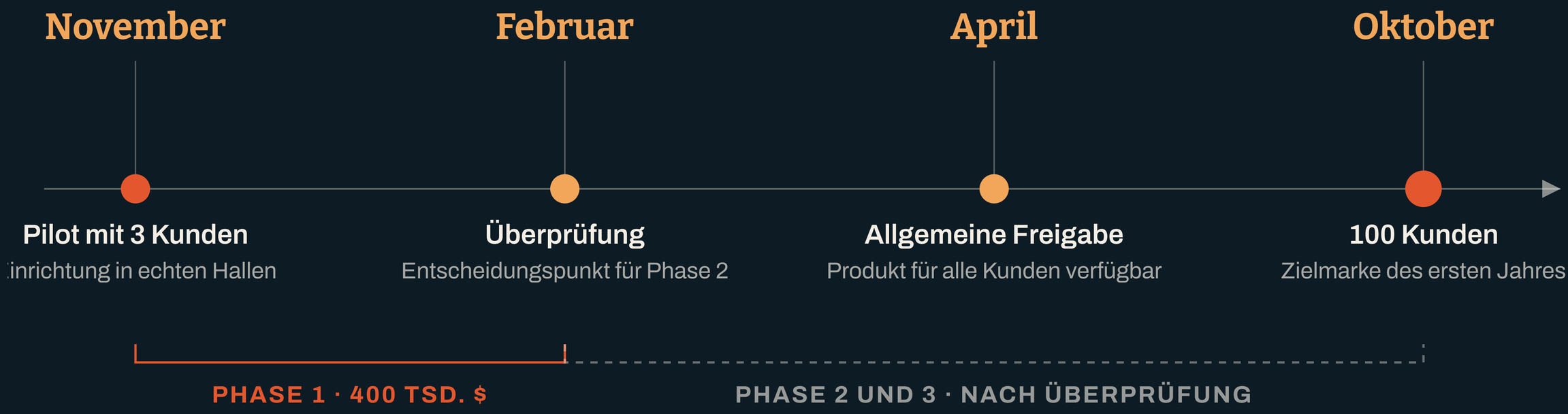
JAHRESUMSATZ UND GEWINNSCHWELLE



Einzeljahresgewinn im Jahr 3: Der Jahresumsatz von 1,44 Mio. $ übersteigt dann die laufenden Kosten des Jahres.

06 · ZEITPLAN

Vier Stationen bis Oktober — mit einem Überprüfungspunkt vor der allgemeinen Freigabe.



ZUSAMMENFASSUNG

Fünf Aussagen, auf die wir die Freigabe stützen.

01 Der Markt ist offen: 120.000 Fabriken, 8 % Durchdringung, 240 Mio. $ pro Jahr.

02 Das Problem ist teuer: 90 Minuten am Tag und 3 % Umsatzverlust.

03 Die Lücke ist unbesetzt: 200 $ im Monat, 2 Wochen Einführung, Telefon in der Halle.

04 Der Plan trägt: 600 Kunden und 1,44 Mio. $ im Jahr 3, 5 % Abwanderung eingerechnet.

05 Das Risiko ist gestuft: 400 Tsd. $ jetzt, Überprüfung im Februar, Rest danach.

Erbetene Entscheidung: Freigabe der ersten Phase über 400 Tsd. $.

Jede dieser Aussagen ist im Februar überprüfbar. Fällt eine davon, endet das Vorhaben nach Phase 1 — mit 400 Tsd. $ Einsatz statt 1,2 Mio. $.

BESCHLUSSVORLAGE

Wir bitten um die Freigabe der ersten Phase über 400.000 $.

WAS DAMIT FINANZIERT WIRD

Pilot mit 3 Kunden ab November und die Arbeit bis zur Überprüfung im Februar.

WANN SIE ERNEUT ENTSCHEIDEN

Februar — mit Ergebnissen aus dem Pilot, vor der allgemeinen Freigabe im April.

WORAUF WIR UNS VERPFLICHTEN

100 Kunden bis Oktober als überprüfbare Zielmarke des ersten Jahres.